

**SIEMENS**

**REDE  
JAHRESPRESSEKONFERENZ**

**Peter Löscher  
Vorstandsvorsitzender  
Siemens AG**

München, 3. Dezember 2009

Es gilt das gesprochene Wort!

### Im Krisenjahr 2009 hat sich Siemens sehr gut geschlagen

Verglichen mit unseren Wettbewerbern waren wir in den vergangenen zwölf Monaten sehr erfolgreich. Wir sind sehr gut aufgestellt, um in den Wachstumsfeldern der Zukunft eine führende Rolle einzunehmen.

### Das Konjunkturmilieu hat sich drastisch verschlechtert

Wir haben 2009 die schwerste Rezession der Weltwirtschaft seit 80 Jahren erlebt. Zum ersten Mal in der Nachkriegszeit ist das globale Bruttoinlandsprodukt geschrumpft. Die Experten erwarten für das Kalenderjahr 2009 einen Rückgang des weltweiten Bruttoinlandsprodukts von 2,1 Prozent. Gestützt von Konjunkturprogrammen und Maßnahmen zur Stabilisierung der Finanzmärkte, erwarten die Experten im kommenden Jahr ein weltweites Wachstum von 2,6 Prozent. Regional sind jedoch deutliche Unterschiede bei der Wirtschaftsentwicklung zu erwarten. Die Hoffnung ruht in erster Linie auf Asien und den Schwellenländern. Hier sind die Wachstumsperspektiven derzeit am besten.

Es wird jedoch noch einige Zeit dauern, bis sich die Weltwirtschaft wieder vollständig stabilisiert hat und das globale Bruttoinlandsprodukt wieder das Vorkrisenniveau erreicht hat. Die aktuelle Situation in Dubai zeigt, dass die globale Immobilien- und Finanzkrise noch längst nicht überwunden und die Lage weiterhin fragil ist. Wir stehen am Fuß eines hohen Berges, und der Aufstieg steht uns noch bevor. Weitere gemeinsame Anstrengungen sind notwendig.

Dazu gehören weltweit auch Maßnahmen zur Jobsicherung. Als einer der großen industriellen Arbeitgeber, gerade in den USA, wird Siemens heute im Weißen Haus am „Job Gipfel“ mit Präsident Barack Obama teilnehmen. Gestern Abend standen in einer Runde bei Bundeskanzlerin Angela Merkel vergleichbare Themen im Mittelpunkt. In allen diesen Gesprächen geht es um die Frage, wie die Grundlagen für nachhaltiges Wachstum, für Beschäftigung und für Wohlstand verbessert werden können.

Wir sind davon überzeugt, dass der verstärkte Einsatz von grünen Technologien in manchen Staaten zu einer Re-Industrialisierung führen und beim endgültigen Überwinden der Krise

helfen wird. Wir dürfen nicht vergessen, an welchem Punkt der weltwirtschaftlichen Entwicklung wir uns befinden.

Bei wichtigen Abnehmer-Branchen hat es zum Teil herbe Rückschläge gegeben – aus diesem Tal müssen sich auch einige unserer wichtigsten Kunden erst wieder herausarbeiten. Die Wertschöpfung im verarbeitenden Gewerbe weltweit brach im Berichtsjahr insgesamt um 9 Prozent ein. Besonders deutlich fallen die Rückgänge im Maschinenbau mit 15 Prozent und der in Automobilindustrie mit 23 Prozent aus.

### Siemens erreicht seine Ziele für das Geschäftsjahr 2009

Wir haben unsere Ziele trotz der Krise klar übertroffen: Der Umsatz blieb stabil. Und das trotz einer rückläufigen Weltkonjunktur! Auch im Ergebnis der Sektoren haben wir uns mit rund 7,5 Milliarden Euro nochmals deutlich gesteigert. Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten lag mit 2,5 Milliarden Euro ein Drittel über dem Vorjahreswert.

### Geschäftsjahr 2009 – Eckdaten

Damit haben wir die Erwartungen an uns in diesem schwierigen Umfeld mehr als erfüllt. Doch auch bei uns gibt es nicht nur Licht, sondern auch Schatten:

Beim Auftragseingang spüren wir die Folgen der Krise – wenn auch nicht so deutlich wie der Wettbewerb. Bei den neuen Aufträgen blieben wir 14 Prozent unter dem Rekordwert von 2008. Wir haben aber immer noch einen sehr hohen Auftragsbestand von gut 81 Milliarden Euro. Das ist mehr als im Jahr vor Beginn der Krise: 2007 lag der Auftragsbestand erst bei 73 Milliarden Euro. Das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz war im abgelaufenen Geschäftsjahr größer eins und damit positiv. Auch das ist ein Beleg für unsere Robustheit in der Krise.

