

REDE PRESSE-CALL Q2/2018
„INVESTITIONEN IN DIGITALE INDUSTRIE
ZEIGEN WIRKUNG“

Ralf P. Thomas
Finanzvorstand der Siemens AG

Lisa Davis
Mitglied des Vorstands der Siemens AG

München, 9. Mai 2018

[Ralf P. Thomas]

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich wünsche Ihnen einen guten Morgen. Herzlich willkommen zu unserem Presse-Call zum zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2018. Vielen Dank, dass Sie sich eingewählt haben.

Bevor wir zu den Geschäftszahlen kommen, lassen Sie mich kurz die Rahmenbedingungen des vergangenen Quartals beschreiben.

In den vergangenen Monaten waren die Schlagzeilen von geopolitischen Spannungen und Unsicherheiten geprägt.

Sie alle kennen die Meldungen zum Syrien-Konflikt, die Diskussion über das Iran-Abkommen und die Verschärfung der Russland-Sanktionen durch die amerikanische Regierung. Auf der anderen Seite sehen wir augenscheinlich ermutigende Entwicklungen auf der koreanischen Halbinsel.

Die USA, Europa und China dagegen stehen möglicherweise vor größeren Handelskonflikten, die den freien Austausch von Waren und Dienstleistungen erschweren könnten.

Warum betone ich das? Wie Sie wissen, ist Siemens in mehr als 200 Ländern der Erde aktiv und setzt sich seit jeher für freien und fairen Handel ein. Wir sind der Auffassung, dass alle Nationen vom Freihandel profitieren müssen – und dass Protektionismus Gift für die Weltkonjunktur ist. Diese Position vertreten wir gerade auch in diesen Zeiten mit Nachdruck.

Die geopolitischen Herausforderungen bleiben also bedeutend. Dennoch haben wir bislang keine Eintrübung der weltwirtschaftlichen Entwicklung feststellen können: Der globale Aufschwung hält an.

In diesem anspruchsvollen Umfeld haben die meisten unserer Geschäfte ihre starke Performance der vergangenen Quartale beibehalten und liegen in oder über ihren jeweiligen Zielbändern für die Ergebnismargen. Sie sehen es auf dem Chart: Fast jedes Geschäft ist grün markiert.

Die Division Power and Gas, die für **15 Prozent** unseres Umsatzes steht, agiert weiterhin in einem schrumpfenden und enorm wettbewerbsintensiven Markt. Lisa Davis wird auf die strukturellen Herausforderungen und unsere Antworten darauf gleich näher eingehen.

Insgesamt aber sind wir in attraktiven Wachstumsmärkten unterwegs, in denen unsere Produkte und Lösungen stark nachgefragt werden.

Es zeigt sich immer mehr, dass sich unser konsequenter Fokus auf die Digitalisierung unserer Geschäfte auszahlt.

Das „Digitale Siemens“ ist heute schon eine Erfolgsgeschichte, und wir möchten und werden sie fortschreiben.

Das gilt natürlich zuallererst für unsere Digital Factory, aber auch für eine Vielzahl anderer Siemens-Geschäfte.

Nehmen Sie zum Beispiel die Prozessautomatisierung in der Division Process Industries and Drives, die Bahnautomatisierung bei der Mobility, oder das Digital-Grid-Geschäft der Division Energy Management, um nur einige hervorzuheben.

All diese Geschäfte sind noch wettbewerbsfähiger geworden, weil wir dort die Digitalisierung mit Nachdruck vorantreiben; und davon profitieren nicht zuletzt unsere Kunden.

Das gilt übrigens auch für Power Generation Services, deren digitale Serviceangebote, wie zum Beispiel die Fernüberwachung von Gasturbinen, von unseren Kunden stark nachgefragt werden. Power Generation Services trägt dadurch zur Stabilisierung der Division Power and Gas ein Stück weit bei.

