

München, 31. Juli 2014

Gute Q3-Ergebnisse – Herausforderungen im Sektor Energy

Analysten- und Presse-Telefonkonferenz
Drittes Quartal des Geschäftsjahrs 2014

Joe Kaeser
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Ich möchte Ihnen einen kurzen Überblick über wichtige Entwicklungen geben und dann wenden wir uns Ihren Fragen zu.

Fortschritte bei Umsetzung von „Siemens – Vision 2020“

Im Mai haben wir Ihnen unser Unternehmenskonzept „Siemens – Vision 2020“ vorgestellt, das die langfristige Ausrichtung und die Prioritäten unseres Unternehmens festlegt. Auf diesem Weg machen wir Fortschritte: Erstens haben wir uns darauf konzentriert, unsere Organisation für den 1. Oktober vorzubereiten, wenn die neue Struktur in Kraft tritt. Zweitens arbeiten wir an umfassenden Maßnahmen, durch die wir unsere Prozesse und Strukturen vereinfachen, basierend auf dem neuen Setup zum 1. Oktober. Ein eigens für die „Vision 2020“ geschaffenes Projektteam treibt zusammen mit unseren Geschäften und Funktionen die Implementierung der verschiedenen Themen voran. Wir werden Ihnen zu diesen Themen detaillierte Informationen auf unserem Siemens Capital Market Day in Berlin am 9. Dezember geben.

Wir haben ein gutes drittes Quartal abgeliefert und dabei Fortschritte in den meisten Bereichen erzielt. Anhaltende Herausforderungen im Energiegeschäft verhinderten eine noch deutlichere Ergebnisverbesserung für Siemens insgesamt. Für das gesamte Geschäftsjahr 2014 sind wir im Plan, unsere Prognose zu erfüllen.

Auftragseingang auf organischer Basis stabil

Die makroökonomische Entwicklung ist weiterhin regional heterogen. Wir sehen in den USA einen Anstieg bei der Produktion; in Europa jedoch sehen wir in Summe weiterhin langsames Wachstum. Die Automobilindustrie ist immer noch ein Motor der deutschen Wirtschaft, hat aber anscheinend den Höhepunkt erreicht oder überschritten. China ist in den Märkten der BRIC-Schwellenländer ein robuster Faktor. Geopolitische Spannungen wie etwa in der Ukraine oder im Mittleren Osten stellen ein ernstes Risiko für das Wachstum in Europa in der zweiten Hälfte des Kalenderjahrs 2014 dar.

In diesem Umfeld blieb unser Auftragseingang auf organischer Basis im Vorjahresvergleich stabil. Zwischen den Sektoren gab es signifikante Verschiebungen: Großaufträge wie der über 1,6 Milliarden Euro für den Gemini Offshore-Windpark in den Niederlanden wogen einen deutlich geringeren Auftragseingang beim Zuggeschäft auf, wo wir vor einem Jahr den Thameslink-Auftrag über 3 Milliarden Euro gebucht

hatten. Wichtiger Wachstumstreiber waren die Schwellenländer – dort stieg der Auftragseingang auf organischer Basis um 16 Prozent. 35 Prozent unseres gesamten Auftragseingangs entfielen auf diese Länder. Schwellenländer außerhalb der BRIC-Staaten lieferten einen beeindruckenden Anstieg von 27 Prozent beim Auftragseingang.

Stärke des Euro beeinflusst Umsatz- und Ergebnisentwicklung

Das Umsatzwachstum war wiederum deutlich beeinflusst von der globalen Stärke des Euro – der währungsbedingte Gegenwind betrug mehr als 400 Basispunkte bei den Umsatzerlösen. Der negative Effekt von Währungseinflüssen auf die Ergebnismarge Summe Sektoren lag bei etwa 40 Basispunkten, wobei die Sektoren Healthcare und Industry am stärksten betroffen waren. Wir erwarten, dass sich diese Einflüsse in geringerem Ausmaß im vierten Quartal fortsetzen. Unsere Umsatzerlöse stiegen auf vergleichbarer Basis leicht um ein Prozent, vor allem getrieben durch das Geschäft von Transportation & Logistics.