Bei der Umsatz- und Ergebnisentwicklung sind die Zahlen in Anbetracht des krisenhaften Umfelds durchaus positiv. Getragen wurde die Entwicklung im Wesentlichen von den Sektoren Energy und Healthcare. Beide Sektoren lagen bereits im vergangenen Jahr innerhalb der

Margenziel-Bänder für 2010. Bei den Divisionen erreichten 9 von 14 bereits die Margenziele des Fit<sub>4</sub>2010-Programms. Der Nachsteuer-Gewinn lag mit 2,5 Milliarden Euro um 58 Prozent unter dem Vorjahreswert. Vergangenes Jahr hatten wir hier einen außerordentlichen Gewinn von rund 5,5 Milliarden Euro aufgrund des Verkaufs unserer Automobilierteilsparte Siemens VDO. Das erklärt die Differenz. Die Dividende halten wir trotz der weltweit schweren Wirtschaftskrise bei 1,60 Euro stabil.

Der Industry-Sektor war am stärksten von der Wirtschaftskrise betroffen. In dieser schwierigen Situation hat Industry langfristig wirkende Maßnahmen zur Kostenentlastung begonnen, die wir fortsetzen werden.

Der Energy-Sektor entwickelte sich sehr gut. Der Auftragsbestand des Sektors stieg auf einen Rekordwert von 47 Milliarden Euro. Alle Divisionen verzeichneten höhere Umsätze als im Vorjahr.

Trotz des weiterhin sehr angespannten Marktumfeldes ist die Geschäftsentwicklung im Sektor Healthcare ebenfalls positiv. Siemens Healthcare bleibt stärkster Spieler im Markt. Aufgrund der Fortschritte bei der Integration der Akquisitionen sprang das Sektor-Ergebnis auf über 1,5 Milliarden Euro.

Nun noch eine Bemerkung zum sektor-übergreifenden IT-Geschäft, der Siemens IT Solutions and Services. Die Einheit hat sich nach den Restrukturierungen 2006 überwiegend positiv entwickelt. Der Preis- und Wettbewerbsdruck ist aber weiterhin sehr hoch. Wir müssen die Siemens IT Solutions and Services daher noch stärker an den Erfordernissen der IT-Märkte ausrichten. Hier ist ein Höchstmaß an Flexibilität beispielsweise bei der Neueinstellung hoch spezialisierter Web-2.0-Experten oder von Datenbankprofis notwendig.

Diese Flexibilität ist bei den aktuellen Strukturen der Siemens IT Solutions and Services nicht gegeben. Deswegen bereiten wir die rechtliche Verselbständigung des Geschäfts zum 1. Juli 2010 vor.

Drei Punkte sind dabei von Bedeutung: Wir wollen der Einheit die Chance eröffnen, eine nachhaltige Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen. Wir wollen die geschäftlichen Aktivitäten von Siemens IT Solutions and Services noch stärker auf bestimmte Branchen und Fokusregio-

nen ausrichten. Es bleibt bei dem langfristigen Service-Vertrag, der Siemens IT Solutions and Services und Siemens nachhaltig miteinander verbindet.

### Starkes operatives Geschäft durch nachhaltige Unternehmenspolitik

Die guten Zahlen des operativen Geschäfts spiegeln auch unsere auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmenspolitik wider. Wir haben uns schon vor der Krise auf ein schwieriges Marktumfeld eingestellt und auf der Kostenseite rechtzeitig die notwendigen Maßnahmen getroffen. Dazu gehören unser Programm zur Senkung der Vertriebs- und Verwaltungskosten sowie unsere Einkaufsinitiative. Um unser Wachstum aus eigener Kraft zu stärken, haben wir die Investitionen in Forschung und Entwicklung gesteigert und gleichzeitig unsere Vertriebsaktivitäten intensiviert. Durch die Weiterentwicklung des Portfolios haben wir unser Kerngeschäft weiter gestärkt.

### Vertriebs- und Verwaltungskosten erfolgreich gesenkt

Unsere weltweiten Vertriebs- und Verwaltungskosten sind im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 10,9 Milliarden Euro gesunken. Damit haben wir unser Ziel übertroffen und die Einsparungen von 2 Milliarden Euro bereits ein Jahr früher als geplant erreicht. Damit können wir das konzernweite Programm zur Verschlankung der Verwaltung früher als ursprünglich geplant abschließen.