Kommen wir nun zunächst zu den wichtigsten Eckdaten des vergangenen Quartals:

Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, betrug gesunde **1,11** – und das, obwohl wir einen deutlichen Rückgang im Neugeschäft bei Power and Gas sahen.

Der Auftragsbestand lag bei beeindruckenden **129 Milliarden Euro** und erreichte damit erneut einen Rekordstand – er hat nicht nur ein hohes Niveau, sondern auch eine sehr gute Qualität.

Der Auftragseingang blieb gegenüber dem Vorjahresquartal in etwa stabil und lag bei **22,3 Milliarden Euro**.

Besonders positiv hat sich unser Breitengeschäft mit einer Auftragsgröße bis **50 Millionen Euro entwickelt**. Das bedeutet: Die Entwicklung unseres Geschäftsvolumens steht auf einer soliden und breiten Basis.

Der Umsatz blieb auf vergleichbarer Basis mit **20,1 Milliarden Euro** knapp über dem Vorjahresquartal. **6 von 8** unserer Einheiten im Industriellen Geschäft konnten zum Teil beträchtlich beim Umsatz zulegen. Diesem Zuwachs stand jedoch ein Umsatzrückgang um **gut ein Fünftel** bei Power and Gas entgegen.

Mit der Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts von **11,0 Prozent** sind wir sehr zufrieden. **6 von 8** Geschäften lagen in oder sogar über ihrem jeweiligen Margenzielband.

Zum Nettoergebnis von **2 Milliarden Euro** trug ein einmaliger Gewinn in Höhe von **900 Millionen Euro** bei, der sich durch die Übertragung von Atos-Aktien in den Siemens-Pensionsfonds ergeben hat.

Unsere strategische Partnerschaft mit Atos, deren gemeinsames Innovations- und Investitionsprogramm wir im abgelaufenen Quartal um **100 Millionen Euro** aufgestockt haben, hat damit greifbare positive finanzielle Auswirkungen.

Durch die Übertragung der Atos-Aktien haben wir den Ausfinanzierungsgrad unserer Pensionsverpflichtungen deutlich erhöht und damit das höchste Niveau seit dem Geschäftsjahr 2012 erreicht; auch im Vergleich zu den anderen Dax30-Unternehmen sind wir jetzt ganz vorne mit dabei.

Auch mit unserer Aktienkultur setzen wir Maßstäbe. Mehr als **300.000** Siemens-Mitarbeiter weltweit sind zugleich Siemens-Aktionäre, das entspricht rund **80 Prozent** der Belegschaft.

Die Ausschüttung des sogenannten „Siemens Profit Sharing Pools“ im März in Höhe von rund **400 Millionen Euro** hat uns dabei einen großen Schritt nach vorne gebracht. Zudem lehrt die Erfahrung, dass Mitarbeiteraktionäre sehr oft langfristig investiert sind, und auch diese Verbundenheit zum Unternehmen freut uns.

Wie haben sich nun unsere einzelnen Geschäfte entwickelt?

Die Division Energy Management hat sich auf breiter Basis weiter verbessert mit einem klaren Umsatz- und Ergebnisplus und liegt mit ihrer Ergebnismarge deutlich im Zielkorridor. Die Entwicklung bei EM geht klar in die richtige Richtung. Das unterstreichen auch diese Quartalszahlen.

Die Division Building Technologies zeigte erneut eine exzellente operative Leistung mit einer starken Ergebnismarge von **10,9 Prozent**. Gerade bei der Projektabwicklung hat das Team im zweiten Quartal wieder hervorragend gearbeitet. Der Umsatz wuchs auf breiter Basis über alle Regionen hinweg.

Building Technologies ist eine Erfolgsgeschichte von Siemens, und die klare Ausrichtung der Division auf die Digitalisierung der Gebäudetechnik macht sich mehr und mehr bezahlt.

