

Herausragende Leistung in schwierigen Märkten

Außergewöhnliche operative Stärke, günstiger Mix
Book-to-Bill über 1

Peter Löscher, Vorsitzender des
Vorstands der Siemens AG



„Das Ergebnis des abgelaufenen Quartals ist eine erfreuliche Momentaufnahme“, sagte Peter Löscher, Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG.

„Nur durch unser sehr frühzeitiges Handeln gelingt es uns heute, die anhaltenden Auswirkungen der weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise abzufedern. Wir werden Herausforderungen auch weiterhin konsequent und mit dem notwendigen Augenmaß angehen. Dies sichert den nachhaltigen Erfolg von Siemens.“

Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sektoren, Equity Investments, Sektor übergreifende Geschäfte	5-11
Zentrale Aktivitäten	12
Ausblick	13
Hinweis und Disclaimer	14

Finanzielle Höhepunkte:

- Der Umsatz fiel im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 12 % auf 17,352 Mrd. EUR. Auf organischer Basis betrug der Umsatzrückgang 8 %. Die außergewöhnliche operative Stärke sowie ein günstiger Umsatzmix verhalfen dem Ergebnis der Sektoren jedoch zu einem Anstieg um 11 % auf 2,255 Mrd. EUR.
- Der Auftragseingang sank im Vorjahresvergleich um 15 % auf 18,976 Mrd. EUR, organisch nahm er um 11 % ab. Hierin zeigte sich auch der erwartete Rückgang in den Industrie- und Energie-Infrastrukturmärkten, die gewöhnlich zu den Spätzyklizern gehören.
- Das Verhältnis zwischen Auftragseingang und Umsatz (Book-to-Bill) lag bei 1,09 und der Auftragsbestand der Sektoren belief sich auf 83 Mrd. EUR.
- Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten stieg um 21 % auf 1,526 Mrd. EUR, und der Gewinn nach Steuern kletterte um 24 % auf 1,531 Mrd. EUR. Der unverwässerte Gewinn je Aktie betrug bei beiden Größen 1,70 EUR.
- Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten lag im ersten Quartal bei plus 725 Mio. EUR, nach minus 1,574 Mrd. EUR im Vorjahreszeitraum.

Media Relations: Alexander Becker
Telefon: +49 89 636-36558
E-mail: becker.alexander@siemens.com
Siemens AG, 80333 München

Earnings Release Q1 2010
(1. Oktober bis 31. Dezember 2009)

München, 26. Januar 2010

SIEMENS

Auftragseingang und Umsatz

Stabilisierung bei kurzzyklischer Nachfrage, weiterer Rückgang in einigen Energie- und Industriemärkten

Wie erwartet, entwickelten sich die Märkte im ersten Quartal uneinheitlich. Einige kurzzyklische Geschäfte sahen Anzeichen für eine Nachfragestabilisierung auf niedrigerem Niveau, während die Märkte bei einigen Industrie- und Energie-Infrastrukturmärkten weiter schrumpften. Entsprechend ging der Auftragseingang gegenüber der Vorjahresperiode um 15 % zurück, stieg aber gegenüber dem Vorquartal auf 83 Mrd. EUR. Auf organischer Basis, also bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, ging der Umsatz um 8 % zurück und der Auftragseingang fiel um 11 %.

Umsatz in allen Sektoren und Regionen gesunken

Der Sektor Industry war hauptsächlich für den im Vorjahresvergleich gesunkenen Umsatz verantwortlich. Er wies im ersten Quartal einen Rückgang von 13 % aus, aufgrund niedrigerer Umsätze bei Drive Technologies, Industry Solutions, Building Technologies und Industry Automation. Bei Energy sank der Umsatz um 10 %, mit Rückgängen in allen Divisionen. Der Umsatz von Healthcare ging im Vorjahresvergleich leicht zurück, stieg aber auf organischer Basis.

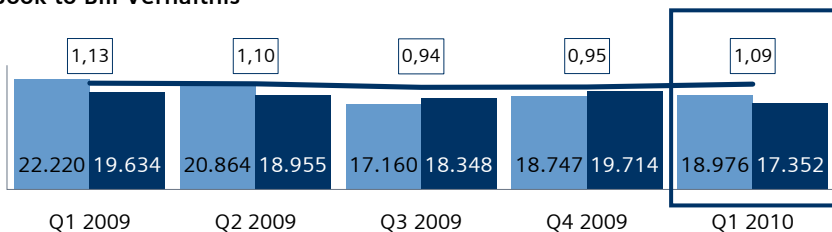
Der Umsatz fiel in allen drei Regionen. Den größten Rückgang verzeichnete die Region Amerika, zum Teil aufgrund stark negativer Währungsumrechnungseffekte aus den USA. Der Umsatzrückgang in der Region Asien, Australien beinhaltete höhere Umsätze in Indien und China.

Auftragsrückgang bei Energy und Industry hält an

Der Auftragseingang war in allen Sektoren im Vorjahresvergleich rückläufig. Energy verzeichnete einen Rückgang von 19 %, vor allem aufgrund schrumpfender Märkte und des gestiegenen Preisdrucks. Der Auftragseingang stieg deutlich bei Renewable Energy, einschließlich eines hohen Volumens aus Großaufträgen. Die Aufträge bei Industry gingen um 16 % zurück, hauptsächlich wegen der gesunkenen Nachfrage bei Industry Solutions und Drive Technologies. Der Auftragseingang von Healthcare sank im Vorjahresvergleich um 1 % und legte auf organischer Basis zu.

Aus geografischer Sicht fiel der Auftragseingang in allen Regionen, einschließlich eines erheblich geringeren Volumens aus Großaufträgen aus der Region Europa, Gemeinschaft unabhängiger Staaten, Afrika und Naher, Mittlerer Osten (Europa/ GANO) bei Fossil Power Generation.

Book-to-Bill-Verhältnis



Werte in Mio. EUR

● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill-Verhältnis

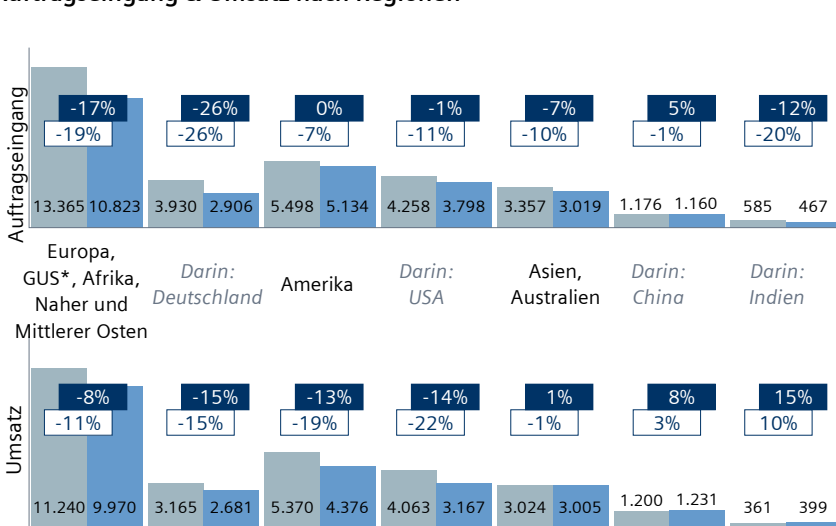
Auftragseingang & Umsatz

	Q1 2009	Q1 2010	Veränderung in % Ist	Veränderung in % Vglb.*
Auftragseingang	22.220	18.976	-15%	-11%
Umsatz	19.634	17.352	-12%	-8%

Werte in Mio. EUR

* Bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

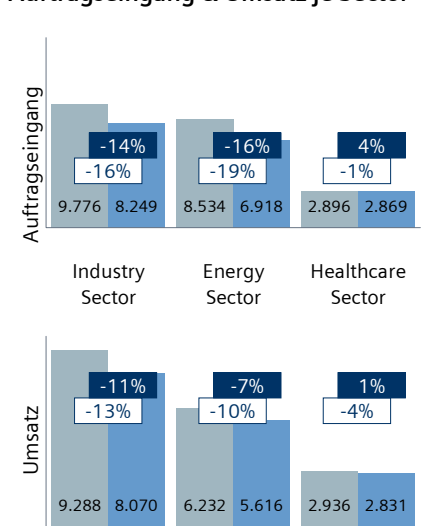
Auftragseingang & Umsatz nach Regionen



Werte in Mio. EUR

● Q1 2009 ● Q1 2010 ○ Veränderung Ist * Gemeinschaft unabhängiger Staaten
● Veränderung vglb. (durchgehend bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte)

Auftragseingang & Umsatz je Sector



Werte in Mio. EUR

● Q1 2009 ● Q1 2010 ○ Veränderung Ist
● Veränderung vglb.

