

REDE ZUR PRESSEKONFERENZ Q2/2019

„ERFOLGREICHES ERSTES HALBJAHR LEGT BASIS FÜR EIN STARKES GESCHÄFTSJAHR“

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender

Ralf P. Thomas

Finanzvorstand

München, 8. Mai 2019

Es gilt das gesprochene Wort.

[Joe Kaeser]

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von mir guten Morgen! Und vielen Dank, dass Sie heute bei uns sind – entweder persönlich hier im Sitzungssaal am Wittelsbacherplatz, wo sich sonst der Aufsichtsrat und auch der Vorstand treffen, am Telefon eingewählt oder über das Internet.

Gestern Abend hatten wir Ihnen schon wesentliche Informationen zur Detaillierung unseres Unternehmenskonzepts Vision 2020+ und der weiteren Transformation von Siemens gegeben.

In den vergangenen Monaten haben wir uns jedoch nicht nur so gut wie möglich aufgestellt für das „Siemens der nächsten Generation“. Wir haben genauso hart an dem gearbeitet, was man gemeinhin „*business as usual*“ nennt: fokussiert und konzentriert zu bleiben und Tag für Tag unsere Kunden in aller Welt bestmöglich zu unterstützen.

Unserem Team aus 383.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist das auch im zweiten Quartal sehr gut gelungen. Wir haben auch in diesem Quartal geliefert, was wir versprochen haben, und in weiten Teilen die Erwartungen sogar übertroffen. Mit der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs beginnt eine neue Ära mit einem noch fokussierteren und stärkeren Siemens.

Genau deshalb haben wir im August 2018 die Vision 2020+ aufgesetzt: Wir möchten jedes Geschäft an die Weltspitze bringen.

Jedes Siemens-Geschäft hat in den vergangenen Monaten seine Aufstellung und entsprechende Maßnahmen definiert, um dorthin zu kommen und langfristig und nachhaltig erfolgreich zu sein.

Der Startschuss für die neue Organisation war am 1. April. Der Start ist geglückt. Wir sind sehr zuversichtlich, dass unsere Geschäfte ihre ambitionierten Ziele auch erreichen. Sie haben dafür nun alle Ressourcen und die unternehmerischen Freiheiten, um ihre Kunden und Märkte bestmöglich zu adressieren. Freiheit geht aber immer mit Verantwortung einher: Sie sind für ihr Handeln rechenschaftspflichtig und tragen Verantwortung für die Entwicklung.

In den vergangenen Monaten konnten wir in vielen Geschäften wichtige Aufträge gewinnen. Einige möchte ich hier hervorheben:

- **Power and Gas** erhielt einen Großauftrag für ein integriertes LNG-to-Power-Projekt (verflüssigtes Erdgas) in Brasilien, das größte seiner Art in Lateinamerika.

Dabei geht es um ein 1,3 Gigawatt Gas- und Dampfkraftwerk, für das wir auch langfristig den Service einschließlich Betrieb und Wartung übernehmen. Erstmals kommen damit in Brasilien unsere H-Klasse-Gasturbinen zum Einsatz.

Die H-Klasse konnte im zweiten Quartal ein bemerkenswertes Jubiläum feiern: bereits eine Million Betriebsstunden ein Jahrzehnt nach Markteinführung.

Mit 70 Turbinen in Betrieb und nahezu 100 verkauften Maschinen ist die H-Klasse heute Marktführer bei Gasturbinen dieser Leistungsklasse.

- Ein weiterer Erfolg aus dem Energiegeschäft: Vergangene Woche haben wir mit dem irakischen Elektrizitätsministerium eine Vereinbarung zur Umsetzung der **Energy Roadmap für den Irak** unterzeichnet. Dieses Abkommen ebnet den Weg, um für Millionen von Menschen im Irak eine zuverlässige und bezahlbare Stromversorgung sicherzustellen.