Ergebnis steigt

Das Ergebnis Summe Sektoren stieg um 37 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, der durch erhebliche Belastungen in Höhe von mehr als 400 Millionen Euro aus „Siemens 2014“ gekennzeichnet war. Ein höherer Beitrag unserer kurzzyklischen Geschäfte beim Sektor Industry sowie eine solide Projektabwicklung und Verbesserung der Produktivität im Sektor Infrastructure and Cities stärkten das Ergebnis. Andererseits steht der Sektor Energy vor operativen Herausforderungen, die eine Verbesserung der Gesamtprofitabilität verhindert haben und die Zeit erfordern, um vollständig in Ordnung gebracht zu werden.

Das Ergebnis außerhalb der Sektoren von etwa 100 Millionen Euro profitierte stark von einigen positiven Effekten im Bereich der Zentralen Posten. Hauptfaktor waren Gewinne aus Veränderungen des beizulegenden Zeitwerts von Optionsscheinen, die im Geschäftsjahr 2012 zusammen mit Schuldverschreibungen in Höhe von 3 Milliarden US-Dollar begeben worden waren. Diese Position wird auch in die Zukunft gerichtet volatil bleiben. Wir erwarten für das vierte Quartal wie in den Vorjahren einen gewissen Rückschwung des Ergebnisses außerhalb der Sektoren. Wir bekräftigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2014 für Zentrale Posten und Pensionen im Bereich von fast 1 Milliarde Euro.

Das unverwässerte Ergebnis pro Aktie – eine zentrale Kennzahl für uns – erhöhte sich auf 1 Euro und 62 Cent und summiert sich für die ersten neun Monate des Geschäftsjahres auf 4 Euro und 65 Cent, ein Plus von 20 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten lag 13 Prozent über dem Vorjahreszeitraum. Wir sehen jedoch großes Potential für eine Verbesserung beim Management unseres Kapitaleinsatzes, insbesondere in den Projektgeschäften. Geringere Vorauszahlungen haben jedoch weiterhin den Free Cash Flow negativ beeinflusst.

Energy – starker Auftragseingang, aber weiterhin operative Herausforderungen

Lassen Sie uns nun einen Blick auf einige wichtige Entwicklungen in den einzelnen Sektoren werfen. Erstens der Sektor Energy. Zunächst die gute Neuigkeit – der Auftragseingang stieg stark mit Wachstum in allen Geschäften und Regionen, wiewohl gegenüber einer niedrigen Vergleichsbasis. Bei Power Generation konnten wir erfolgreich aufholen und 16 hocheffiziente Gasturbinen in sehr wettbewerbsintensiven Märkten verkaufen – meist im Zusammenhang mit Verträgen zur schlüsselfertigen Übergabe. Der globale Markt für hocheffiziente Gasturbinen wird im Jahr 2014 wahrscheinlich kleiner sein als 2013. Power Transmission hat BorWin 3, die fünfte Übertragungsplattform für Offshore-Windenergie, gebucht – diesmal jedoch mit einem stark verbesserten Konzept für das Risikomanagement. In Zukunft erwarten wir für Energy einen anhaltend starken Wettbewerbsdruck in allen Geschäftsfeldern.

Bei der Profitabilität hat der Sektor Energy im Jahresvergleich insgesamt enttäuscht: Power Generation hat eine starke Ergebnismarge von 15,5 Prozent erreicht. Dabei profitierte die Division von ausgezeichneten Ergebnissen im Produktgeschäft und von einigen positiven Einmal-Effekten, beispielsweise dem Verkauf eines Anlagenbaugeschäfts. Wind Power erreichte nur eine Marge von 2,7 Prozent. Damit blieb die Division weit unter ihrem Gewinnpotential. Dafür gab es einige Gründe: Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse war aufgrund eines geringeren Anteils des höhermargigen Offshore-Geschäfts der Division weniger vorteilhaft; und die Einführung neuer Produkte sowie Kapazitätsaufstockungen resultierten in höheren Produktionskosten.