Ergebnis

Healthcare und Energy treiben Ergebnis der Sektoren nach oben

Das Ergebnis der Sektoren stieg im ersten Quartal um 11 % auf 2,255 Mrd. EUR trotz des Umsatzrückgangs von 12 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Ein günstiger Umsatzmix und eine verbesserte Kostensituation erhöhten die Bruttomarge für die drei Sektoren. Zudem lagen die Funktionskosten deutlich unter dem Vorjahreswert. Das galt insbesondere für die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten (SG&A). Das Ergebnis der Sektoren enthielt zudem einen Ertrag von 45 Mio. EUR aus der Veräußerung eines Geschäfts.

Healthcare war der Haupttreiber des Ergebnisanstiegs der Sektoren, mit einem zweistelligen Ergebniszuwachs im Geschäft mit medizinischer Bildgebung (Imaging) und einer Ergebniserholung im Lösungsgeschäft im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahrs. Der Beitrag von Energy zum Anstieg des

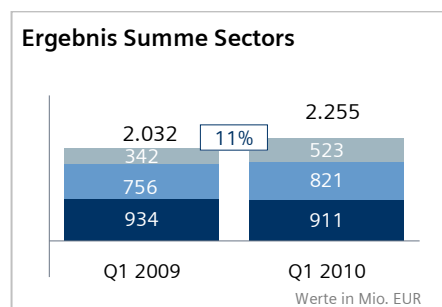
Ergebnisses der Sektoren stammt vornehmlich aus dem fossilen Kraftwerksgeschäft. Der Sektor Industry trug den größten Anteil zum Ergebnis der Sektoren bei, lag bei seinem Erstquartalsergebnis aber unter dem Vorjahreswert.

Ergebnis der Sektoren steigert Gewinn der fortgeführten Aktivitäten

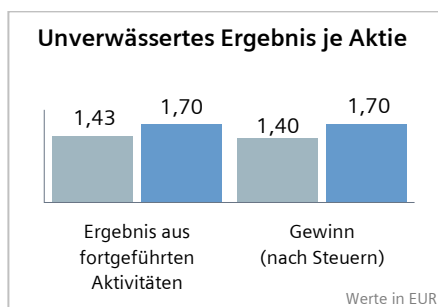
Der Gewinn der fortgeführten Aktivitäten stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 21 % auf 1,526 Mrd. EUR. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie legte auf fortgeführter Basis auf 1,70 EUR von 1,43 EUR im Vorjahreszeitraum zu. Ein wesentlicher Faktor für diesen Anstieg war das höhere Ergebnis der Sektoren. Zudem stieg das Ergebnis der Konzern-Treasury aufgrund geringerer Zinsaufwendungen und höherer Ergebnisse aus Zinsderivaten, die nicht die Voraussetzungen für Hedge Accounting erfüllten.

Gewinn nach Steuern von fortgeführten Aktivitäten getrieben

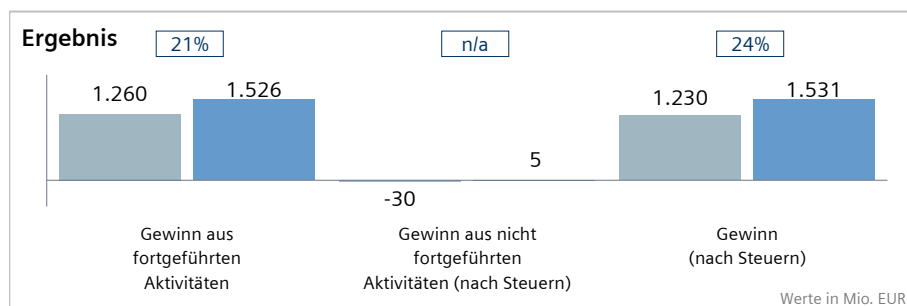
Der Gewinn nach Steuern resultierte im ersten Quartal wie auch im Vorjahreszeitraum nahezu vollständig aus dem Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten. Der Gewinn nach Steuern in der aktuellen Berichtsperiode betrug 1,531 Mrd. EUR und lag damit 24 % über dem Vorjahreswert von 1,230 Mrd. EUR. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie belief sich auf 1,70 EUR im Vergleich zu 1,40 EUR in der Vorjahresperiode.



Sectors: ● Industry ● Energy ● Healthcare
○ Veränderung in %



● Q1 2009 ● Q1 2010



● Q1 2009 ● Q1 2010 ○ Veränderung in %

Liquidität, Return on Capital Employed (ROCE), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

Starker Free Cash Flow

Der Free Cash Flow auf Ebene der Sektoren stieg auf 1,615 Mrd. EUR im Vergleich zu 387 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Die aktuelle Berichtsperiode profitierte von einem verbesserten Management des Net Working Capitals und einer strikten Kontrolle von Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände.

Der Free Cash Flow aus den fortgeführten Aktivitäten betrug plus 725 Mio. EUR, nach minus 1,574 Mrd. EUR im ersten Quartal des Vorjahres. Die Vorjahresperiode enthielt einen Mittelabfluss von 1,008 Mrd. EUR in Zusammenhang mit einer Einigung bei rechtlichen Themen. Ein weiterer Mittelabfluss von 0,2 Mrd. EUR

resultierte aus Belastungen in Zusammenhang mit Projektüberprüfungen, strukturellen Initiativen sowie der Reduzierung der SG&A-Kosten. Die aktuelle Berichtsperiode enthält Mittelabflüsse in ähnlicher Höhe in Zusammenhang mit Abfindungszahlungen. Die Cash Conversion Rate, also das Verhältnis zwischen Free Cash Flow und Gewinn nach Steuern, betrug im ersten Quartal 0,47 und lag damit deutlich über dem Niveau des Vorjahres.

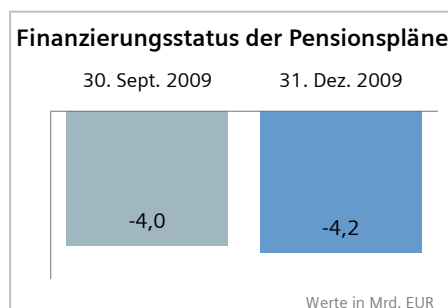
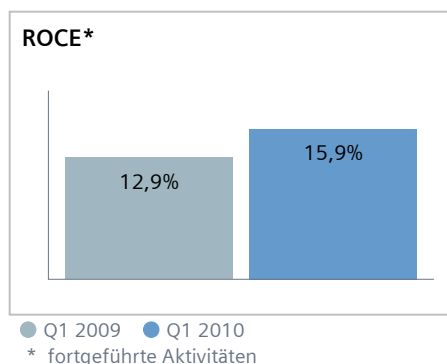
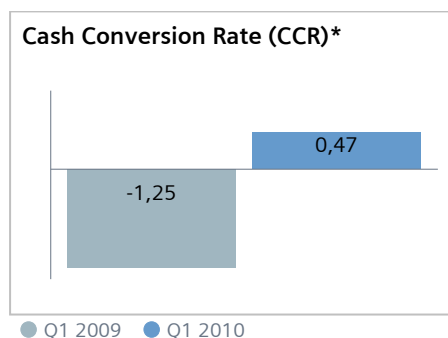
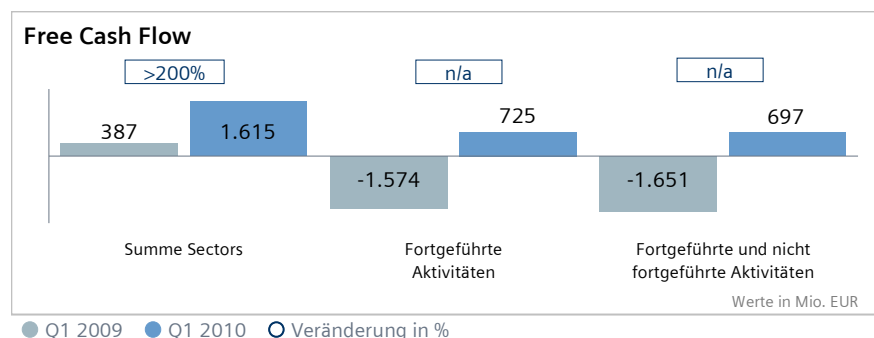
ROCE steigt durch höheres Ergebnis

Der Return on Capital Employed (ROCE) verbesserte sich auf fortgeführter Basis im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2010 im Vergleich

zum Vorjahr um drei Prozentpunkte auf 15,9 %. Die Differenz resultierte vornehmlich aus dem höheren Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten. In geringerem Maße profitierte der ROCE auch von einem Rückgang des durchschnittlich eingesetzten Kapitals.