Für die Phase 1 (von 4) konnten wir Aufträge über 700 Millionen Euro gewinnen. Sie schließt den schlüsselfertigen Bau eines Gaskraftwerks von 500 Megawatt ein.

Mit der Roadmap für den Irak wollen wir daran anknüpfen, was uns mit dem Megaprojekt Ägypten gelungen ist: die Energieversorgung eines ganzen Landes zu modernisieren. Hier zeigt sich auch die Leistungsfähigkeit unseres Energiegeschäfts, über das wir gestern ausführlich gesprochen haben.

- **Siemens Mobility** hat einmal mehr unter Beweis gestellt, dass es das beste Mobilitätsunternehmen der Welt ist: Ein schöner Erfolg von vielen ist der Auftrag über die Lieferung von 56 Mireo- und Desiro HC-Regionalzügen für die **Augsburger Netze**.

- Ein Meilenstein für unser Industriegeschäft: **Volkswagen** hat uns zum Integrationspartner für die **Industrial Cloud** gewählt. Wir unterstützen damit einen der größten Autohersteller der Welt mit unserer offenen IoT-Plattform MindSphere. Durch MindSphere sowie mit unseren Automatisierungsplattformen werden Maschinen, Produktionssysteme und Anlagen in den 122 Volkswagen-Fabriken stärker als bisher vernetzt. Dadurch lassen sich Effizienz und Flexibilität in der Produktion sowie die Produktqualität weiter steigern.

Durch diese Kooperation wird außerdem ein Großteil der Tier-1-Lieferanten beeinflusst.

Nicht nur das „Who is Who“ der Automobilbranche sieht uns als Vorreiter und Vordenker der Industriellen Digitalisierung. Auf der **Hannover Messe** konnten wir Anfang April einmal mehr unter Beweis stellen, dass wir Industrie „weiter denken“. Das heißt: Wir erweitern unser digitales Portfolio um Zukunftstechnologien wie 3D-Druck, Künstliche Intelligenz, Edge Computing und Cloud-Lösungen.

Der Mehrwert für unsere Kunden liegt auf der Hand: größere Effizienz, höhere Flexibilität und Sicherheit – und das bei deutlich verkürzten Markteinführungszeiten. Mehr als 100.000 Besucher konnten wir an unserem Messestand begrüßen, darunter auch prominente Gäste wie Bundeskanzlerin Angela Merkel.

Bei den „Leads“, also relevanten Kundenkontakten, legten wir gegenüber dem schon sehr erfolgreichen Vorjahr noch einmal um 12 Prozent zu.

Nun zu den Zahlen des zweiten Quartals:

- Der **Auftragseingang** stieg auf vergleichbarer Basis, also bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte, zum Vorjahreszeitraum um 4 Prozent.
Der **Auftragsbestand** liegt nun beim Rekordwert von 142 Milliarden Euro.
- Der **Umsatz** wuchs vergleichbar leicht um 2 Prozent. Siemens Healthineers, Siemens Gamesa und Process Industries and Drives verzeichneten das stärkste Umsatzwachstum; dem gegenüber stand ein Rückgang bei Power and Gas.
- Das **Book-to-Bill-Verhältnis**, also das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz, lag bei starken 1,13.

Die **Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts**, ohne Aufwendungen für Personalrestrukturierung, erreichte gute 11,7 Prozent. Das **Ergebnis pro Aktie** lag ebenfalls bereinigt um Personalstrukturierungsaufwendungen bei 2,32 Euro.

Der Gewinn nach Steuern blieb mit 1,9 Milliarden Euro in etwa stabil. Digital Factory und Siemens Healthineers leisteten die größten Ergebnisbeiträge.

- Die **Cash Conversion Rate** lag bei 0,43. Der **Free Cash Flow** aus dem Industriellen Geschäft betrug etwas mehr als 1 Milliarde Euro.

In der Pressekonferenz zum ersten Quartal hatten wir bereits angesprochen, dass wir in Sachen Cash besser werden müssen.

