

Exzellente Entwicklung in stabileren Märkten

Starkes Ergebnis
Umsatz steigt im Vergleich zum Vorquartal

Peter Löscher, Vorsitzender des
Vorstands der Siemens AG



„Siemens hat seine Ertragskraft erneut eindrucksvoll unter Beweis gestellt“, sagte Siemens-Vorstandschef

Peter Löscher. „Hierbei profitieren wir besonders von den frühzeitig umgesetzten Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Wir haben auch in Zeiten der Krise sehr bewusst unsere Innovationsdynamik beibehalten und behaupten uns gut im Markt. Wir erwarten, das Sektorenergebnis des Vorjahres zu übertreffen.“

Finanzielle Höhepunkte:

- Das Ergebnis der Sektoren stieg im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 16 % auf 2,138 Mrd. EUR aufgrund höherer Ergebnisse in allen Sektoren.
- Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten lag bei 1,484 Mrd. EUR, der unverwässerte Gewinn je Aktie bei 1,69 EUR. Das waren 55 % mehr als im zweiten Quartal des Vorjahres. Der Gewinn nach Steuern kletterte um 48 % auf 1,498 Mrd. EUR, was einem unverwässerten Gewinn je Aktie von 1,70 EUR entsprach.
- Der Umsatz sank im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 4 % auf 18,227 Mrd. EUR. In den Sektoren Energy und Industry gingen die Umsätze im einstelligen Bereich zurück, bei Healthcare blieb der Umsatz stabil.
- Der Auftragseingang lag im zweiten Quartal mit 17,844 Mrd. EUR 14 % unter dem Wert der Vorjahresperiode, da diese ein außergewöhnlich hohes Volumen an Großaufträgen beinhaltet hatte. Dennoch verzeichnete die Mehrzahl der Siemens-Divisionen einen höheren Auftragseingang als im Vorjahreszeitraum.
- Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten lag bei 1,251 Mrd. EUR, verglichen mit 1,138 Mrd. EUR im zweiten Quartal des Vorjahrs.

Inhaltsverzeichnis

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

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

Dr. Constantin Birnstiel
Telefon: +49 89 636-33032
E-mail: constantin.birnstiel@siemens.com
Siemens AG,
80333 München

Ergebnisveröffentlichung Q2 2010

1. Januar bis 31. März 2010

München, 29. April 2010

SIEMENS

Auftragseingang und Umsatz

Umsatz stabilisiert sich, Auftragsentwicklung weiter uneinheitlich

Die Marktentwicklung für Siemens war im zweiten Quartal erneut uneinheitlich. Im Sektor Industry gab es Anzeichen für ein verbessertes Marktumfeld in den kurzzyklischen Geschäften, während die Märkte in einigen Energie- und Industrie-Infrastrukturgeschäften weiter schrumpften. Der Auftragseingang sank um 14 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, der ein Rekordvolumen aus Großaufträgen enthielt. Der Umsatz fiel dagegen lediglich um 4 %, was teilweise auf den abfedernden Effekt des starken Auftragsbestands in einer Reihe von Infrastrukturgeschäften zurückzuführen ist. Im Vergleich zum Vorquartal legte der Umsatz in allen drei Sektoren zu. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag für die Summe der Sektoren bei 0,98. Der Auftragsbestand der Sektoren legte aufgrund von Währungsumrechnungseffekten leicht auf insgesamt 84 Mrd. EUR zu.

Moderater Umsatzrückgang, Wachstum in Schwellenländern

Der Umsatz des Sektors Industry fiel um 4 % in Folge von zweistelligen Rückgängen bei Drive Technologies und Industry Solutions. Diese wurden von Zuwächsen in anderen Divisionen, angeführt von OSRAM, teilweise ausgeglichen. Der Sektor Energy verzeichnete einen Rückgang von 3 %, vor allem aufgrund eines geringeren Umsatzes in den Stromnetzgeschäften. Der Umsatz von Healthcare ging im Vergleich zum Vorjahr um 1 % zurück.

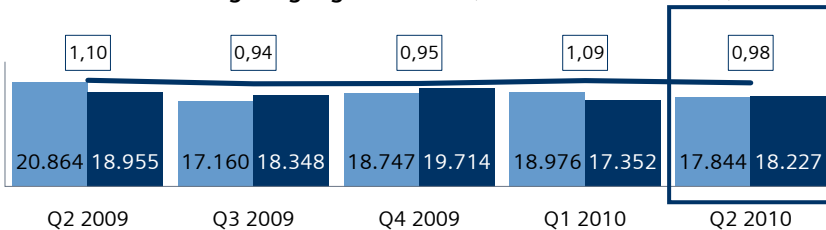
Auf geografischer Sicht sank der Umsatz in den Regionen Amerika sowie Europa, Gemeinschaft unabhängiger Staaten, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO). Der grundsätzliche Trend von stärkeren Umsätzen in Schwellenländern zeigte sich besonders in der Region Asien, Australien. Hier legte der Umsatz um 10 % zu.

Geringeres Volumen von Großaufträgen bei Energy und Industry

Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum, der das zuvor genannte hohe Volumen aus Großaufträgen beinhaltet hatte, fiel der Auftragseingang im Sektor Energy um 26 % und im Sektor Industry um 9 %. Die Divisionen Industry Automation und Drive Technologies verzeichneten erstmals seit mehr als einem Jahr wieder einen Anstieg des Auftragseingangs im Vergleich zum Vorjahreswert. Der Auftragseingang des Sektors Healthcare lag auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Aus geografischer Sicht verzeichneten die Regionen Europa/GANO und Asien, Australien einen zweistelligen Rückgang des Auftragseingangs, vor allem in Folge der zuvor genannten Faktoren bei Energy und Industry. In der Region Amerika stieg der Auftragseingang aufgrund von Zuwächsen bei Industry und Healthcare.

Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz (Book-to-Bill-Verhältnis)



Werte in Mio. EUR

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

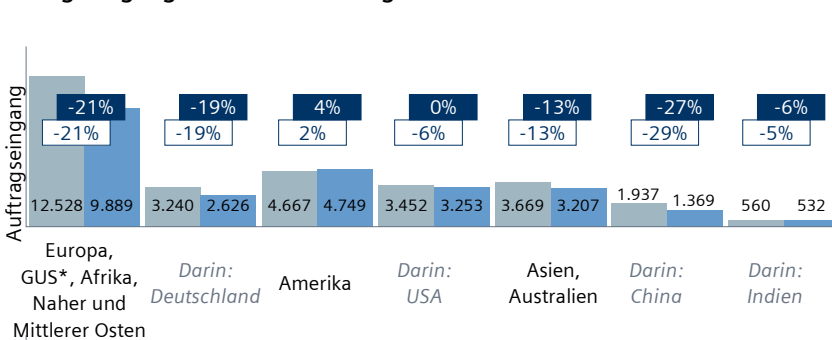
Auftragseingang & Umsatz

	Q2 2009	Q2 2010	Veränderung in % Ist	Veränderung in % Vglb.*
Auftragseingang	20.864	17.844	-14%	-14%
Umsatz	18.955	18.227	-4%	-4%

Werte in Mio. EUR

* Bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

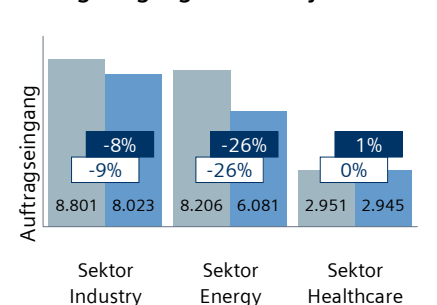
Auftragseingang & Umsatz nach Regionen



Werte in Mio. EUR

● Q2 2009 ● Q2 2010 ○ Veränderung Ist * Gemeinschaft unabhängiger Staaten
● Veränderung vglb. (durchgehend bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte)

Auftragseingang & Umsatz je Sektor



Werte in Mio. EUR

● Q2 2009 ● Q2 2010 ○ Veränderung Ist
● Veränderung vglb.

Ergebnis

Höheres Ergebnis in allen Sektoren

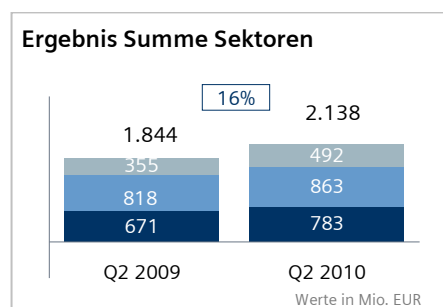
Das Ergebnis der Sektoren stieg im zweiten Quartal auf 2,138 Mrd. EUR, mit Zuwächsen in allen drei Sektoren. Das Ergebnis der Sektoren profitierte von Erträgen in Höhe von 180 Mio. EUR im Zusammenhang mit einer Anpassung von Pensionsplänen in den USA. Der größte Effekt entfiel dabei auf Healthcare und Industry. Dieser Pensions-Ertrag wurde durch Aufwendungen von 125 Mio. EUR für Kapazitätsanpassungen insbesondere bei Energy und Industry aufgewogen.

Das Ergebniswachstum von Energy stammte vornehmlich aus der Division Fossil Power Generation, die ihren Geschäftsmix verbesserte. Der Sektor Healthcare verbesserte seinen Geschäftsmix und reduzierte seine Funktionskosten im Vergleich zum Vorjahr. Zudem profitierte Healthcare weiterhin von einer vorteilhaften Währungsicherung. Im Sektor Industry zeigte sich der Erfolg der ergriffenen Maßnahmen, um dem konjunkturellen Abschwung zu begegnen. Positiv wirkte sich hier das verbesserte Geschäftsumfeld in den kurzzyklischen Geschäften aus.

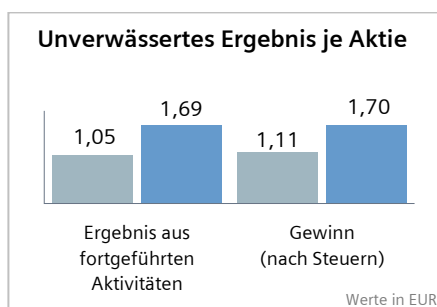
Niedrigere Kosten unterhalb der Sektoren steigern Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten

Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten betrug 1,484 Mrd. EUR und lag damit 55 % über dem Vorjahreswert. Die zwei wesentlichen Faktoren für den Anstieg im Vergleich zum Vorjahr waren das höhere Ergebnis der Sektoren und eine signifikante Reduzierung der Aufwendungen für zentrale Posten und Pensionen. Diese sanken auf 156 (i. Vj. 451) Mio. EUR. Insbesondere die Aufwendungen für zentrale Posten profitierten von einem Ertrag aus der Einigung bei rechtlichen Themen.

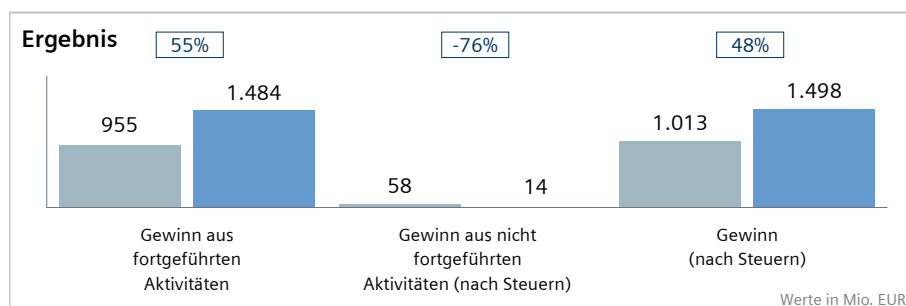
Der Zuwachs beim Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten enthielt zudem verbesserte Ergebnisse aus den zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten und ein im Vergleich zum Vorjahreszeitraum höheres Ergebnis von Siemens Real Estate. Die zuvor genannten Erträge aus der Anpassung von Pensionsplänen beliefen sich für Siemens insgesamt auf 192 Mio. EUR vor Steuern.



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



● Q2 2009 ● Q2 2010



● Q2 2009 ● Q2 2010 ○ Veränderung in %

Liquidität, Kapitalrendite (ROCE), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

Starker Free Cash Flow der Sektoren

Der Free Cash Flow auf Ebene der Sektoren kletterte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 35 % auf 2,572 Mrd. EUR. Der Zuwachs resultierte vornehmlich aus einem geringeren Nettoumlaufvermögen (Net Working Capital) und einer strikten Kontrolle von Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände.