Unterdeckung der Pensions gestiegen

Die prognostizierte Unterdeckung der wesentlichen Siemens-Pensionspläne lag zum 31. Dezember 2009 bei rund 4,2 Mrd. EUR. Zum Ende des Geschäftsjahrs 2009 betrug diese Deckungslücke rund 4,0 Mrd. EUR. Das positive Anlageergebnis des Fondsvermögens wurde durch den Anstieg des Anwartschaftsbarwerts der Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligation) überkompensiert. Die Veränderung im Finanzierungsstatus hat grundsätzlich keinen Einfluss auf die Ergebnisse des laufenden Geschäftsjahrs, wirkt sich aber auf das Eigenkapital in der Bilanz aus.



Industry Sektor

Nachfrage stabilisiert sich weiter nach der Rezession

Der Sektor **Industry** stand weiterhin schwierigen Marktbedingungen gegenüber. Das galt insbesondere für die Prozessindustrie und das Baugewerbe. Das Marktumfeld für die verarbeitende Industrie blieb ebenfalls schwierig, zeigte jedoch Anzeichen einer Stabilisierung. Der Sektor konnte die Effekte eines geringeren Umsatzes teilweise durch Kapazitätsanpassungen und ein außergewöhnliches Kostenmanagement kompensieren. OSRAM und Mobility berichteten ein Ergebniswachstum im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahrs, das bei Mobility im abgelaufenen Quartal einen Ertrag von 45 Mio. EUR aus der Veräußerung eines Geschäfts enthielt. Das Sektorergebnis betrug damit im ersten Quartal 911 Mio. EUR, was einem Rückgang von 2 % im Vergleich zum Vorjahreswert entspricht.

Der Umsatz im Sektor Industry sank im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 13 % und enthielt zweistellige Umsatzrückgänge bei den Divisionen Drive Technologies, Industry Solutions, Building Technologies und Industry Automation. Der Auftragseingang lag im ersten Quartal um 16 % unter dem Vorjahreswert. Auf organischer Basis, also ohne Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, fiel der Umsatz um 11 % und der Auftragseingang um 14 %. In der Region Asien, Australien legte der Umsatz leicht zu, während der Umsatz in Amerika und Europa/GANO zurückging. Der Auftragseingang sank in allen drei Regionen. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors lag bei 1,02. Dies führte zu einem Auftrags-

bestand von 28 Mrd. EUR. Der Sektor Industry hat im Geschäftsjahr 2009 Restrukturierungsmaßnahmen begonnen, und plant, diese im Geschäftsjahr 2010 im erforderlichen Umfang fortzuführen

Mit Wirkung zum ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2010 wurde das Geschäft mit Niederspannungsschaltanlagen des Sektors Industry von der Division Industry Automation an Building Technologies übertragen, um dort Synergieeffekte bei Technologie, Produktion und Marketing zu heben. Zudem wurde eine Produktionsstätte von Industry Automation an Drive Technologies übertragen. Die finanziellen Kennzahlen für die betroffenen Divisionen wurden rückwirkend angepasst.

Außergewöhnliches Kostenmanagement hält Profitabilität stabil

Der Umsatz der Division **Industry Automation** lag im ersten Quartal um 13 % unter dem Vorjahreswert. Der Rückgang wurde dadurch abgedeckt, dass Kunden wieder begannen, ihre Lager zu füllen. Das führte auch zu einem vorteilhaften Umsatzmix. Zusammen mit einem außergewöhnlichen Kostenmanagement konnte die Division ein Ergebnis von 234 Mio. EUR ausweisen. Der Auftragseingang lag im ersten Quartal um 12 % unter dem Vorjah-

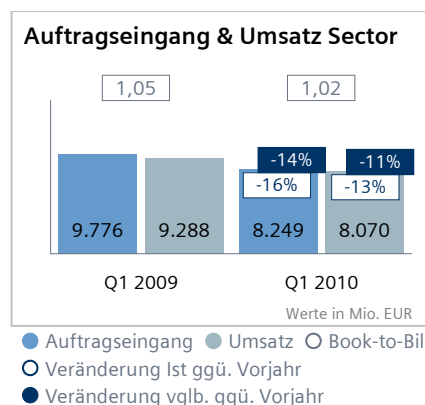
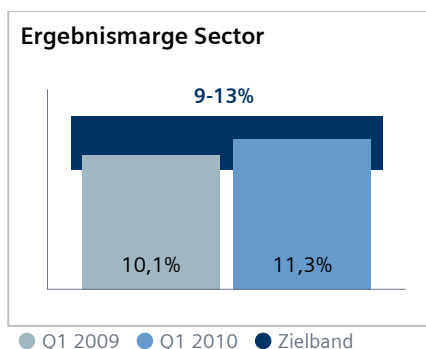
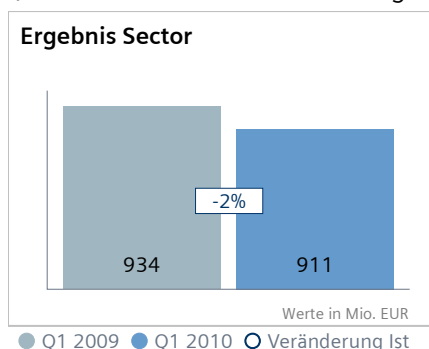
reswert, stieg aber im Vergleich zu den vorherigen drei Quartalen. Die Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase price accounting / PPA) in Verbindung mit der Übernahme von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 betragen im abgelaufenen Quartal 32 Mio. EUR, nach 35 Mio. EUR in der Vorjahresperiode.

Verstärkt Effekte aus dem Konjunkturabschwung

Umsatz und Auftragseingang der Division **Drive Technologies** lagen deutlich unter den Vorjahreswerten, da die verzögerten Folgen des Konjunkturabschwungs die langzyklischen Geschäfte der Division belasteten. Das Volumen sank erneut im Vergleich zum Vorjahr, besonders stark in den Regionen Amerika und Europa/GANO. Aufgrund des gesunkenen Umsatzes und der geringeren Kapazitätsauslastung fiel das Ergebnis im ersten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 36 % auf 166 Mio. EUR.

Bauindustrie entwickelt sich weiter schwächer

Die Division **Building Technologies** wurde weiterhin durch eine rückläufige Bautätigkeit in den USA und in Europa/GANO belastet. Der Umsatz bei Building Technologies lag um 15 % und der Auftragseingang um 12 % unter dem Vorjahreswert. Das Geschäft mit Niederspannungsschaltanlagen verwässerte die Ergebnismarge, trug aber zu einer im Jahresvergleich positiven Ergebnisentwicklung bei. Dieses reduzierte den Ergebnisrückgang der Division auf 4 % im Vergleich zum Vorjahreswert.



Umsatzwachstum und geringere Kosten führen zu Ergebniswachstum

OSRAM erzielte in Schwellenländern ein zweistelliges Umsatzwachstum. Damit wurde die anhaltende Marktschwäche in den Industrieländern mehr als kompensiert. Im ersten Quartal stiegen sowohl der Umsatz als auch der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahr um 3 % auf jeweils 1,130 Mrd. EUR, unter anderem gestützt von einer starken Nachfrage nach LEDs. Auf organischer Basis legte der Umsatz im Vergleich

zum Vorjahresquartal um 6 % zu. Der Anstieg unterstützte das Ergebniswachstum auf 152 Mio. EUR im ersten Quartal. Die Profitabilität stieg durch eine höhere Kapazitätsauslastung, einen verbesserten Produktmix und geringere Kosten.