Große Freude machte uns auch weiterhin die Division Mobility, die jetzt **18 Quartale** in Folge das Margenzielband erreicht oder wie in diesem Quartal sogar übertroffen hat.

Mobility setzte ihren Erfolgskurs fort mit konsequentem Fokus auf Qualität, konzentrierter Abarbeitung der Aufträge und starkem Wachstum. Die Ergebnismarge von über **11 Prozent** sucht in dieser Branche ihresgleichen.

Das Management um Sabrina Soussan, Michael Peter und Karl Blaim und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dieser Division machen einen wirklich exzellenten Job.

Unser Mobilitätsgeschäft ist damit hervorragend vorbereitet für den geplanten Zusammenschluss mit Alstom.

Einen weiteren wichtigen Meilenstein hierfür, die Unterzeichnung des sogenannten Business Combination Agreement, konnten wir im abgelaufenen Quartal erreichen.

Nun zur Digital Factory: Wie vorhin schon kurz angesprochen, hat diese Division wieder eine hervorragende Quartalsperformance und zweistellige Wachstumsraten bei Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis abgeliefert. Für die Digitale Fabrik gilt das Prädikat „Weltklasse“.

Die Ergebnismarge von **20,9 Prozent** wurde vor allem getrieben vom PLM-Softwaregeschäft und von der Fabrikautomatisierung.

Die Akquisition von Mentor zahlt sich aus. Mentor ist dabei weit mehr als nur ein großartiges Geschäft für sich selbst: Es ist ein enorm wichtiger Baustein in unserem Gesamtangebot für industrielle Software.

Meine Damen und Herren,

wir sind unangefochten weltweit Vorreiter bei der Industriellen Digitalisierung und konnten auch im zweiten Quartal dieses Geschäftsjahres Marktanteile hinzugewinnen.

Die Leistungsfähigkeit unseres gesamten Portfolios konnte man einmal mehr sehr beeindruckend auf der Hannover Messe Ende April sehen.

Unter dem Motto „Digital Enterprise – Implement Now!“ konnten wir mehr als **100.000 Besucher** an unserem Stand begrüßen – das war fast jeder zweite Messebesucher. Die Resonanz war sehr gut: Wir verzeichneten mehr als **7.400** sogenannte „Leads“, also konkret erfasste Kundenanfragen; das ist ein hervorragendes Ergebnis und gibt uns nun die Möglichkeit, die Bedürfnisse des Marktes zusammen mit unseren Kunden noch treffsicherer zu erfüllen.

Wir zeigten unseren Besuchern eine große Bandbreite an praxisnahen Lösungen – Lösungen, die unseren Kunden helfen, den Erfolgsfaktor „Digitalisierung“ in ihrem jeweiligen Geschäft noch effektiver zu nutzen.

MindSphere – unser offenes, cloud-basiertes Betriebssystem für das Internet der Dinge – spielt dabei natürlich eine zentrale Rolle.

Die Division Process Industries and Drives kommt gut voran mit ihrem Turn-Around-Programm, auch wenn wir sie vorhin auf dem Chart in gelb gezeigt haben, weil sie trotz deutlicher Verbesserung noch nicht ganz im Zielmargenband angekommen ist.

Beim Auftragseingang legte die Division klar zu. Umsatz und Ergebnis wuchsen ebenfalls. Auch die Margenentwicklung zeigt in die richtige Richtung.

Die Märkte der PD haben sich zuletzt uneinheitlich entwickelt: Während die rohstoffnahen Industrien weiter in Richtung Stabilisierung wiesen, blieb die Nachfrage aus der Windkraftbranche nach mechanischen Komponenten weiterhin schwach.

Nun zu den Siemens Healthineers. Als Anteilseigner freuen wir uns über das vergangene Woche veröffentlichte Ergebnis von Siemens Healthineers im zweiten Quartal und die Bestätigung des Managements, damit voll auf Kurs für das Gesamtjahresziel zu sein.