Der Free Cash Flow aus den fortgeführten Aktivitäten betrug 1,251 Mrd. EUR im Vergleich zu 1,138 Mrd. EUR im Vorjahreszeitraum. Die aktuelle Berichtsperiode enthielt einen Mittelabfluss von rund 0,2 Mrd. EUR in Zusammenhang mit Abfindungszahlungen und substantiell höhere Zahlungen von Ertragsteuern, Liquiditätsabflüsse für Finanzierungsaktivitäten sowie eine zusätzliche Zuführung in das Pensionsfondsvermögen in Großbritannien. Die Vorjahresperiode enthielt Mittelabflüsse von rund 0,3 Mrd. EUR, die aus Projektüberprüfungen, strukturellen Initiativen sowie der Reduzierung der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten resultierten.

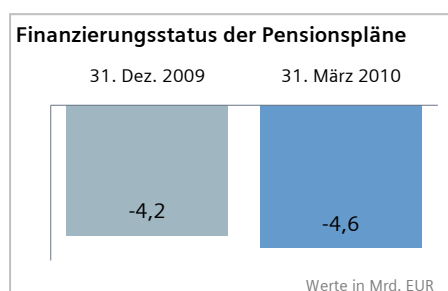
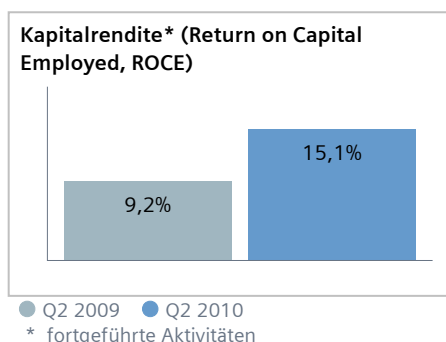
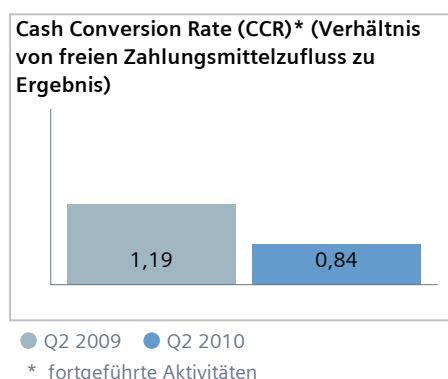
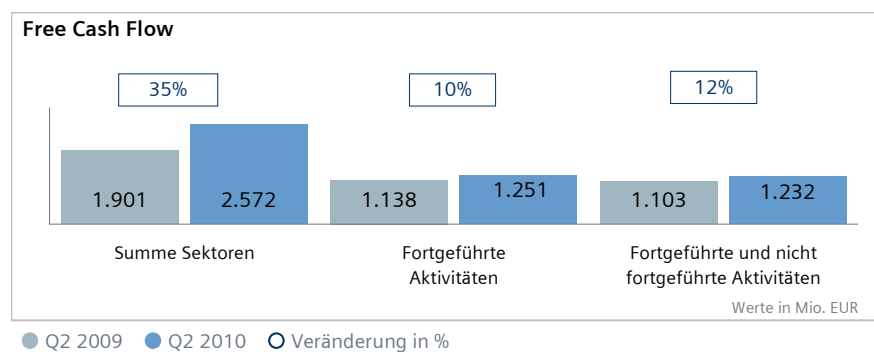
ROCE steigt durch höheres Ergebnis

Der Return on Capital Employed (ROCE), also die Kapitalrendite, stieg auf fortgeführter Basis auf 15,1 (i. Vj. 9,2) %. Dieser Anstieg 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 Pensionen steigt

Die prognostizierte Unterdeckung der wesentlichen Siemens-Pensionspläne lag zum 31. März 2010 bei rund 4,6 Mrd. EUR. Zum Ende des Geschäftsjahrs 2009 betrug diese Deckungslücke rund 4,0 Mrd. EUR und zum Ende des ersten Quartals 2010 rund 4,2 Mrd. EUR.

Der Rückgang des Finanzierungsstatus seit dem 31. Dezember 2009 resultierte aus dem Anstieg des Anwartschaftsbarwerts der Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligation - DBO), der durch das positive Anlageergebnis des Fondsvermögens und zusätzliche Zuführungen des Unternehmens in Großbritannien nur teilweise kompensiert wurde. Die DBO erhöhte sich hauptsächlich aufgrund der Absenkung der Abzinsungssätze zum 31. März 2010, was den Effekt auf die DBO aus einer Pensionsplanänderung in den USA mehr als aufgewogen hat. Die Veränderung im Finanzierungsstatus hat grundsätzlich keine Auswirkung auf die Ergebnisse des laufenden Geschäftsjahrs, wirkt sich aber auf das Eigenkapital in der Bilanz aus.



Sektor Industry

Sektor Industry sieht Anzeichen einer sich stabilisierenden Nachfrage

Das Ergebnis des Sektors **Industry** legte um 17 % auf 783 Mio. EUR zu. Gestützt wurde der Anstieg von einer deutlichen Trendwende in den Divisionen Industry Automation und OSRAM. Kapazitätsanpassungen und Kostensenkungen in vorangegangenen Perioden verbesserten die Profitabilität. Zudem stieg die Nachfrage in den kurzzyklischen Geschäften. Industry buchte im abgelaufenen Quartal 50 Mio. EUR Abfindungsaufwendungen und damit verbundene Kosten.

Das Sektorergebnis enthielt 76 Mio. EUR aus dem zuvor erwähnten Pensions-Ertrag, der alle Divisionen innerhalb des Sektors betraf. Dieser Effekt wurde von Aufwendungen in Verbindung mit einem Projekt-Engagement mit einem lokalen Partner in den USA und einer Rückstellung für eine lieferantenbezogene Gewährleistung mehr als kompensiert.