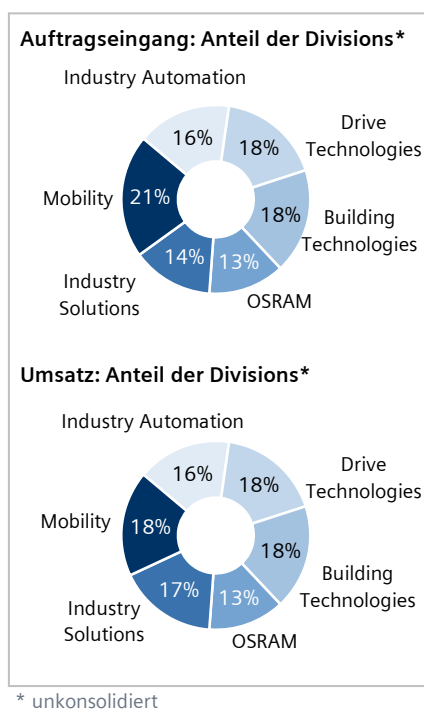
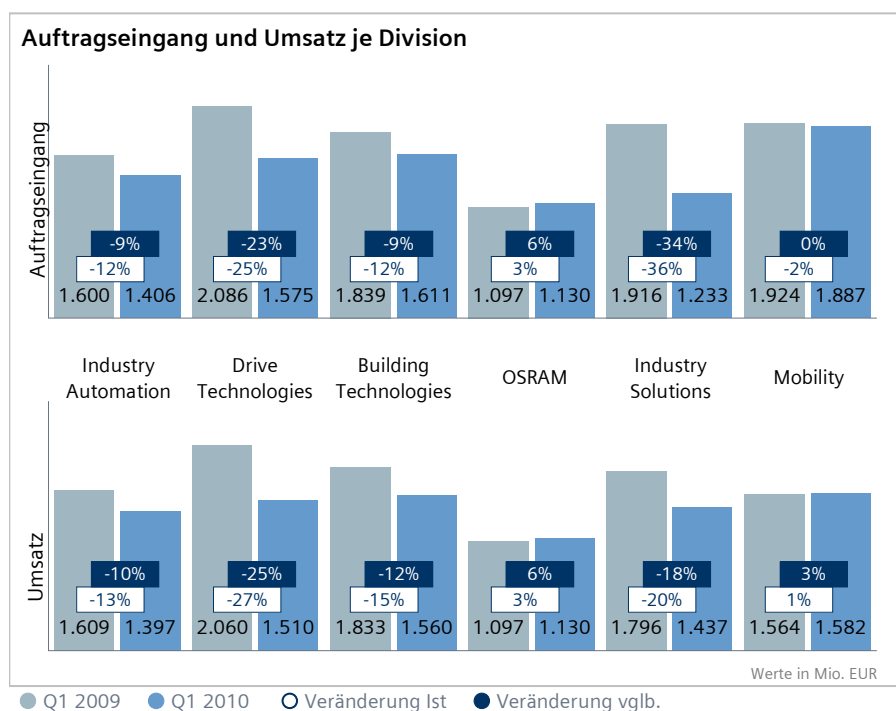
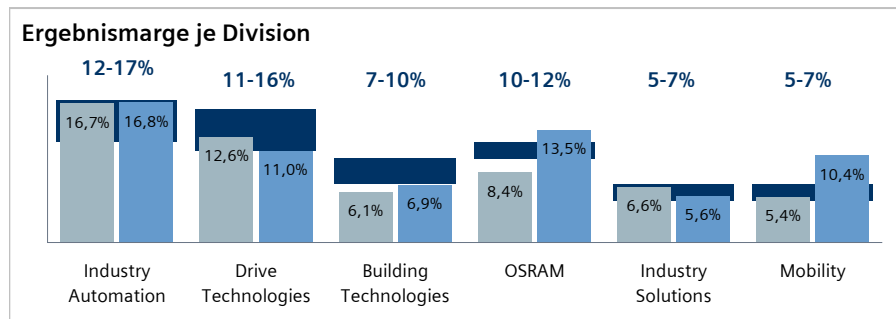
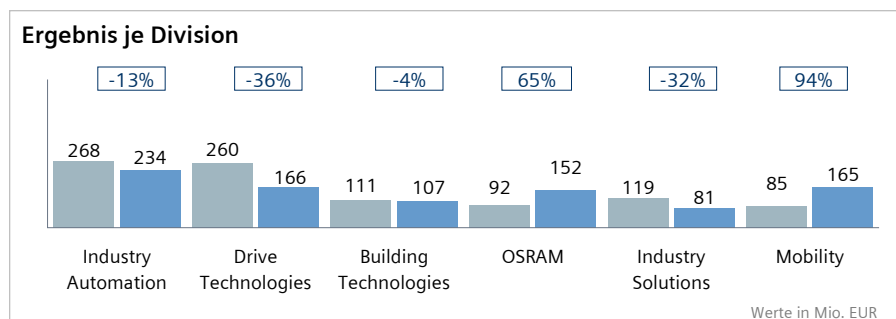
Schwierige Endmärkte, geringere Kapazitätsauslastung

Für **Industry Solutions** blieben die Marktbedingungen weiterhin strukturell schwierig. Dieses führte im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahrs zu einem Rückgang des

Volumens auf breiter Basis. Der Umsatzrückgang und eine geringere Kapazitätsauslastung drückten das Ergebnis um 32 % auf 81 Mio. EUR. Der Auftragseingang sank im ersten Quartal um 36 % im Vergleich zum Vorjahr. Neben einem deutlichen Nachfragerückgang im Geschäftsfeld Metal Technologies verzeichnete die Division zweistellige Auftragsrückgänge in den Regionen Amerika und Europa/GANO, insbesondere in den USA und Deutschland, sowie in Asien, Australien.

Kontrolliertes Wachstum führt zu Ergebniszuwachs

Das Ergebnis der Division **Mobility** legte im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahreszeitraum deutlich zu und belief sich auf 165 Mio. EUR. Das Ergebniswachstum der Division profitierte von einem Ertrag von 45 Mio. EUR aus dem Verkauf des Geschäfts Airfield Lighting. Der Umsatz stieg in der abgelaufenen Berichtsperiode um 1 % im Vergleich zum Vorjahr, was zum Teil auf eine selektive Auftragsannahme in vorherigen Berichtsperioden zurückzuführen war. Das weiterhin kontrollierte Wachstum in der abgelaufenen Berichtsperiode führte zu einem Auftragsrückgang um 2 % im Vergleich zum Vorjahresquartal. Beide Berichtszeiträume enthielten Großaufträge in Europa/GANO.



Energy Sektor

Starke Ergebnisgenerierung in schrumpfenden Märkten

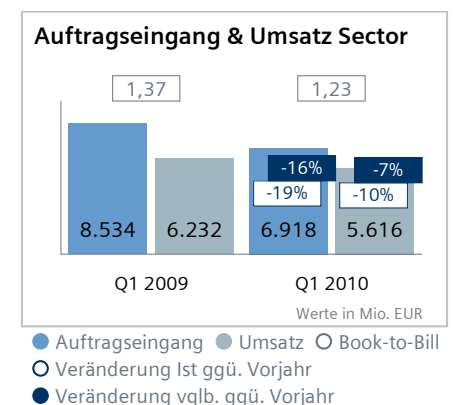
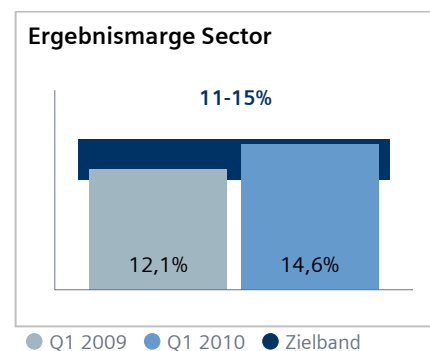
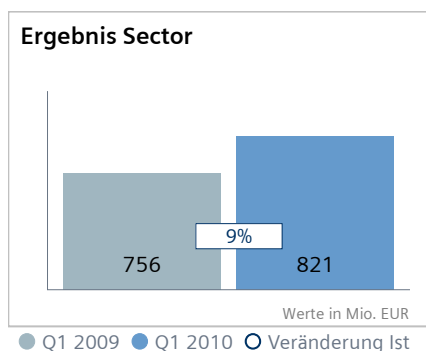
Der Sektor **Energy** zeigte im ersten Quartal eine starke Performance und steigerte trotz eines Umsatzrückgangs das Sektorergebnis im Vergleich zum Vorjahr um 9 % auf 821 Mio. EUR. Haupttreiber des Ergebnisanstiegs war die Division Fossil Power Generation, die einen kurzzeitigen volumenbedingten Ergebnisrückgang der Division Renewable Energy mehr als ausglich. Insgesamt fiel der Sektorumsatz um 10 %, mit Rückgängen in allen Divisionen und Regionen. Das Marktumfeld blieb schwierig, da Energieversorger und Industriekunden weiterhin Infrastrukturprojekte verschoben, und die rückläufige Marktentwicklung zu einem erhöhten Preisdruck führte. In diesem Umfeld fiel der Auftragseingang des Sektors Energy im ersten Quartal um 19 % im Vergleich zum Vorjahreswert. Lediglich Renewable Energy konnte dank eines höheren Volumens aus Großaufträgen ein Auftragswachstum im Vergleich zur Vorjahresperiode berichten. Während der Auftragseingang in Europa/GANO und Asien, Australien rückläufig war, legte er in der Region Amerika, in erster Linie dank neuer Großaufträge bei Renewable Energy, zu. Das starke Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors belief sich auf 1,23 und führte zu einer Erhöhung des Auftragsbestands auf 49 Mrd. EUR.