Ein „historisches Ereignis“ fand am 16. März statt, als wir an der Frankfurter Börse die Glocke für den Börsenstart läuten durften.

Das Marktumfeld war nicht einfach, und dennoch gelang es uns, Siemens Healthineers in einem der größten Medizintechnik-Börsengänge aller Zeiten sehr gut an die Börse zu bringen.

Durch die gewählte Angebotsstruktur konnten wir viele langfristig interessierte Investoren gewinnen. Und auch im Vergleich zu anderen IPOs gelang uns ein starker Börsenstart.

Siemens Healthineers kann nun als eigenständiges, börsennotiertes Unternehmen und mit Siemens als langfristigem Mehrheitsaktionär sein Potenzial noch besser ausschöpfen und die Zukunft der Gesundheitstechnik maßgeblich mitgestalten.

Lassen Sie mich nun zu unserem Windgeschäft kommen: Das Marktumfeld für Siemens Gamesa ist weiterhin herausfordernd, der Preisdruck in der Windbranche hält an. Das zeigt sich auch in der Ergebnismarge.

Deshalb ist es enorm wichtig, dass Siemens Gamesa sein Strategieprogramm „L3AD2020“ („lead 2020“) konsequent umsetzt.

Die Analysten von MAKE Consult, einem führenden Beratungsunternehmen für die Windbranche, ermittelten kürzlich, dass SGRE 2017 seinen Weltmarktanteil um **3,3 Prozentpunkte** auf **17,2 Prozent** steigern konnte. Damit ist dieses junge Unternehmen schon jetzt Weltmarktführer im Windgeschäft.

Und die Auftragseingänge im vergangenen Quartal lassen positiv in die Zukunft blicken.

So hat SGRE zum Beispiel im Onshore-Bereich wichtige Aufträge in Indien und den USA gewonnen.

Und gemeinsam mit dem Kunden Ørsted, vormals Dong, hat SGRE zudem Exklusivität für „HornSea2“ vereinbart – das mit knapp **1,4 Gigawatt** größte Offshore-Projekt aller Zeiten.

Durch Industrialisierung, technologische Innovation und Digitalisierung senkt SGRE die Kosten der Windenergie kontinuierlich. Das Unternehmen stärkt damit die Wettbewerbsfähigkeit dieser ökologisch so wichtigen Form der Stromerzeugung und macht sie auch ökonomisch zu einem Erfolgsmodell. SGRE leistet auf diese Weise einen bedeutenden globalwirtschaftlichen Beitrag.

[Lisa Davis]

In den vergangenen Jahren haben wir Sie regelmäßig über das aktuelle Marktumfeld und die geschäftliche Entwicklung der Division Power and Gas informiert. Heute möchte ich dies wieder tun.

Insgesamt betrachtet bleibt das Marktumfeld von Power and Gas schwierig. Blicken wir zunächst auf unsere drei Produktmärkte: große Gasturbinen; kleine, mittlere und aero-derivative Gasturbinen; und Kompressoren.

Seit 2015 ist die Nachfrage in allen drei Märkten um 30 Prozent oder mehr zurückgegangen, und auch die Preise sind substanziell gefallen.

Im Markt für große Gasturbinen gibt es keine Anzeichen einer mittelfristigen Erholung – dieser Markt bleibt strukturell herausfordernd.

In den Märkten für kleine, mittlere und aero-derivative Turbinen und für Kompressoren sehen wir mittelfristig eine moderate Erholung.

Der Anstieg des Ölpreises sorgt dafür, dass die Öl-und-Gas-Investitionen im Upstream- und Midstream-Bereich angekurbelt werden. Die Kunden sind jedoch sehr kostenbewusst, der Wettbewerb ist hart.