Der Umsatz lag um 4 % unter der Vorjahresperiode, was in erster Linie aus einer schwächeren Nachfrage in der Prozessautomatisierung und den spätzyklischen Geschäften des Sektors mit der verarbeitenden Industrie resultierte. Der Auftragseingang fiel insgesamt um 9 %. Dies ist auf die hohe Vergleichsbasis bei der Division Mobility zurückzuführen, die im Vorjahresquartal einen außergewöhnlich großen Auftrag aus China erhalten hatte. Dagegen verzeichneten alle anderen Divisionen mit Ausnahme von Industry Solutions im zweiten Quartal einen Zuwachs der Auftragseingänge im Vergleich zum Vorjahresquartal. Auf regionaler Basis glich das Umsatzwachstum in Asien, Australien Rückgänge in Europa/GANO und Amerika

teilweise aus. In der Region Amerika stieg der Auftragseingang, während er in Europa/GANO und Asien, Australien aufgrund eines geringeren Volumens von Großaufträgen zurückging. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz des Sektors betrug 0,97 und der Auftragsbestand blieb bei 28 Mrd. EUR. Der Sektor beobachtet die Kapazitätsauslastung genau und plant auch weiterhin die Kapazitäten im erforderlichen Umfang anzupassen.

Breit gefächelter Ergebniszuwachs, Nachfrage in Schwellenländern

Die Division **Industry Automation** erzielte ein Ergebnis von 202 Mio. EUR und lag damit weit über dem rezessionsgeprägten Niveau der Vorjahresperiode. Kostensenkungs- und Kapazitätsanpassungsmaßnahmen halfen allen Geschäftseinheiten, ein höheres Ergebnis zu berichten. Eine Erholung der Kundennachfrage führte zu einem Anstieg auf breiter Basis bei Auftragseingang und Umsatz. Besonders das Auftragswachstum der Division von 14 % beinhaltete ein beschleunigtes Wachstum in den Schwellenländern. Die Effekte aus der Kaufpreisllokation (Purchase price accounting / PPA) in Verbindung mit der Übernahme von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 betragen in der aktuellen Berichtsperiode 34 (i. Vj. 36) Mio. EUR.

Spätzyklische Geschäfte erreichen Talsohle

Drive Technologies lieferte im zweiten Quartal einen Ergebnisbeitrag von 189 Mio. EUR. Das in Folge geringeren Volumens gesunkene Ergebnis war in erster Linie auf das Geschäft mit Antrieben zurückzuführen, das typischerweise der

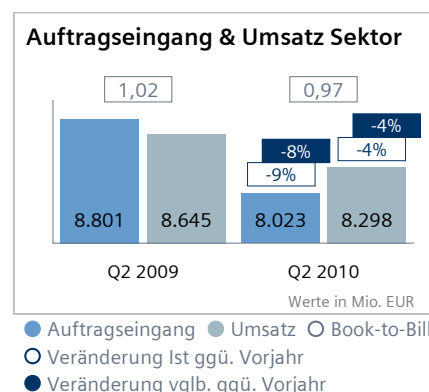
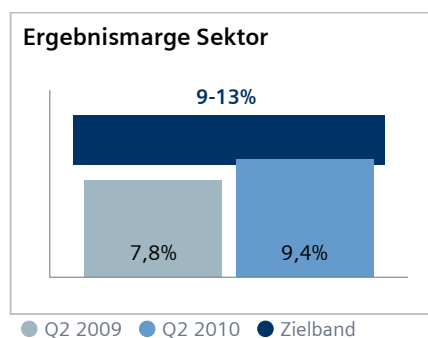
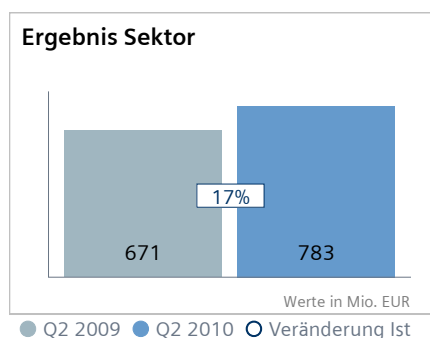
Konjunktorentwicklung nachfolgt. Die Auftragsentwicklung im zweiten Quartal deutete eine Marktstabilisierung auf niedrigerem Niveau für Drive Technologies an. Das Auftragswachstum von 11 % im Vergleich zur Vorjahresperiode enthielt Zuwächse in allen Regionen und Geschäftseinheiten.

Operative Stärke in schwierigerem Marktumfeld

Dank eines stringenten Kostenmanagements steigerte **Building Technologies** das Ergebnis trotz eines Umsatzrückgangs. Die Ergebnisentwicklung wurde durch die lieferantenbezogene Gewährleistung gebremst, was aber größtenteils durch den Anteil am zuvor erwähnten Pensions-Ertrag kompensiert wurde. Ein starkes Wachstum in Schwellenländern ermöglichte es der Division, im zweiten Quartal ein moderates Auftragswachstum im Vergleich zur Vorjahresperiode auszuweisen.

Neuer Nachfragezyklus im Beleuchtungsgeschäft gewinnt an Schwung

OSRAM erzielte ein Ergebnis von 153 Mio. EUR und profitierte vom zuvor erwähnten Pensions-Ertrag mit 23 Mio. EUR. Positiv wirkte sich zudem eine Trendwende beim Umsatz im Vergleich zum Vorjahreszeitraum aus, die zu einer deutlichen Verbesserung der Kapazitätsauslastung führte. Das Ergebniswachstum wurde ferner durch einen verbesserten Produktmix und eine schlankere Kostenstruktur gestützt.