Schwieriges Marktumfeld belastet Volumen, starke Performance beim Ergebnis

Fossil Power Generation erwirtschaftete im ersten Quartal einen herausragenden Ergebnisbeitrag. Aus der Kombination einer starken Projektabwicklung mit einem vorteilhaften Umsatzmix, einschließlich eines Rekordergebnisses aus dem Servicegeschäft, erzielte die Division ein Ergebnis von 401 Mio. EUR, im Vergleich zu 289 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Die Ergebnismarge lag damit deutlich über dem für das gesamte Geschäftsjahr erwarteten Niveau. Die Volumenentwicklung wurde dagegen stark durch die schrumpfenden Märkte beeinträchtigt. Dies führte dazu, dass der Auftragseingang der Division zum vierten Mal in Folge unter dem entsprechenden Vorquartal einkam. Zudem enthielt die aktuelle Berichtsperiode im Vergleich zum Vorjahr auch ein deutlich geringeres Volumen aus Großaufträgen. Der hohe Auftragsbestand von Fossil Power Generation federte den negativen Effekt des Marktumfelds auf den Umsatz ab. Dieser ging im Vergleich zum Vorjahreswert um 5 % zurück.

Weiteres Auftragswachstum, kurzzeitiger Umsatzrückgang

Das Wachstum des Windenergiemarkts verläuft aufgrund verschiedener Faktoren wie des Wirtschaftsabschwungs sowie des Volumens großer Windparkaufträge weiterhin unregelmäßig. In diesem dynamischen Umfeld konnte **Renewable Energy** den Auftragseingang im ersten Quartal gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppeln. Der Umsatz sank jedoch um ein Drittel im Vergleich zur Vorjahresperiode, was auf die selektive Auftragsaufnahme im Vorjahr und die langen Vorlaufzeiten großer Offshore-Projekte, die zwischen den beiden Berichtsperioden gewonnen wurden, zurückzuführen war. Die Konsolidierung des Solarunternehmens Solel führte zu Transaktions- und Integrationskosten von 15 Mio. EUR.



Zusammen mit dem geringeren Umsatz drückten diese das Ergebnis der Division auf 29 Mio. EUR im Vergleich zu 101 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Renewable Energy geht davon aus, dass sich Umsatz und Ergebnis in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs erholen werden, und dass der Auftragsbestand weiter steigt.

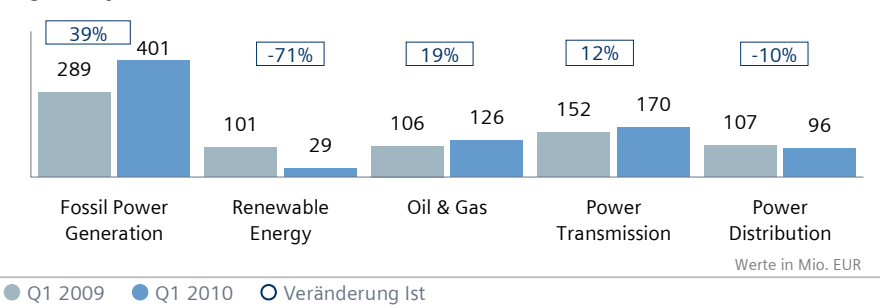
Verbesserter Mix beflügelt Ergebnis

Die Division **Oil & Gas** steigerte ihr Ergebnis im ersten Quartal auf 126 Mio. EUR im Vergleich zu 106 Mio. EUR im Vorjahr. Dies war zum Teil auf eine Verbesserung der Profitabilität im Servicegeschäft zurückzuführen. Das unsichere Marktumfeld beeinträchtigte die Nachfrage, und der Auftragseingang sank im Vergleich zum Vorjahreswert um 24 %. Die Abarbeitung früherer Aufträge aus dem Auftragsbestand der Division begrenzte den Umsatzrückgang auf 5 %.

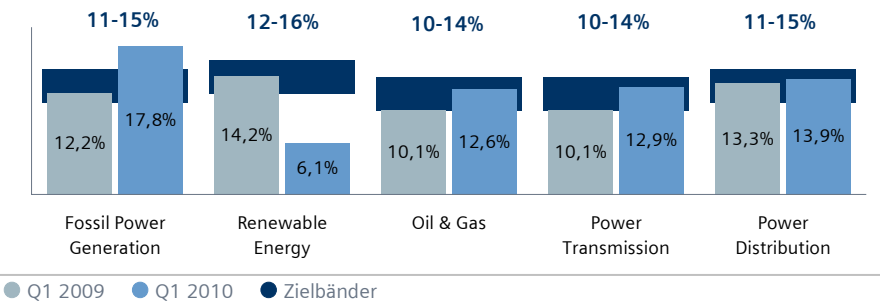
Stabile Ergebnisbeiträge aus dem Geschäft mit Stromnetzen

Das Ergebnis der Division **Power Transmission** stieg auf 170 Mio. EUR und enthielt positive Effekte aus Absicherungsgeschäften für Rohstoffe. Der Umsatz lag im ersten Quartal unter dem Vorjahreswert, was zum Teil auf die allgemein rückläufige Auftragsentwicklung im Geschäftsjahr 2009 zurückzuführen war. Der Auftragseingang lag im ersten Quartal ebenfalls unter dem Vorjahreswert. Die Division **Power Distribution** lieferte einen Ergebnisbeitrag von 96 Mio. EUR. Dieser lag vor allem aufgrund geringerer Umsätze unter dem Vorjahr. Auch der Auftragseingang sank im Vorjahresvergleich. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag sowohl für Power Transmission als auch für Power Distribution im Berichtsquartal über eins.

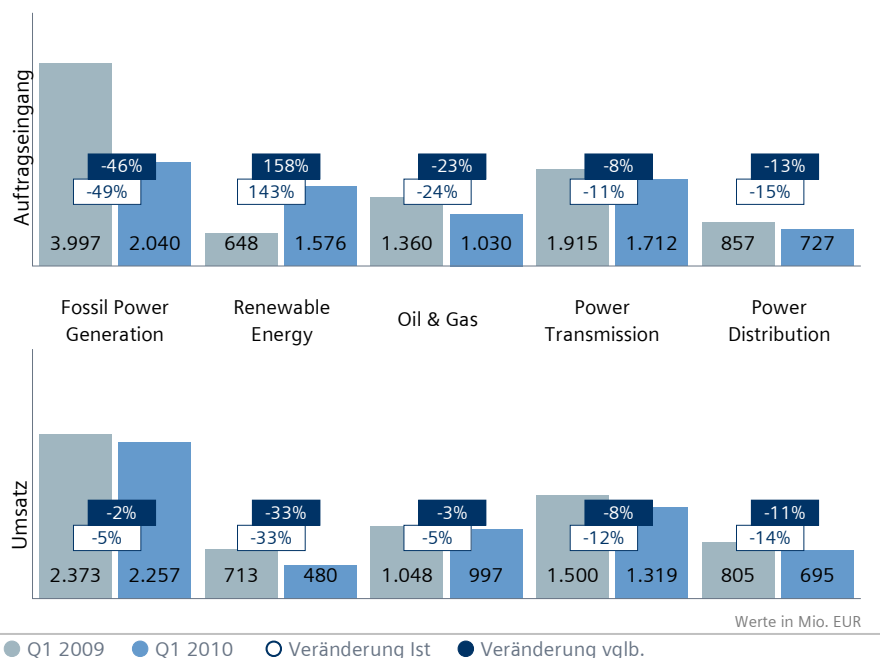
Ergebnis je Division



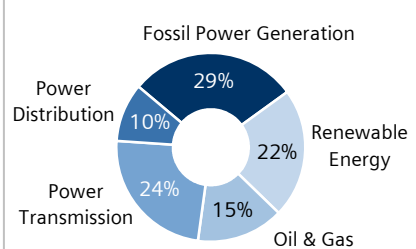
Ergebnismarge je Division



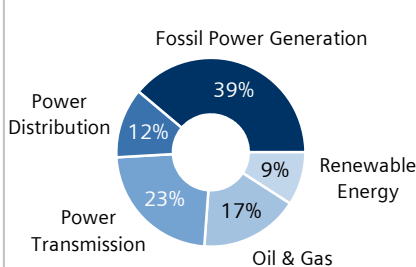
Auftragseingang und Umsatz je Division



Auftragseingang: Anteil der Divisions*



Umsatz: Anteil der Divisions*



* unkonsolidiert

Healthcare Sektor

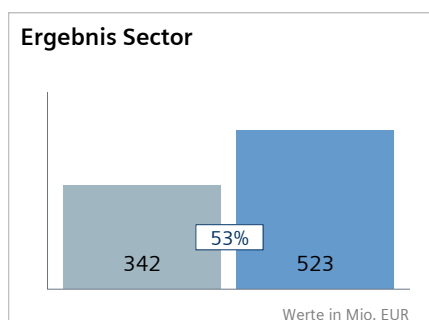
Starke Ertragsentwicklung trotz schwieriger Marktbedingungen

Der Sektor **Healthcare** erzielte im ersten Quartal trotz eines herausfordernden Marktumfelds ein deutliches Ergebniswachstum, obwohl der Umsatz auf organischer Basis auf Vorjahresniveau lag. Eingeschränkte Finanzierungsmöglichkeiten für medizinische Geräte, Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Gesundheitsreform in den USA sowie Befürchtungen im Hinblick auf die Auswirkungen der Haushaltsdefizite auf die öffentlichen Ausgaben der Industrieländer beeinträchtigten weiterhin den Gesundheitsmarkt.