Power Transmission sieht sich weiterhin Herausforderungen aus Themen aus der Vergangenheit auf breiter Basis gegenüber, die sich im dritten Quartal zu einem Verlust von 188 Millionen Euro summierten. Wie bereits gesagt, gibt es dafür keine

schnelle Lösung. Das neue Führungsteam der Division arbeitet hart daran, Abhilfe zu schaffen – schließlich ist das Transmissionsgeschäft ein Schlüsselement in der Wertschöpfungskette der Elektrifizierung. Es gibt aber auch Fortschritte im operativen Bereich: Mittlerweile haben wir vier Übertragungsplattformen in der Nordsee installiert und im Durchschnitt eine Fertigstellungsquote von 80 Prozent erreicht. Die Inbetriebnahme wird sukzessive im weiteren Verlauf des Jahres 2014 und in der ersten Hälfte des Kalenderjahrs 2015 erfolgen.

Der Sektor Energy hat mehrere Altfälle, wie Olkiluoto, die Nordseeprojekte und andere, die für die Zukunft weitere finanzielle Risiken bergen.

Solides Quartal bei Healthcare, trotz negativer Währungseffekte

Lassen Sie mich nun fortfahren mit Healthcare. Der Sektor lieferte ein sehr solides Quartal – trotz andauernder negativer Währungseffekte, die die Profitmarge um etwa 110 Basispunkte drückten, und trotz einer sehr hohen Vergleichsbasis aus dem Vorjahr.

Das organische Wachstum beim Auftragseingang von zwei Prozent wurde unterstützt durch einen Service-Großauftrag in Zusammenhang mit einer Partikeltherapie-Anlage in Shanghai und einer besseren Entwicklung in Europa.

Das Diagnostik-Geschäft hat eine gute Performance gezeigt. Das Management konzentriert sich weiter auf das In-Vitro-Kerngeschäft und hat das Mikrobiologie-Geschäft für einen sehr zufriedenstellenden Preis an Beckman Coulter verkauft. Dieser Verkauf folgt unserer „Siemens – Vision 2020“, mit der wir unsere Geschäfte auf Kernbereiche konzentrieren. Wir erwarten das Closing der Transaktion in circa sechs Monaten.

Marktumfeld von Industry von moderatem Wachstum charakterisiert

Als nächstes möchte ich die wichtigsten Entwicklungen im Sektor Industry herausstellen. Das Marktumfeld unserer Industry-Geschäfte ist im Ganzen von moderatem Wachstum charakterisiert. Wir erwarten, dass sich dies in den nächsten Monaten fortsetzt. Wichtigste Wachstumstreiber waren nach wie vor die Automobilindustrie und Industrien im Bereich der Infrastruktur, wie zum Beispiel das Bahngeschäft. Der Maschinenbau hingegen zeigte ein je nach Region gemischtes Bild.

Geographisch sahen wir signifikantes organisches Wachstum in Höhe von 14 Prozent beim Auftragseingang in China, basierend auf einem starken Automatisierungsgeschäft und einigen größeren Aufträgen im Bereich der Antriebe.

Die Profitabilität von Industry Automation hat sich substantiell verbessert durch einen günstigeren Geschäftsmix mit höhermargigen Produkten und nachhaltig geringeren Amortisationseffekten aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation, PPA) in Zusammenhang mit dem Kauf von UGS. Die Gewinnmargen bei Drive Technologies liegen wieder nahe am zweistelligen Bereich. Dazu beigetragen haben eine verbesserte Kostenposition, resultierend aus erfolgreichen Produktivitätsmaßnahmen, sowie eine gestiegene Nachfrage nach unseren Motion-Control-Produkten im abgelaufenen Quartal.

Im dritten Quartal wurden nahezu alle Aktivitäten des Metalltechnologiegeschäfts als nicht-fortgeführte Aktivitäten klassifiziert. Wir erwarten das Closing der Joint-Venture-Transaktion mit Mitsubishi-Hitachi Metals Machinery für das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2015.