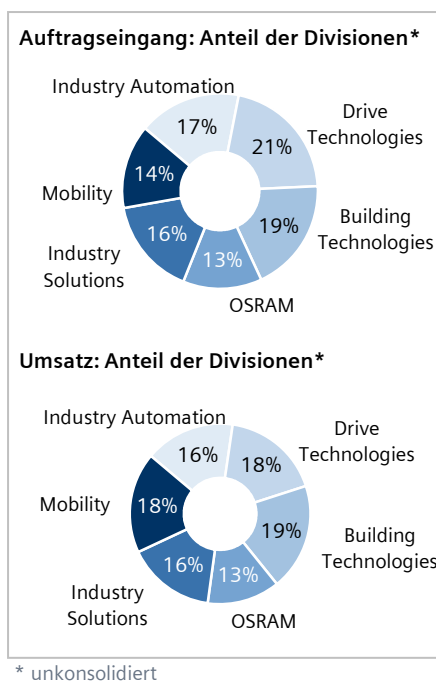
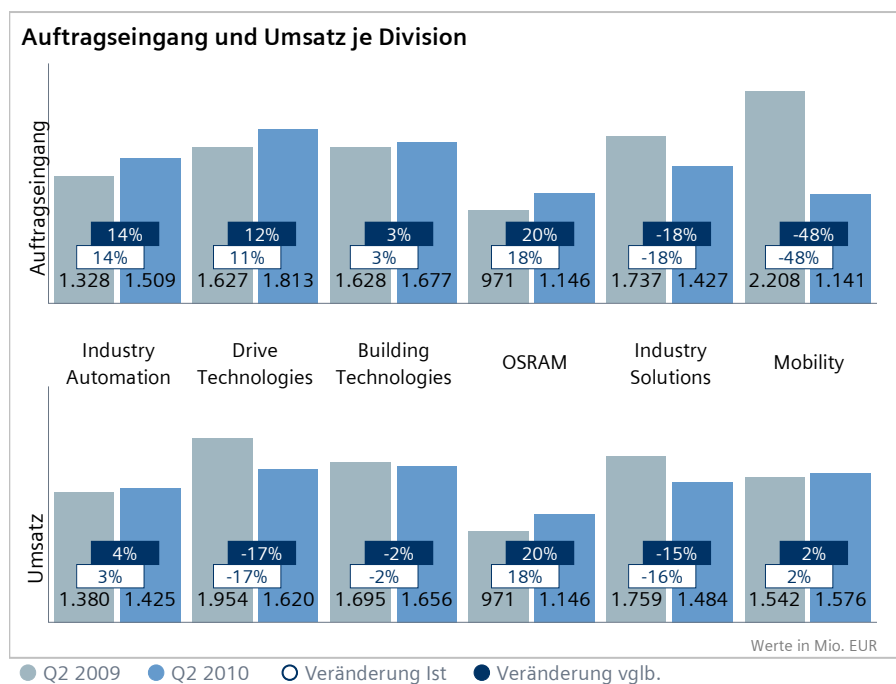
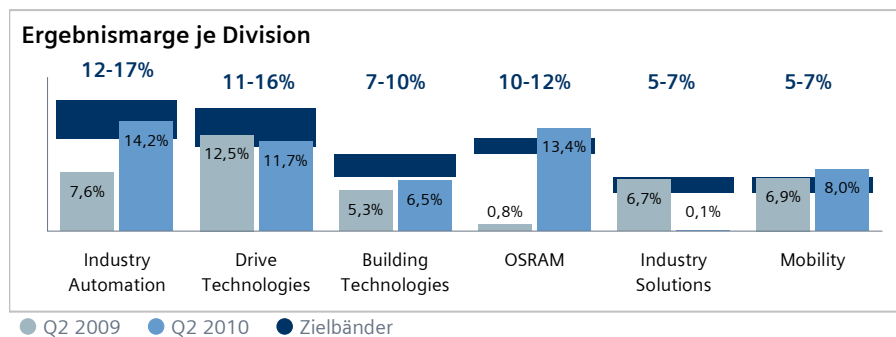
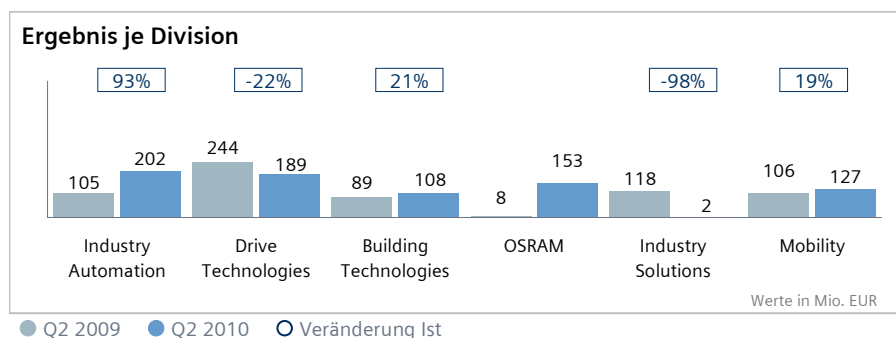
Alle Geschäftseinheiten berichteten Umsatz- und Ergebnissteigerungen im Vergleich zum Vorjahresquartal. Der Umsatz legte in allen Regionen zu. Angesichts der wachsenden Nachfrage nach Festkörperbeleuchtung der nächsten Generation sowie LED-Beleuchtungslösungen will OSRAM in den kommenden Quartalen in eine Marktexpansion und Produktionskapazitäten für LED investieren.

Prozessindustrien weiterhin durch Abschwung belastet

Industry Solutions sieht sich weiterhin dem konjunkturellen Abschwung der globalen Prozessindustrie ausgesetzt. Das Ergebnis der Division betrug im abgelaufenen Quartal 2 Mio. EUR. Belastet wurde das Ergebnis durch 63 Mio. EUR im Zusammenhang mit einem Projektengagement mit einem lokalen Partner sowie 38 Mio. EUR für Abfindungsaufwendungen und damit verbundene Kosten für laufende Kapazitätsanpassungen. Sowohl Umsatz als auch Auftragseingang lagen unter dem Vorjahresniveau.

Ergebnis steigt, Umsatzentwicklung wegen starkem Auftragsbestand stabil

Das Ergebnis der Division **Mobility** belief sich auf 127 Mio. EUR und profitierte von einem Anteil aus dem zuvor erwähnten Pensions-Ertrag. Alle Geschäftseinheiten erzielten ein Ergebniswachstum, was zum Teil auf den nach einer selektiven Auftragsannahme in vorherigen Berichtsperioden starken Auftragsbestand bei Mobility zurückzuführen war. Der Auftragseingang lag im zweiten Quartal deutlich unter dem Vorjahresquartal, welches einen außergewöhnlich großen Auftrag für Hochgeschwindigkeitszüge in China enthalten hatte.