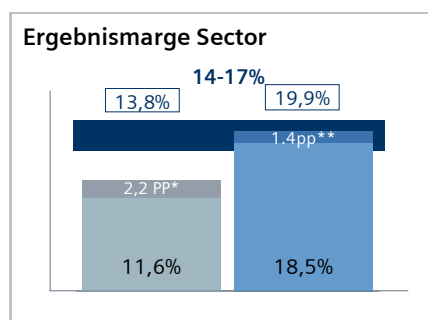
Das Ergebnis stieg im Quartal auf 523 Mio. EUR. Das Vorjahresergebnis von 342 Mio. EUR wurde durch Belastungen von 41 Mio. EUR in der Division Workflow & Solutions gedrückt. Die operative Stärke führte in der abgelaufenen Berichtsperiode zu einem günstigen Umsatzmix, geringeren Vertriebs- und Verwaltungskosten einschließlich struktureller Kosteneinsparungen und einem profitablen Quartal bei Workflow & Solutions. Das Sektorergebnis profitierte von einem positiven Effekt im Zusammenhang mit Währungssicherung. Ferner verzeichnete Healthcare geringere

Ergebnisbelastungen aus früheren Übernahmen, wie die bereits angekündigten Kosten in Verbindung mit der nächsten Integrationsphase bei Diagnostics. PPA-Effekte von 41 Mio. EUR drückten die Ergebnismarge um etwa 1,4 Prozentpunkte. Im Vorjahresquartal beliefen sich PPA-Effekte und Integrationskosten auf insgesamt 66 Mio. EUR und belasteten die Ergebnismarge damit um etwa 2,2 Prozentpunkte. In der abgelaufenen Berichtsperiode vollzog Healthcare die Veräußerung seiner Beteiligung an Dräger Medical AG & Co. KG.

Der Auftragseingang lag um 1 % unter dem Vorjahreswert, mit einer stabilen Auftragsituation bei Imaging & IT und Workflow & Solutions sowie rückläufigen Aufträgen bei Diagnostics. Ein zweistelliges Auftragswachstum in Asien, Australien reichte fast aus, um den Rückgang in anderen Regionen zu kompensieren. Der Umsatz lag im ersten Quartal um 4 % unter dem Vorjahreswert und enthielt einen zweistelligen Rückgang in den USA. Ohne negative Währungsumrechnungseffekte stieg der Auftragseingang um 4 % und der Umsatz um 1 %. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors betrug im ersten Quartal 1,01 und brachte den Auftragsbestand damit auf 6 Mrd. EUR.



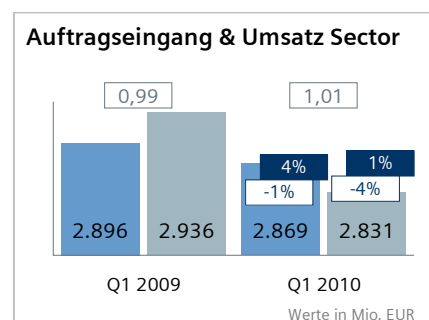
● Q1 2009 ● Q1 2010 ○ Veränderung Ist



● Q1 2009 ● Q1 2010 ● Zielband

* Wirkung der PPA- Effekte und Integrationskosten auf Marge

** Wirkung der PPA- Effekte auf Marge



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill

○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr

● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

Außergewöhnlich hohe Profitabilität in herausfordernden Märkten

Imaging & IT verzeichnete im ersten Quartal einen Ergebnisanstieg auf 357 Mio. EUR, nach 262 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Neben einem günstigen Produktmix und einem außergewöhnlichen Kostenmanagement profitierte die Profitabilität der Division von dem oben erwähnten positiven Effekt aus der Währungssicherung. Der Markt für bildgebende Geräte in den USA blieb schwierig, da die Nachfrage hier durch

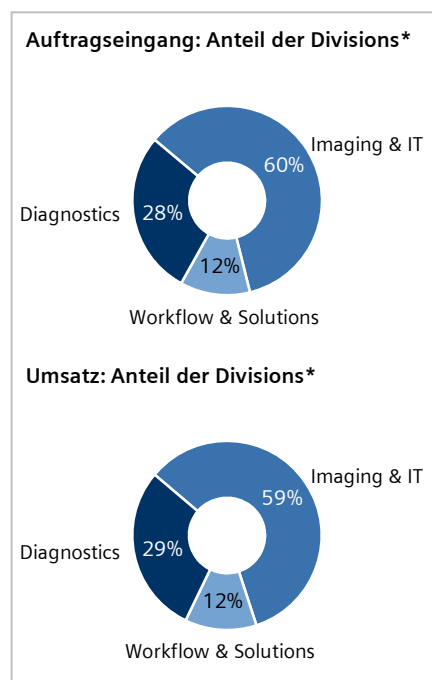
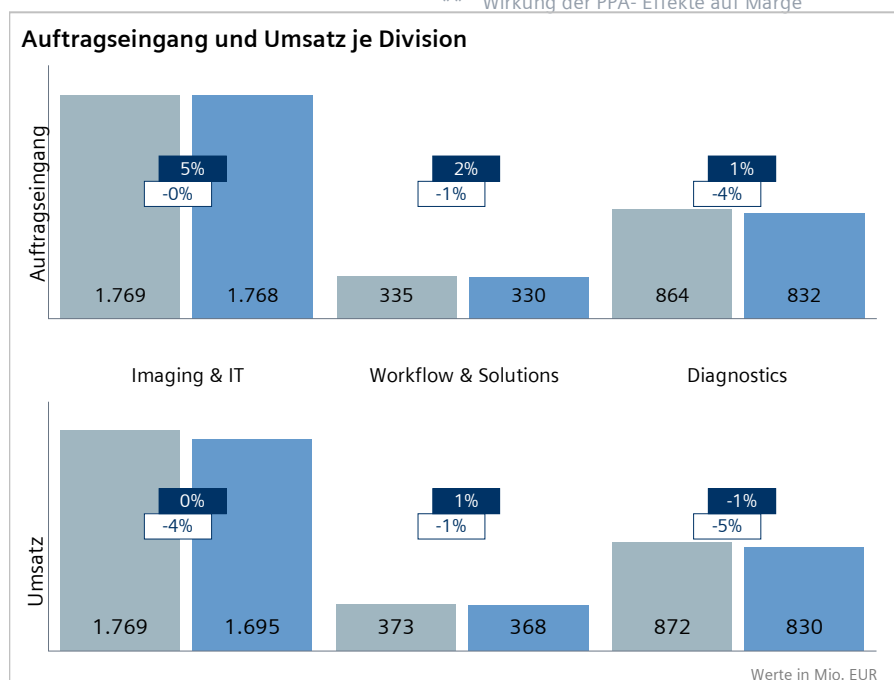
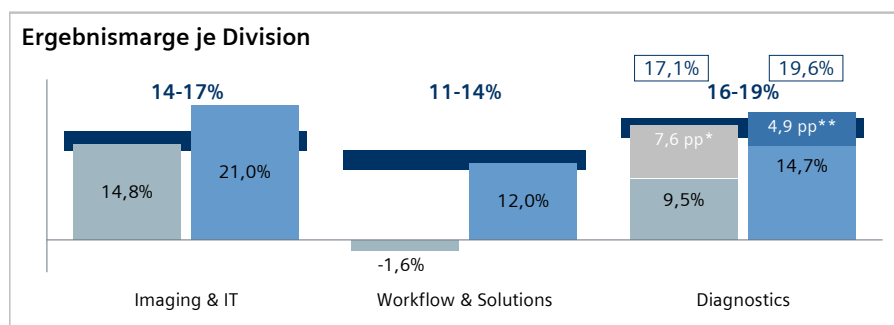
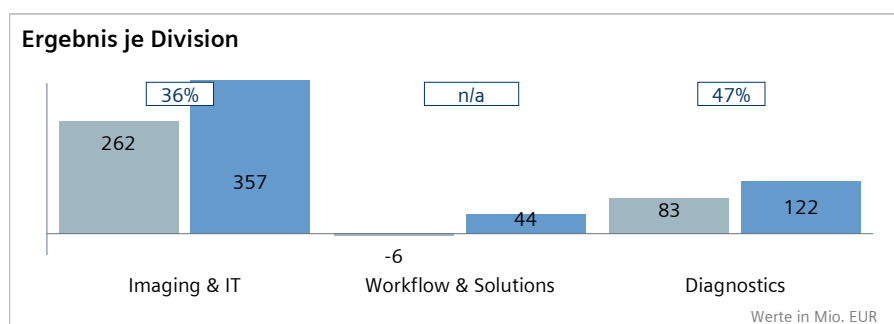
die restriktiven Kreditmärkte und Unsicherheiten hinsichtlich zukünftiger Erstattungen belastet wurde. Auf der anderen Seite erzielte Imaging & IT ein starkes Umsatz- und Auftragswachstum in der Region Asien, Australien. Dieses enthält auch ein höheres Volumen für Japan. Insgesamt blieb der Auftragseingang stabil und der Umsatz lag um 4 % unter dem Vorjahresniveau. Auf organischer Basis stieg der Auftragseingang um 5 % und der Umsatz blieb auf dem Niveau der Vorjahresperiode.