In diesem schwierigen Marktumfeld haben unsere Kollegen bei Power and Gas hart gearbeitet und einige sehr beeindruckende Erfolge erzielt:

- Im zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2018 gewannen wir mehrere Schlüsselaufträge: Wir haben 6 große Gasturbinen verkauft, darunter die zwei ersten H-Klasse-Turbinen für China (mit Ausnahme von Hongkong). Sie werden im effizientesten Gaskraftwerk des Landes zum Einsatz kommen.

Unsere H-Klasse-Flotte umfasst nun 88 verkaufte Turbinen, von denen 65 bereits in Betrieb sind. Mit dieser Flotte liegen wir deutlich vor unseren Wettbewerbern.

- Betrachtet man den Markt für alle Gasturbinen (größer 10 Megawatt), hatte Siemens im zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2018 den größten Marktanteil unter allen Wettbewerbern. Gegenüber dem Geschäftsjahr 2017 wuchs unser Marktanteil stark.

Trotz der guten Arbeit unserer Kollegen drücken globale Trends des Energiemarkts die Nachfrage nach den Produkten der Division jedoch weiter. Das Neugeschäft geht zurück und der Preisdruck steigt. Unser Geschäft ist weiterhin von industriellen Überkapazitäten und aggressiven Marktbedingungen geprägt.

Dieses Umfeld erfordert, dass wir uns weiter darauf konzentrieren, unsere Kapazitäten und Kosten zu reduzieren, Risiken gewissenhaft einzuschätzen und Aufträge fehlerfrei abzuarbeiten.

Blicken wir nun auf den Service: Unser Service-Geschäft bleibt stark und unser Ausblick ist positiv.

Gegenwärtig liegt der Bestand an Service-Aufträgen bei 31 Milliarden Euro, davon entfallen rund 25 Milliarden Euro auf große Gasturbinen.

Und wir erwarten, dass unser Auftragsbestand weiter zunimmt: Unsere Service-relevante Flotte wird in den kommenden Jahren erheblich wachsen. Bis 2022 wird die Service-relevante Flotte bei den Industriedampfturbinen insgesamt um 5 Prozent wachsen, unsere Flotte an Industriegasturbinen und aero-derivativen Gasturbinen um 15 Prozent und unsere Service-relevante Flotte an großen Gasturbinen um 20 Prozent.

Hier zahlt sich der Erfolg unserer H-Klasse noch einmal aus: All diese Turbinen wurden mit langfristigen Service-Vereinbarungen verkauft, sie werden nun Service-relevant. Nach vorne blickend wird dies unsere Umsätze mit dem Service stabilisieren.

Blicken wir nun auf die Zahlen der Division im zweiten Quartal. Unsere Ergebnismarge lag bei 3,9 Prozent. Im Vergleich zum Vorjahresquartal gingen die Neuaufträge um 7 Prozent zurück, der Umsatz um 21 Prozent und das Ergebnis um 74 Prozent. Diese Zahlen untermauern, dass wir unsere Kapazitäten anpassen müssen.

Vergangenen November kündigten wir an, dass in der Division weltweit rund 6.100 Stellen abgebaut werden müssen. In den USA, wo rund 30 Prozent des Abbaus geplant sind, befinden wir uns bereits in der Umsetzungsphase. In Deutschland, auf das rund 50 Prozent des Abbaus entfallen, streben wir eine Einigung mit den Arbeitnehmervertretern im laufenden Geschäftsjahr an.

Gestern hatten wir Ihnen mitgeteilt, dass wir jetzt wichtige Meilensteine in den Gesprächen mit dem Gesamtbetriebsrat und der IG Metall in Deutschland erreicht haben. Alle Seiten verstehen und teilen nun unsere Einschätzung der Marktsituation. Gemeinsam haben wir uns auf eine Rahmenvereinbarung für die angekündigten Restrukturierungsmaßnahmen verständigt.

Welche Auswirkungen hat dies auf unsere Geschäftszahlen?