### Einkaufsinitiative macht gute Fortschritte

Bei unserer Einkaufsinitiative kommen wir ebenfalls mit großen Schritten voran. Das zentral gebündelte Einkaufsvolumen soll bis 2010 auf 17 Milliarden Euro steigen. Hier haben wir 2009 bereits von 12 auf 16 Milliarden Euro zulegen können. Die Erreichung des Ziels ist zum Greifen nahe.

Der Anteil an den Einkäufen, den wir in den Schwellenländern beziehen, soll mittelfristig von 20 auf 25 Prozent steigen. Hier haben wir uns in nur knapp einem halben Jahr ebenfalls verbessert.

Die Anzahl aller unserer Lieferanten haben wir bereits von 113.000 auf 97.000 gesenkt. Auch hier ist das mittelfristige Ziel von 91.000 in Sichtweite. Weniger Lieferanten bedeuten mehr Effizienz und geringere Verwaltungskosten in diesem Bereich. Damit können wir uns auf eine strategischere Anlage der Zusammenarbeit konzentrieren und die gemeinsame Implementierung innovativer Konzepte vorantreiben.

Weil wir in den beiden Programmen so gut voran kommen, können wir uns voll auf unsere Kunden konzentrieren. Die Vertriebsaktivitäten haben wir verstärkt und den Vorstand bekanntlich mit operativer Verantwortung ausgestattet. Im Sommer haben wir ein Executive Relations Program aufgelegt. In dessen Rahmen betreuen die Mitglieder des Vorstands insgesamt rund 70 Top-Kunden persönlich.

Das organische Wachstum fördern wir jedoch nicht nur durch die Stärkung des Vertriebs. Auch unsere Innovationskraft stärken wir beständig. Trotz der Wirtschaftskrise haben wir unsere Aufwendungen für Forschung und Entwicklung um drei Prozent auf 3,9 Milliarden Euro angehoben! Denn in unserer mehr als 160jährigen Tradition haben wir gelernt, dass uns die Innovationen von heute das profitable Wachstum bringen, um die Innovationen von morgen zu entwickeln.

### Ständige Optimierung des Portfolios

Um am Wachstum von morgen optimal zu partizipieren, stärken wir beständig unser Kerngeschäft. Mit der Akquisition der hochprofitablen Solel Solar Systems, die in den ersten neun Monaten des Kalenderjahrs 2009 rund 160 Millionen US-Dollar erlöste, wurde Siemens vor wenigen Wochen in der Solarthermie zum Technologieführer. Unsere Wertschöpfungstiefe für solarthermische Kraftwerke stieg auf über 70 Prozent. Das Potenzial ist gewaltig: Der Solarthermie-Markt wird bis 2020 um fast 20 Prozent jährlich wachsen und ein Marktvolumen von etwa 23 Milliarden Euro erreicht haben. Von diesem Kuchen werden wir uns ein großes Stück abschneiden.

Die Integration der Technologien für Erneuerbare Energien erfordert intelligente Stromnetze. Bei den sogenannten Smart Grids gehören wir bereits heute zu den weltweit führenden Anbietern und bauen diese Position konsequent weiter aus. Dazu haben wir im vergangenen Geschäftsjahr das Unternehmen Energy4U übernommen, das spezielle Lösungen im Bereich der Smart Grids für Energieversorgungsunternehmen entwickelt. Insgesamt rechnen wir in den kommenden fünf Geschäftsjahren mit Aufträgen für intelligente Stromnetze in der Größenordnung von mehr als 6 Milliarden Euro.

Wenn sich unser Führungsanspruch nicht realisieren lässt, müssen Geschäfte, die wir mit einem vernünftigen Aufwand nicht in eine solche Position bringen können, in andere Hände übergeben werden, wo sie sich besser entwickeln können. Aus diesem Grund haben wir uns sowohl aus dem Joint Venture Fujitsu Siemens Computers (FSC) als auch mehrheitlich aus dem Telekommunikationsgeschäft zurückgezogen.

Um das Unternehmen schneller und weniger komplex zu machen, haben wir uns im vergangenen Geschäftsjahr außerdem von Randaktivitäten mit einem Volumen von insgesamt rund 2,5 Milliarden Euro getrennt und 2009 auch dieses Programm zur Bereinigung der sogenannten sonstigen operativen Aktivitäten erfolgreich abgeschlossen.

### Siemens ist für die Zukunft gut gerüstet

Siemens verfügt über das größte Umweltportfolio weltweit. Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr mit „grünen“ Produkten und Lösungen über 23 Milliarden Euro umgesetzt. Das waren elf Prozent mehr, als im Jahr zuvor! Grüne Technologien sind also ein klarer Stabilisator unseres Geschäfts. Und damit sind wir einen großen Schritt weitergekommen auf dem Weg zu einem „grünen“ Umsatz von 25 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2011. Wir erwarten in den kommenden Jahren weiteres Wachstum unseres „grünen“ Portfolios, besonders aus den massiven Investitionen in städtische Infrastrukturen.