Gewinnerholung im Lösungsgeschäft

Workflow & Solutions erzielte einen Gewinn von 44 Mio. EUR gegenüber einem Verlust von 6 Mio. EUR im ersten Quartal des Vorjahrs. Die Vorjahresperiode enthielt die oben erwähnten Belastungen von 41 Mio. EUR, die zum Teil durch Veräußerungsgewinne von 11 Mio. EUR kompensiert wurden.

Wachstumsschwäche bei Diagnostics

Im ersten Quartal fiel der Umsatz der Division **Diagnostics** um 5 % und der Auftragseingang um 4 % gegenüber der Vorjahresperiode. Während der Umsatzrückgang auf organischer Basis moderater ausfiel, verlor die Division auf ihren wichtigen Märkten Europa/GANO und Amerika. In erster Linie gestützt durch einen günstigen Produktmix, außergewöhnliches Kostenmanagement sowie geringere PPA-Effekte und Integrationskosten konnte die Division ihren Gewinn im ersten Quartal auf 122 Mio. EUR steigern. Im Vorjahresquartal beliefen sich PPA-Effekte und Integrationskosten auf 46 Mio. EUR bzw. 20 Mio. EUR und drückten damit die Ergebnismarge der Division um mehr als 7,6 Prozentpunkte. In der abgelaufenen Berichtsperiode drückten PPA-Effekte von 41 Mio. EUR die Ergebnismarge um etwa 4,9 Prozentpunkte. Zudem verzeichnete die Division Kosten von 10 Mio. EUR für die nächste Integrationsphase.



Equity Investments und Sektor übergreifende Geschäfte

Gewinn bei Equity Investments trotz eines höheren Verlusts bei NSN

Equity Investments enthalten unter anderem Anteile an Nokia Siemens Networks B.V. (NSN), BSH Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH und Enterprise Networks Holdings

B.V. Im ersten Quartal wies Equity Investments einen Gewinn von 76 Mio. EUR aus, nach 85 Mio. EUR im Vorjahr. In der abgelaufenen Berichtsperiode belief sich der Beteiligungsverlust aus unserem Anteil an Nokia Siemens Networks B.V. (NSN) auf 42 Mio. EUR gegenüber einem Verlust von 7 Mio. EUR in der

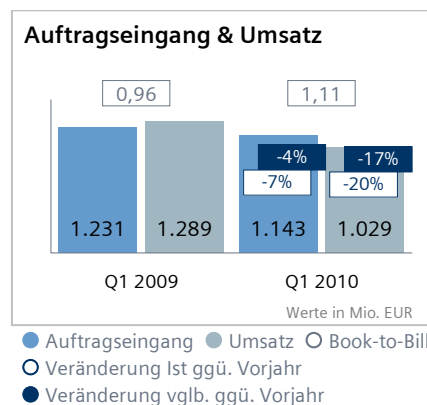
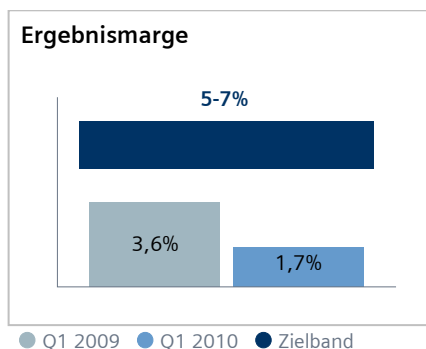
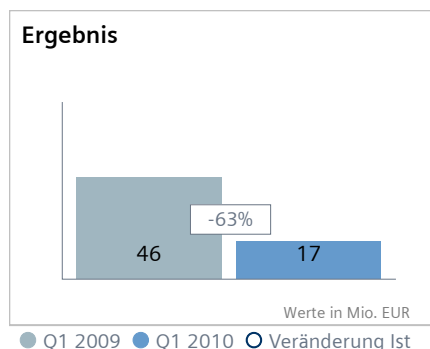
Vorjahresperiode. NSN berichtete an Siemens, dass das Unternehmen im abgelaufenen Quartal Restrukturierungskosten und Integrationskosten von 90 Mio. EUR gebucht hat, die damit deutlich unter dem Vorjahresniveau von 286 Mio. EUR lagen. Es wird erwartet, dass das Ergebnis bei Equity Investments auch in den kommenden Quartalen volatil bleibt.

SFS hebt Ergebnis der Sektor übergreifenden Geschäfte

Bei **Siemens IT Solutions and**

Services waren Auftragseingang und Umsatz aufgrund des schwierigen externen Marktumfelds und eines geringeren internen Geschäfts

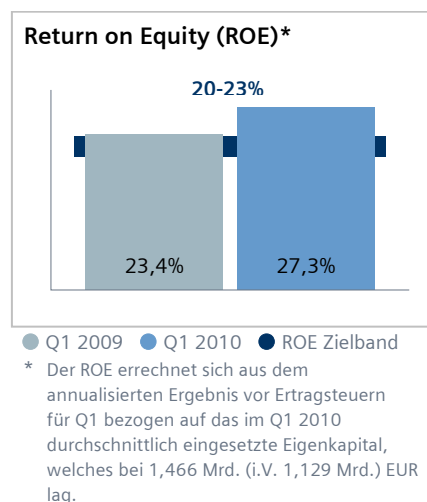
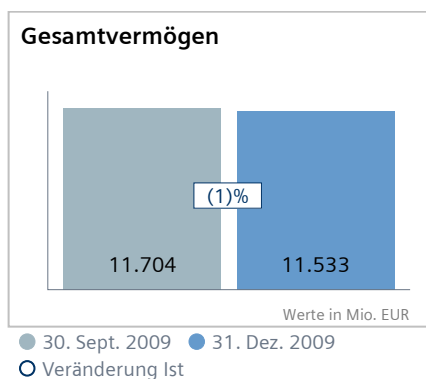
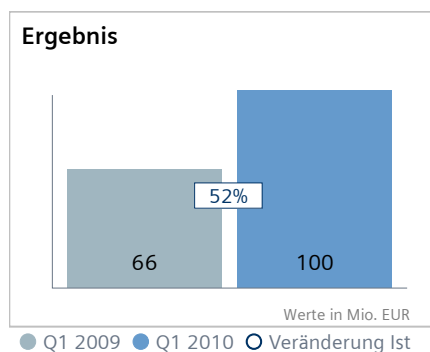
mit Siemens rückläufig. Das Ergebnis fiel bei gesunkenen Umsätzen auf 17 Mio. EUR, von 46 Mio. EUR im Vorjahresquartal.



Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Financial Services** stieg im ersten Quartal auf 100 Mio. EUR, mit höheren Ergebnisbeiträgen des gewerblichen Finanzierungsge

schäfts. Der Vorjahreswert wurde durch deutlich höhere Vorsorgen belastet. Das Ergebnis des Beteiligungsgeschäfts blieb auf dem hohen Vorjahresniveau. Das Gesamt-

vermögen fiel leicht auf 11,533 Mrd. EUR. Der Return on Equity (ROE) stieg an und blieb über dem Zielband.



Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten, zentrale Posten und Konsolidierungen

Segmentinformationen enthalten neue Position Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten

Siemens hat die Bereinigung der Sonstigen operativen Aktivitäten im vierten Quartal des Geschäftsjahrs 2009 abgeschlossen. Seit dem ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2010 beinhalten die Segmentinformationen eine neue Position für zentral gesteuerte Aktivitäten, die veräußert oder eingestellt werden sollen. Diese beinhaltet derzeit im Wesentlichen das Electronics-Assembly-Systems-Geschäft sowie Restaktivitäten aus der Veräußerung des ehemaligen Communications (Com)-Geschäfts. Die Ergebnisse der neuen Position **Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten** werden rückwirkend vergleichbar ausgewiesen.