Sektor Energy

Hoher Auftragsbestand stützt Umsatz und Profitabilität

Der Sektor **Energy** erzielte ein Ergebnis von 863 Mio. EUR und lieferte damit den höchsten Beitrag zum Ergebnis Summe Sektoren. Die Profitabilität des Sektors wurde durch Aufwendungen von 59 Mio. EUR in Zusammenhang mit einer Verlagerung von Produktionskapazitäten belastet, die 25 Mio. EUR aus dem zuvor erwähnten Pensions-Ertrag mehr als kompensierten. Fossil Power Generation war erneut der Haupttreiber für das Ergebniswachstum des Sektors. Das schwierige Marktumfeld war unter anderem durch kundenseitige Verschiebungen großer Infrastrukturprojekte und Preisdruck bei Ausschreibungen geprägt. Entsprechend sank der Auftragseingang im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 26 %, im Wesentlichen bedingt durch ein geringeres Volumen aus Großaufträgen. Der hohe Auftragsbestand des Sektors federte die negativen Markteffekte auf die Umsatzentwicklung ab, insbesondere in den Divisionen Fossil Power Generation und Renewable Energy. Der Umsatz des Sektors fiel dennoch um 3 %, in erster Linie aufgrund der Stromnetzgeschäfte. Auf regionaler Basis ging der Auftragseingang in Europa/GANO und Amerika zurück, während Asien, Australien ein Auftragswachstum melden konnte. Beim Umsatz legte Europa/GANO zu, während die Regionen Amerika und Asien, Australien rückläufige Umsätze verzeichneten. Das Book-to-Bill-Verhältnis

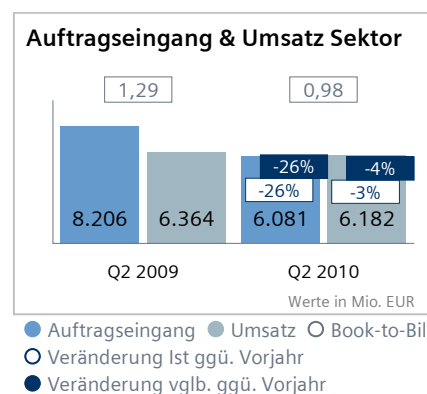
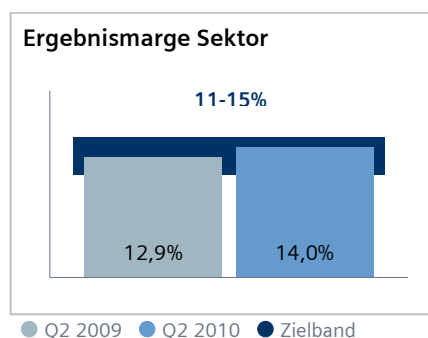
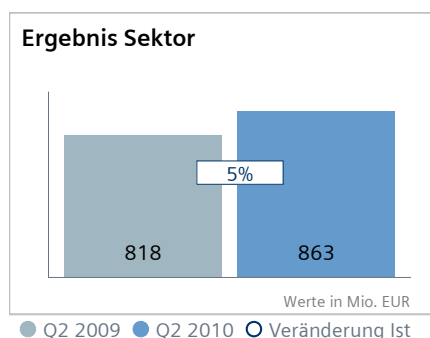
des Sektors belief sich im zweiten Quartal auf 0,98. Währungsumrechnungseffekte führten zu einem moderaten Wachstum des Auftragsbestands auf 50 Mrd. EUR.

Verbesserter Umsatzmix in einem schrumpfenden Markt

Die Division **Fossil Power Generation** zeigte erneut operative Stärke und steigerte das Ergebnis im zweiten Quartal im Vergleich zur Vorjahresperiode um 11 % auf 347 Mio. EUR. Ein im Vergleich zur Vorjahresperiode verbesserter Umsatzmix enthielt Projekte mit höheren Margen aus dem Auftragsbestand und einen gestiegenen Umsatzbeitrag aus dem Produktgeschäft der Division. Das Ergebnis von Fossil Power Generation wurde durch Aufwendungen in Höhe von 59 Mio. EUR in Zusammenhang mit einer Verlagerung von Produktionskapazitäten in der Region Amerika belastet; 26 Mio. EUR davon entfielen auf Abfindungsaufwendungen. Dieser Effekt wurde teilweise durch den Anteil der Division am zuvor erwähnten Pensions-Ertrag kompensiert. Der Umsatz stieg im zweiten Quartal dank der Abarbeitung von Aufträgen aus dem Auftragsbestand um 3 % im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Der Auftragseingang dagegen war in der abgelaufenen Berichtsperiode stark vom Marktrückgang beeinflusst. Das zweite Quartal des Vorjahrs enthielt Großaufträge über 1,1 Mrd. EUR aus dem Irak.

Konstante Leistungsstärke in dynamischem Umfeld

Die Division **Renewable Energy** war weiterhin einem Marktumfeld ausgesetzt, das von Großaufträgen, engen Kreditfinanzierungsmärkten und negativen Auswirkungen des Wirtschaftsabschwungs geprägt war. Vom niedrigen Niveau des ersten Quartals erholte sich das Ergebnis der Division im zweiten Quartal auf 107 Mio. EUR, womit es auch leicht über dem Vorjahreswert lag. Der Umsatz stieg im Vergleich zur Vorjahresperiode dank der Abarbeitung von Aufträgen aus dem Auftragsbestand um 8 %. Der Auftragseingang lag deutlich unter dem Vorjahresquartal, welches mehrere Großaufträge für Offshore-Windparks enthalten hatte. Die Division erwartet für die zweite Hälfte des Geschäftsjahrs ein Book-to-Bill-Verhältnis von deutlich über 1.