Beständige Ergebnisverbesserung bei Infrastructure and Cities

Der Sektor Infrastructure and Cities schließlich geht auf seinem Weg der beständigen Ergebnisverbesserung weiter voran. Diese resultiert aus einer stringenten Projektabwicklung und andauernden Produktivitätsanstrengungen.

Bei Transportation & Logistics wandeln wir nun Großaufträge aus Europa für Schienenfahrzeuge und aus China für Komponenten in Umsatz um, was das Umsatzwachstum auf 17 Prozent erhöhte. Das Ergebnis wurde auch positiv beeinflusst durch die geänderte Risikoeinschätzung eines Zugprojekts in Höhe von 27 Millionen Euro.

Power Grid Solutions & Products hat seine Marge um 160 Basispunkte verbessert. Verantwortlich dafür sind hauptsächlich gestiegene Gewinne in der Division Low and Medium Voltage. In China setzte sich das Wachstum fort, und sowohl das Produkt- als auch das Systemgeschäft zeigten weiter eine kräftige Margenverbesserung.

Building Technologies schließlich lieferte wiederum ein gutes Ergebnis, basierend auf anhaltenden Anstrengungen bei der Produktivitätsverbesserung und bei der Optimierung des Go-to-Market-Ansatzes.

Integration von Invensys und LMS

Wie versprochen geben wir Ihnen regelmäßige Updates zu der Geschäftsentwicklung von wichtigen Akquisitionen – dieses Mal konzentrieren wir uns auf Invensys und LMS. Die Kennzahlen von Transportation & Logistics zeigen an, dass das Bahngeschäft von Invensys solide Beiträge sowohl zum Umsatz als auch zum Gewinn liefert. Darüber sind wir erfreut. Wir haben den Weltmarktführer im Bereich Rail Automation geschaffen, und die Integration geht etwas schneller voran als geplant. Mit Blick auf den gegenwärtigen Stand sind wir sehr zuversichtlich, dass wir die anvisierten Synergien auch erreichen. Bis zum Ende des Geschäftsjahrs 2014 werden wir mehr als ein Drittel der erwarteten Synergien in Höhe von circa 100 Millionen Euro erreicht haben, hauptsächlich durch Kosteneinsparungen.

Die stringente Integration führt zu einer höher als ursprünglich geplanten Profitabilität. Dem Ergebnis der Division ist dabei sehr zuträglich, dass die Ergebnismarge, bereinigt um PPA und Integrationskosten, um die fünfzehn Prozent liegt.

Im Januar 2013 haben wir unser Angebot im Bereich der PLM-Software mit der Akquisition von LMS ergänzt, dem führenden Anbieter von Test- und Simulations-Software. Die Integration des Teams hat gut funktioniert; die Fluktuationsrate ist bis heute sehr gering. Wir wachsen schneller als der Markt in einer derzeit etwas langsameren Wachstumsumgebung. In den Schlüsselindustrien Automobil und Luftfahrt nutzen wir die ausgezeichneten Chancen für Cross-Selling im Bereich der PLM-Software. Wir haben signifikante Fortschritte in Asien gemacht, wo wir beispielsweise unsere Präsenz bei Toyota deutlich vergrößert haben. Insgesamt läuft die Integration nach Plan, um das gewünschte Ergebnis zu liefern – auch wenn manches länger dauern könnte als ursprünglich angenommen.

Prognose für Geschäftsjahr 2014 bestätigt

Lassen Sie mich noch kurz unsere Zahlen nach drei Quartalen im Lichte des „One Siemens Cockpit“ bewerten: Drei Sektoren lagen klar innerhalb ihres Zielmargenbands, während Energy wegen der Herausforderungen, die ich soeben erläutert habe, sein EBITDA-Ziel nicht erreichte. Einhergehend mit der Verbesserung unserer Profitabilität steht die angepasste Kapitalrendite (ROCE angepasst) nach neun Monaten bei 16,6 Prozent für die fortgeführten Aktivitäten – und liegt damit innerhalb unseres Zielbandes von 15 bis 20 Prozent.

Bevor wir zu Ihren Fragen kommen, lassen Sie mich schließen mit einer Bestätigung unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2014. Vielen Dank.