- Wir erwarten, dass wir zum Ende des Geschäftsjahrs 2018 beträchtliche Personalrestrukturierungsaufwendungen buchen werden.
- Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz, der wesentlich unter dem von 2017 liegt.
- Und wir erwarten, dass die Marge von PG in den Geschäftsjahren 2018 und 2019, Personalrestrukturierungsaufwendungen ausgenommen, im mittleren bis hohen einstelligen Bereich liegen wird.

Kapazitätsreduzierungen sind nur ein Bereich, auf den wir uns konzentrieren, um uns an neue Marktbedingungen anzupassen und, nach vorn blickend, unser Geschäft wettbewerbsfähig und profitabel aufzustellen. Lassen Sie mich 6 weitere Bereiche nennen, in denen wir handeln:

- Wir konzentrieren uns weiter auf Produktivitätssteigerungen und eine Senkung der Produktkosten.
- Wir passen unsere geographische Aufstellung an und verringern die Support-Funktionen.
- Wir setzen weiter Prioritäten in Forschung und Entwicklung, indem wir die Anzahl unserer Plattformen und Baureihen verringern.
- Wir streben eine konsequente und fehlerfreie Abwicklung von Projekten an.

- Wir legen weiter Wert auf Produktinnovation und Innovation im Kundenerlebnis. Dabei nutzen wir die ganze Bandbreite an Möglichkeiten aus, die die Digitalisierung bietet.
- Und wir erschließen neue Erlösquellen. Zum Beispiel investieren wir in additive Fertigung. Bei 3D-gedruckten Teilen für Gasturbinen sind wir bereits weltweit führend, und wir wollen diesen Vorsprung weiter ausbauen.

Die Kolleginnen und Kollegen bei Power and Gas und Power Generation Services geben jeden Tag ihr Bestes, um unser Geschäft in einem schwierigen Umfeld erfolgreicher zu machen – dafür möchte ich ihnen herzlich danken.

Es wird Zeit brauchen, bis wir dort sind, wo wir hin wollen. Wir haben dabei einen klaren Plan und gehen die Herausforderungen direkt und unverzüglich an.

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

Wir gehen alle unsere Aufgaben – auch die weniger angenehmen – weiter konsequent und fokussiert an. Unser Ziel bleibt, dass jedes Geschäft bei Siemens seine Möglichkeiten optimal ausschöpft und zu den Besten in der jeweiligen Branche zählt.

Und genau darum geht es auch, wenn wir vom „Siemens der nächsten Generation“ sprechen: Wir wollen das Unternehmen so weiterentwickeln, dass es die Chancen des digitalen Zeitalters bestmöglich nutzt.

Im Vergleich zum Wettbewerb möchten wir diejenigen sein, die entschlossener sind, schneller, effektiver und innovativer – und die dadurch den größten Nutzen für unsere Kunden schaffen.

Nun zum Ausblick:

Wir erwarten weiterhin geopolitische Unsicherheiten, wie zum Beispiel Handelsbeschränkungen, die sich möglicherweise auf das Investitionsverhalten auswirken.

Aufgrund der von uns erzielten starken Ergebnisse in der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2018 erhöhen wir unsere Prognose für das unverwässerte Ergebnis je Aktie (Gewinn nach Steuern) auf eine Bandbreite von **7,70 bis 8,00 Euro** gegenüber der bisherigen Bandbreite von **7,20 Euro bis 7,70 Euro**, wie bisher ohne Berücksichtigung von Aufwendungen für Personalrestrukturierung.

Der übrige Ausblick bleibt unverändert.

Meine Damen und Herren,

die meisten unserer Geschäfte zeigten eine beeindruckende Stärke und konnten die strukturellen Herausforderungen bei Power and Gas operativ mehr als ausgleichen.

Mit der Anhebung der Jahresprognose demonstrieren wir unseren Anspruch an die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens, den Strukturwandel zu meistern und die digitale Industrie zu gestalten.