Die Zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten wiesen im ersten Quartal einen Verlust von 15 Mio. EUR aus, gegenüber einem Verlust von 38 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Die Differenz im Vergleich zum Vorjahr resultierte in erster Linie aus dem Electronics-Assembly-Systems-Geschäft, das sein Ergebnis auf minus 14 Mio. EUR verbesserte, gegenüber minus 27 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Die Veräußerung dieses Geschäfts wird voraussichtlich zu einem wesentlichen Verlust führen.

Höhere Erträge aus Immobilienverkäufen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Real Estate (SRE)** betrug im ersten Quartal 60 Mio. EUR und lag damit über dem Vorjahreswert von 45 Mio. EUR. Der Anstieg ist zum Teil auf höhere Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen. Im ersten Quartal wurden im Rahmen des Programms zur Bündelung der Immobilienaktivitäten von Siemens Vermögenswerte mit einem Buchwert von 254 Mio. EUR an SRE überführt. SRE erwartet, dass in den kommenden Quartalen erhebliche Kosten aus diesem Programm entstehen werden. Außerdem plant SRE abhängig vom Marktumfeld weitere Immobilien zu veräußern.

Zentrale Belastungen liegen über dem niedrigen Vorjahresniveau

Die **Zentralen Posten und Pensionen** betragen im ersten Quartal minus 288 Mio. EUR, im Vergleich zu minus 238 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Dies war im Wesentlichen auf die Zentralen Posten zurückzuführen, die mit minus 228 Mio. EUR einen höheren Verlust als im Vorjahresquartal (168 Mio. EUR) aufwiesen. Die Vorjahresperiode profitierte von einem zinsbezogenen Nettoertrag in Zusammenhang mit einer wesentlichen Rückbauverpflichtung sowie einem positiven Effekt aus der Umstellung eines Jubiläumsprogramms für Mitarbeiter von Barzahlung auf aktienbasierte Vergütung. Während in der abgelaufenen Periode höhere Belastungen für Maßnahmen zur Senkung der IT-Kosten von Siemens anfielen, kam es zu keinen Aufwendungen für externe Berater, die Siemens in Zusammenhang mit Untersuchungen von rechtlichen und regulatorischen Themen beauftragt hat. Diese Compliance-Aufwendungen beliefen sich im ersten Quartal des Vorjahrs auf 49 Mio. EUR.

Konzern Treasury liefert Ergebnisbeitrag

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstigen Überleitungspositionen** betrug im ersten Quartal minus 11 Mio. EUR im Vergleich zu minus 263 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Die Verbesserung resultierte im Wesentlichen aus der Konzern-Treasury. Veränderungen der Marktwerte von Zinsderivaten, die nicht die Voraussetzungen für Hedge Accounting erfüllen, sowie der Rückgang der übrigen Zinsaufwendungen aufgrund gesunkener Zinssätze führten zu einem gestiegenen Ergebnis.

Ausblick

Siemens geht davon aus, dass die Marktbedingungen im produzierenden Gewerbe und an den weltweiten Finanzmärkten im Geschäftsjahr 2010 weiter herausfordernd sein werden. Nach einem prozentual zweistelligen Rückgang des Auftragseingangs im Geschäftsjahr 2009 erwarten wir aufgrund des stabilisierenden Effekts unseres starken Auftragsbestands, dass der Umsatz im Geschäftsjahr 2010 organisch lediglich um einen mittleren

einstelligen Prozentsatz zurückgehen wird. Wir erwarten, dass das Ergebnis der Sektoren im Geschäftsjahr 2010 zwischen 6,0 Mrd. EUR und 6,5 Mrd. EUR liegt und das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten um etwa 20 % gegenüber dem Wert des Geschäftsjahres 2009 von 2,457 Mrd. EUR ansteigt. Diese Prognose steht unter der Bedingung, dass es im Jahresverlauf zu keiner wesentlichen Verstärkung des Preisverfalls an unseren Absatzmärkten kommen wird

und sich das Marktumfeld, insbesondere für unsere eher kurzzyklischen Geschäfte, in der zweiten Jahreshälfte verbessert. Ferner sind von dieser Prognose wesentliche Effekte ausgenommen, die sich im Geschäftsjahr 2010 aufgrund von Restrukturierungsmaßnahmen, Portfoliotransaktionen, Wertminderungen oder aus rechtlichen und regulatorischen Angelegenheiten ergeben könnten.

Hinweis und Disclaimer

Dieser Earnings Release sollte in Verbindung mit den heute von Siemens veröffentlichten Informationen zu rechtlichen Untersuchungen (Legal Proceedings) gelesen werden. Die Finanzpublikationen können sie im Internet unter www.siemens.com/ir → Publications & Events herunterladen.

Auftragseingang, Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu Umsatz und Auftragseingang, Book-to-Bill-Verhältnis, Return on Equity (ROE), Return on Capital Employed (ROCE), Free Cash Flow, Cash Conversion Rate (CCR), EBITDA (angepasst), EBIT (angepasst), Effekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte) sowie Integrationskosten, Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Finanz- und Ertragslage von Siemens beziehungsweise für

die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht ausschließlich als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Eine Definition dieser zusätzlichen Finanzkennzahlen, eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen sowie Informationen zum Nutzen und zu den Grenzen in der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen finden Sie auf der Investor Relations Website von Siemens unter www.siemens.com/nonGAAP.

Ab 7:45 Uhr MEZ wird die Pressekonferenz zu den Geschäftszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, unter www.siemens.com/pressekonferenz live im Internet übertragen. Dort können Sie im Anschluss eine Videoaufzeichnung der Presse- und Analytenkonferenz abrufen. Sie können zudem ab 08:45 Uhr MEZ live die Telefonkonferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher und Joe Kaeser unter www.siemens.com/analystcall verfolgen.

Zur Hauptversammlung übertragen wir heute ab 10:00 Uhr MEZ die Reden des Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Gerhard Cromme und des Vorstandsvorsitzenden Peter Löscher live aus der Münchener Olympiahalle www.siemens.com/presse/hauptversammlung.

Im Anschluss an die Live Übertragung werden die Reden als Videoaufzeichnung zur Verfügung gestellt.

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ oder ähnliche Begriffe. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen des Siemens Vorstands und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen, beeinflusst die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Siemens. Diese Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen von Siemens wesentlich von den in den zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen. Für Siemens ergeben sich solche Ungewissheiten insbesondere aufgrund folgender Faktoren: Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage (einschließlich Margenentwicklungen in den wichtigsten Geschäftsbereichen sowie Folgen einer Rezession); der Gefahr, dass es auf Kundenseite zu Verzögerungen oder Stornierungen bei Aufträgen

kommt oder dass die Preise durch das anhaltend ungünstige Marktumfeld weiter gedrückt werden, als der Siemens Vorstand derzeit erwartet; der Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen bei Zinssätzen und Währungskursen, der Rohstoffpreise, der Fremd- und Eigenkapitalmargen (credit spreads) sowie der Finanzanlagen im Allgemeinen; der zunehmenden Volatilität und des weiteren Verfalls der Kapitalmärkte; der Verschlechterung der Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft und insbesondere der zunehmenden Unsicherheiten, die aus der Hypotheken-, Finanzmarkt- und Liquiditätskrise entstehen, sowie des zukünftigen wirtschaftlichen Erfolgs der Kerngeschäftsfelder, in denen Siemens tätig ist, zu denen, ohne Einschränkungen, der Industry, Energy und Healthcare Sector gehören; Herausforderungen der Integration wichtiger Akquisitionen und der Implementierung von Joint Ventures und anderer wesentlicher Portfoliomaßnahmen; der Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen; der fehlenden Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundenzielgruppen von Siemens; Änderungen in der Geschäftsstrategie; des Ausgangs von offenen Ermittlungen und anhängigen Rechtsstreitigkeiten sowie der Maßnahmen, die sich aus den Ergebnissen dieser Ermittlungen ergeben; der potenziellen Auswirkung dieser Untersuchungen und

Verfahren auf das laufende Geschäft von Siemens, einschließlich der Beziehungen zu Regierungen und anderen Kunden; der potenziellen Auswirkungen solcher Angelegenheiten auf die Abschlüsse von Siemens sowie verschiedener anderer Faktoren. Detailliertere Informationen über die Siemens betreffenden Risikofaktoren sind diesem Bericht und den Berichten zu entnehmen, die Siemens bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereicht hat und die auf der Siemens Website unter www.siemens.com und auf der Website der SEC unter www.sec.gov abrufbar sind. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl positiv als auch negativ wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, projizierte oder geschätzte Ergebnisse genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.