Insgesamt tun sich in der nachhaltigen Entwicklung der Städte gewaltige Märkte auf: Einer Studie zufolge werden die Städte in den kommenden 25 Jahren weltweit rund 27 Billionen Euro in den Ausbau von Wasser, Elektrizitäts- und die Transport-Systeme investieren. Alleine die Stadt München wird in den kommenden Jahren für seine Ausbauoffensive zur grünen

Metropole mehrere Milliarden Euro in die Hand nehmen. München will bis zum Jahr 2015 als weltweit erste Millionenstadt so viel Strom aus erneuerbaren Energien erzeugen, dass damit alle Privathaushalte der Stadt versorgt werden können und bis 2025 auch alle Betriebe. Das ist ein fantastisches Leuchtturmprojekt und eine Visitenkarte für Bayern und Deutschland!

Mit unserem einzigartigen Umweltportfolio sind wir der Partner der Wahl für den Auf- und Ausbau der „grünen“ Städte der Zukunft. Dieser Partnerschaft mit den kommunalen Trägern haben wir auch mit unserem Projekt „Stern des Südens“ draußen in Fröttmaning einen weit-hin sichtbaren Ausdruck verliehen. Die Sterne für Siemens stehen günstig, da uns unser hoher Auftragsbestand in der Krise hilft. Vor dem Hintergrund der langsamen Erholung der Weltwirtschaft wird dieses Auftragspolster in den kommenden Jahren einen stabilisierenden Umsatzeffekt haben. Aus dem aktuellen Auftragsbestand werden allein im laufenden Jahr 2010 Aufträge im Umfang von 37 Milliarden Euro umsatzwirksam – das sichert das Geschäft und gibt unseren Mitarbeitern Zuversicht.

Wir verfügen über eine sehr starke Position in den Wachstumsmärkten der Schwellenländer. Als eine Konsequenz der Wirtschaftskrise wird das Gewicht der Schwellenländer im Welt-handel erheblich zunehmen. 2015 werden sie über 35 Prozent zur Weltwirtschaftsleistung beitragen. Siemens hat 2009 bereits ein Drittel seiner neuen Aufträge in den Schwellenlän- dern gewonnen. In vielen dieser Länder sind wir seit Jahrzehnten, in etlichen seit über hun- dert Jahren tätig. Und wir bauen unsere Präsenz dort Schritt um Schritt weiter aus. Im ver- gangenen Jahr haben wir neue grüne Produktionsstätten in Kolumbien und der Türkei errich- tet und in Betrieb genommen. Unsere seit langem gewachsene lokale Verwurzelung in die- sen Märkten ist ein herausragender Wettbewerbsvorteil. Wir sind ein anerkannter Ge- schäftspartner vor Ort. Wir kennen die Menschen. Wir kennen ihre Kulturen. Wir kennen die Herausforderungen unserer lokalen Kunden. Und wir haben die passenden Antworten.

#### Ausblick für das Geschäftsjahr 2010

Siemens hat seine operative Stärke im Geschäftsjahr 2009 in einem sehr schwierigen Um- feld erneut bewiesen. Wir haben vielfach deutlich besser abgeschnitten als unsere wichtigs- ten Wettbewerber. Getragen von den Sektoren Energy und Healthcare ist unser Umsatz

stabil geblieben und unser Ergebnis gestiegen. Der Blick nach vorne ins Jahr 2010 zeigt ein weiter sehr herausforderndes Marktumfeld.

Wir erwarten nach dem prozentual zweistelligen Auftragsrückgang 2009 für das 2010 einen organischen Umsatzrückgang im mittleren einstelligen Prozent-Bereich. Unser hoher Auftragsbestand wirkt als Puffer! Das Ergebnis der Sektoren soll zwischen 6,0 und 6,5 Milliarden Euro liegen. Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten soll um rund 20 Prozent gegenüber dem Vorjahreswert von 2,5 Milliarden Euro steigen.

Wir stehen in diesem Geschäftsjahr vor der Herausforderung, unsere Geschäfte weiterhin erfolgreich durch die Krise zu steuern und gleichzeitig die Weichen für nachhaltiges und profitables Wachstum in den Zukunftsfeldern der Schwellenländer sowie in den grünen Märkten zu stellen. Es gibt kaum ein Unternehmen, das bessere Chancen hat, gestärkt aus dieser Krise hervorzugehen als das unsere. Und diese Chancen werden wir entschlossen nutzen.