Auf dem Capital Market Day im Anschluss an diese Veranstaltung wird Ralf Thomas noch einmal gesondert auf dieses Thema eingehen. Ich lade Sie herzlich ein, den Webcast des Kapitalmarkt-Tags ab 09.30 Uhr zu verfolgen.

Derzeit wird viel über mögliche Abschwung-Szenarien diskutiert, und in der Tat wurden ja auch für manche Volkswirtschaften zuletzt die Konjunkturprognosen herabgesetzt.

In diesem weiterhin volatilen geopolitischen und geoökonomischen Umfeld behaupten wir uns gut.

Und damit übergebe ich an unseren Finanzvorstand Ralf Thomas.

[Ralf P. Thomas]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich möchte nun mit Ihnen auf die einzelnen Divisionen blicken und werde damit zum letzten Mal in dieser Struktur berichten.

Auf die Zahlen von Siemens Gamesa und Siemens Healthineers werde ich im Folgenden nicht mehr eingehen; sie sind ja bereits bekannt.

Für einen detaillierten Überblick über alle Geschäfte steht Ihnen wie gewohnt unsere Ergebnisveröffentlichung zur Verfügung.

Wir können von einem wirklich guten zweiten Quartal sprechen, mit einem Umsatzplus bei sechs von acht unserer industriellen Geschäfte.

Die gleiche Anzahl lag im oder sogar oberhalb ihres Zielmargenkorridors.

Nun zu den einzelnen Divisionen:

Power and Gas konnte sich in einem weiterhin herausfordernden Marktumfeld im zweiten Quartal gut behaupten. Der Auftragseingang stieg leicht, bei rückläufigem Umsatz, vor allem aufgrund von schwächeren Auftragseingängen für Neuanlagen in den Vorquartalen. Die Ergebnismarge konnte sich gegenüber dem Vorjahresquartal verbessern.

Die Division **Energy Management** konnte ein deutliches Plus beim Auftragseingang verzeichnen, das sich nahezu über das gesamte EM-Portfolio erstreckte, und insbesondere von einigen größeren Aufträgen im Produktgeschäft der Hochspannungsübertragung profitierte.

Das leichte Umsatzplus resultierte aus anhaltendem Wachstum im Geschäft mit Nieder- und Mittelspannungsprodukten. Dem wirkten Rückgänge beim Produkt- und Lösungsgeschäft in der Energieübertragung entgegen. Die Ergebnismarge lag mit 9 Prozent deutlich im Margenkorridor. Im Ergebnis wirkte auch der Verkauf eines Anteils an einer Beteiligung in Höhe von 55 Millionen Euro.

Die Division **Building Technologies** bleibt in der Erfolgsspur mit Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz. Geografisch betrachtet kamen die stärksten Wachstumsimpulse aus Amerika und Europa. Die Ergebnismarge lag mit 10,5 Prozent erneut im oberen Bereich des Margenkorridors. Die Rentabilität wurde von anhaltenden Investitionen in Smart Building-Lösungen und entsprechende IoT-Angebote beeinflusst. Wir stärken damit weiterhin die digitale Zukunft unseres Smart Infrastructure-Geschäfts.

Große Freude machte uns erneut die Leistung der **Mobility**. Der Auftragseingang stieg vergleichbar um beeindruckende 42 Prozent, auch aufgrund einiger bedeutender Großaufträge. Joe Kaeser hatte ja schon die Augsburger Netze erwähnt. Einen weiteren Großauftrag erhielten wir von unserem US-amerikanischen Kunden Amtrak, der 75 diesel-elektrische Lokomotiven bestellt hat. Der Auftragswert von rund 740 Millionen Euro beinhaltet auch eine langfristige Service-Vereinbarung. Der Umsatz der Mobility konnte sich etwa auf dem Stand des sehr starken Vorjahresquartals behaupten. Die Profitabilität des Geschäfts lag mit 10,8 Prozent weiterhin auf höchstem Niveau in der Branche und erneut über dem Zielmargenkorridor, trotz einiger zeitlicher Verschiebungen bei der Durchführung von Großprojekten.