Günstiger Umsatzmix, Erholung beim Auftragseingang

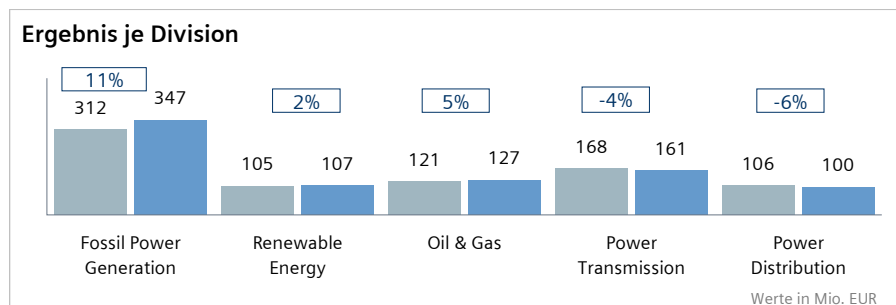
Die Division **Oil & Gas** trug im zweiten Quartal 127 Mio. EUR zum Sektorergebnis bei. Damit lag das Ergebnis trotz des geringeren Umsatzes über der Vorjahresperiode. Ein günstiger Umsatzmix enthielt erneut einen hohen Beitrag aus dem Dienstleistungsgeschäft. Der Auftragseingang legte gegenüber dem Vorjahresquartal zu, welches ein relativ geringes Volumen aus Großaufträgen enthalten hatte.

Stabiler Ergebnisbeitrag, Märkte bleiben schwierig

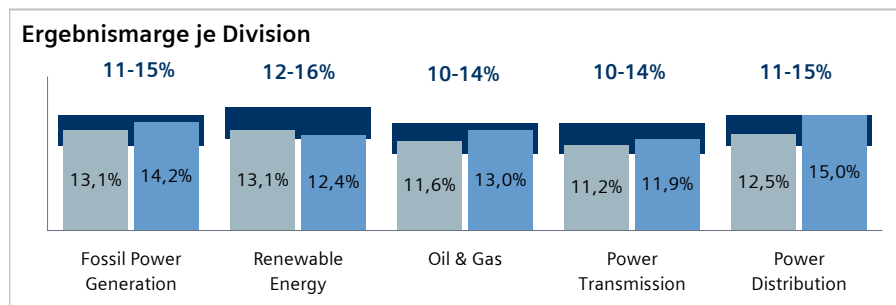
Die Division **Power Transmission** hielt mit 161 Mio. EUR ihr Ergebnis im zweiten Quartal nahe des Vorjahresniveaus, trotz geringerer Umsätze, insbesondere im Transformatorengeschäft. Der Auftragseingang der Division fiel um 11 %, was zum Teil auf ein geringeres Volumen aus Großaufträgen im Vergleich zur Vorjahresperiode zurückzuführen war.

Umsatzrückgang reduziert Ergebnis, Auftragentwicklung stabilisiert sich

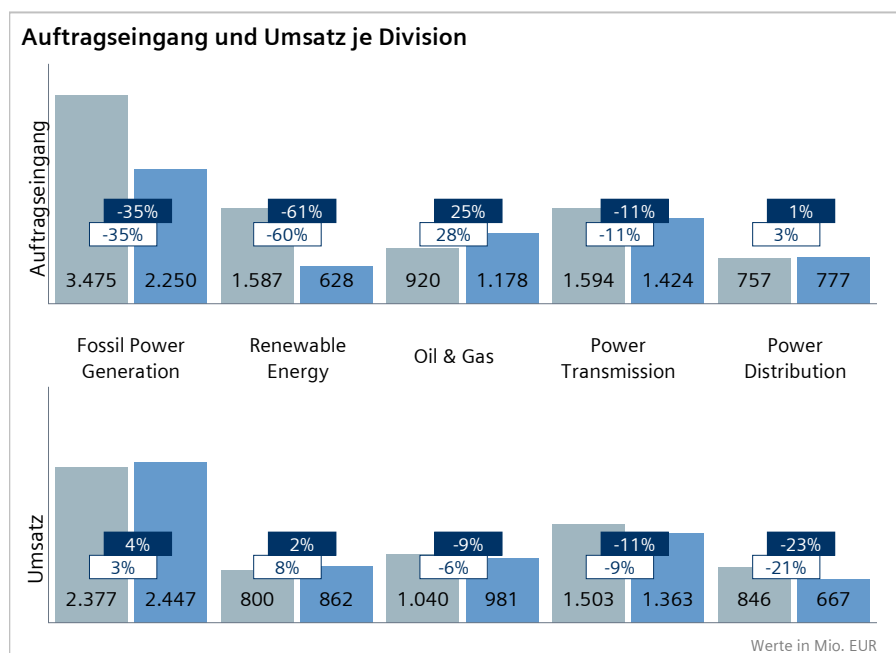
Das Ergebnis der Division **Power Distribution** fiel leicht auf 100 Mio. EUR, obwohl es von einem gestiegenen Beteiligungsergebnis sowie dem Anteil der Division am zuvor erwähnten Pensions-Ertrag profitierte. Eine schwache Auftragsentwicklung im Verlauf des Vorjahrs führte in der aktuellen Berichtsperiode zu deutlich niedrigeren Umsätzen, insbesondere im Mittelspannungsgeschäft. Dank einer sich stabilisierenden Nachfrage konnte Power Distribution zum ersten Mal seit über einem Jahr wieder einen Anstieg des Auftragseingangs im Vergleich zur Vorjahresperiode verzeichnen.



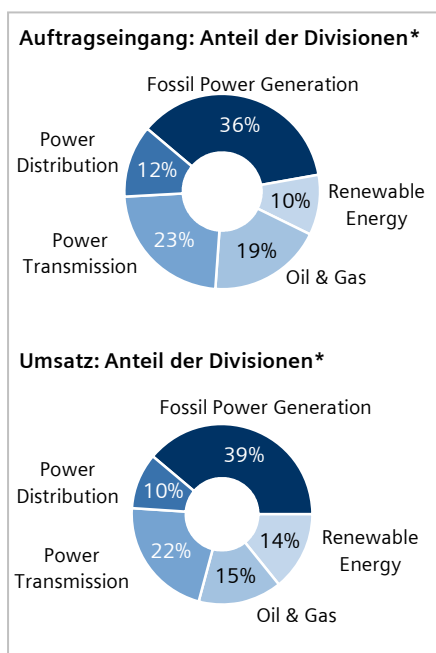
● Q2 2009 ● Q2 2010 ○ Veränderung Ist



● Q2 2009 ● Q2 2010 ● Zielbänder



● Q2 2009 ● Q2 2010 ○ Veränderung Ist ● Veränderung vglb.