Kommen wir nun zur **Digitalen Fabrik**. Das starke Softwaregeschäft der DF war im zweiten Quartal erneut Treiber beim Auftragseingang und Umsatz, während sich die Nachfrage nach Automatisierungslösungen vor allem in der Automobilindustrie und im Maschinenbau abkühlte. In Summe stieg der Umsatz um 2 Prozent auf 3,4 Milliarden Euro, wobei sich das Automatisierungsgeschäft auf Vorjahresniveau bewegte. Mit einem Ergebnis von 663 Millionen Euro ist die DF bestens gerüstet, um ihre Erfolgsgeschichte auch im Rahmen der Digital Industries fortzuschreiben; auch hier leistete das Softwaregeschäft einen wachsenden Beitrag. Mit einer exzellenten Ergebnismarge von 19,6 Prozent lag die Division trotz weiterhin erheblicher Vorleistungen für digitale Cloud-Lösungen am oberen Rand ihres Zielbandes.

Nun zur Division **Process Industries and Drives**, die weiterhin gute Fortschritte macht. Der Umsatz stieg um 9 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal, quer über alle Geschäfte, besonders deutlich im Geschäft mit Komponenten für Windkraftanlagen. Der Auftragseingang blieb stabil. Die Ergebnismarge wuchs auf 6,8 Prozent, auch aufgrund von weiteren operativen Verbesserungen im Geschäft mit Großantrieben. Die Anstrengungen bei PD machen sich bezahlt; das Team hat hier einmal mehr sehr gute Arbeit geleistet. Und wir sind der festen Überzeugung, dass wir das Potenzial dieser Geschäfte in der Neuaufstellung noch deutlich besser heben werden.

Last but not least, **Financial Services** trägt weiterhin mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen auf beeindruckende Weise zum Erfolg unserer industriellen Geschäfte weltweit bei. Die Eigenkapitalrendite stieg gegenüber dem Vorjahresquartal auf 30,3 Prozent. Dieser Wert ist stark beeinflusst von einem Gewinn in Höhe von 57 Millionen Euro aus der Veräußerung eines Anteils an einer Beteiligung.

Erlauben Sie mir noch eine kurze Anmerkung zu unseren Aktivitäten außerhalb des Industriellen Geschäfts, das wir „**Below Industrial Business**“ nennen. Da gelten unverändert unsere Einschätzungen vom letzten November, als wir Ihnen unsere Zahlen für das Geschäftsjahr 2018 und den Ausblick für 2019 vorgestellt haben – mit einer Ausnahme: Wir gehen nun davon aus, dass die Steuerquote für das laufende Geschäftsjahr statt der damals avisierten 25 bis 31 Prozent nun nur noch bei 24 bis 28 Prozent liegen wird.

Soweit zu unseren Geschäften im zweiten Quartal auf Basis der bisherigen Organisations- und Berichtsstruktur. Ab dem dritten Quartal werden wir dann entsprechend der organisatorischen Neuaufstellung berichten, also mit ausgewiesenen Zahlen für unsere **Operating Companies** Gas and Power, Digital Industries, Smart Infrastructure und für die **Strategic Companies** Mobility, Siemens Gamesa und Siemens Healthineers.

Für das erste und zweite Quartal finden Sie unsere Geschäftszahlen in der neuen Berichtsstruktur vergleichbar gerechnet bereits auf unserer Investor-Relations-Homepage.

Im ersten Quartal sind wir gut gestartet; mit dem zweiten Quartal haben wir unseren profitablen Wachstumskurs erfolgreich fortgesetzt und die Basis für ein starkes Geschäftsjahr 2019 gelegt.

Wir bestätigen unseren Ausblick für das laufende Geschäftsjahr 2019, so wie wir ihn bereits im November 2018 vorgelegt hatten.