* unkonsolidiert

Sektor Healthcare

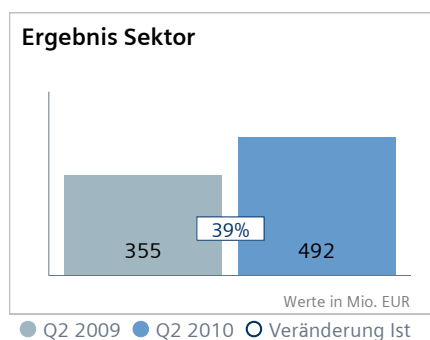
Strukturelle Kosteneinsparungen und nicht operative Erträge steigern Ergebnis

Der Sektor **Healthcare** verzeichnete im zweiten Quartal ein deutliches Ergebniswachstum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Die Verabschiedung der Gesundheitsreform in den USA nahm etwas Unsicherheit aus dem Markt und reduzierte bei Kunden die Zurückhaltung in ihrer Investitionstätigkeit. Ein starkes Umsatzwachstum in Asien, Australien kompensierte teilweise die Rückgänge in anderen Regionen, die zum Teil aus Restriktionen bei den Gesundheitsausgaben der öffentlichen Hand in den Industrieländern resultierten. Das Ergebnis legte auf 492 (i. Vj. 355) Mio. EUR zu und profitierte mit 79 Mio. EUR von dem zuvor erwähnten Pensions-Ertrag in den USA, der alle Divisionen des Sektors betraf. Das Sektorergebnis wurde zudem erneut von positiven Effekten aus Währungssicherungen gestützt, die insbesondere in der Division Imaging & IT anfielen. Zudem trugen strukturelle Kosteneinsparungen und ein günstiger Produktmix bei Imaging & IT zum Ergebniswachstum bei. PPA-Effekte aus Akquisitionen in der Vergangenheit beliefen sich im zweiten Quartal auf 44 Mio. EUR. Ferner erfasste Healthcare im Rahmen der nächsten Integrationsphase bei Diagnostics Aufwendungen von 26 Mio. EUR. Im Vorjahresquartal beliefen sich PPA-Effekte und Integrationskosten auf insgesamt 64 Mio. EUR. Der Auftragseingang lag nahezu auf Vorjahresniveau, obwohl die Vorjahresperiode einen außergewöhnlich großen

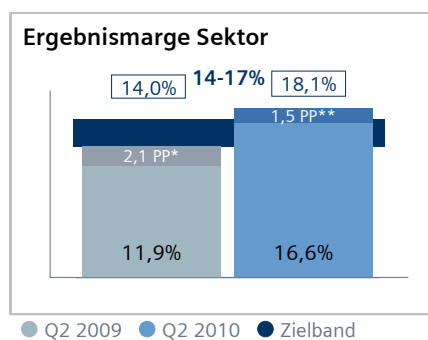
Auftrag bei Workflow & Solutions beinhaltet hatte. Ein starkes Auftragswachstum bei Imaging & IT enthielt zweistellige Zuwächse in Asien, Australien und in den USA. Der Umsatz lag im zweiten Quartal um 1 % unter dem Vorjahreswert und beinhaltete Wachstum in Asien, Australien bei Imaging & IT und Diagnostics. Bereinigt um negative Währungsumrechnungseffekte stieg der Auftragseingang um 1 % und der Umsatz blieb stabil. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors Healthcare belief sich im zweiten Quartal auf 0,99. Der Auftragsbestand stieg dank positiver Währungsumrechnungseffekte auf 7 Mrd. EUR.

Region Asien, Australien treibt Auftragswachstum

Die Division **Imaging & IT** steigerte ihr Ergebnis im zweiten Quartal auf 374 Mio. EUR von 265 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Neben einem günstigen Produktmix und strukturellen Kosteneinsparungen wurde die Profitabilität der Division vom zuvor erwähnten Pensions-Ertrag mit anteilig 44 Mio. EUR und vom ebenfalls zuvor erwähnten Effekt aus Währungssicherungen gestützt. Imaging & IT erzielte ein zweistelliges Umsatz- und Auftragswachstum in der Region Asien, Australien, insbesondere in Japan und China. Insgesamt legte der Auftragseingang im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres um 7 % zu und der Umsatz blieb stabil. Auf organischer Basis stiegen der Auftragseingang um 8 % und der Umsatz um 1 % im Vergleich zur Vorjahresperiode.



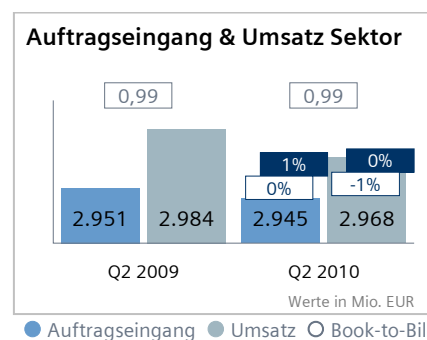
● Q2 2009 ● Q2 2010 ○ Veränderung Ist



● Q2 2009 ● Q2 2010 ● Zielband

* Wirkung der PPA- Effekte und Integrationskosten auf Marge in Prozentpunkte (PP)

** Wirkung der PPA-Effekte auf Marge in PP



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr
● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

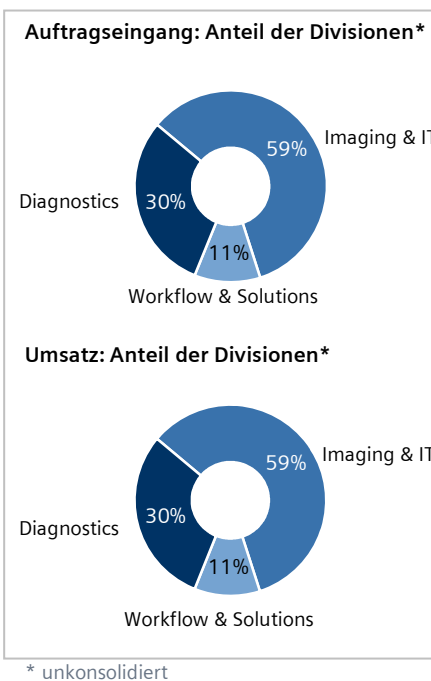
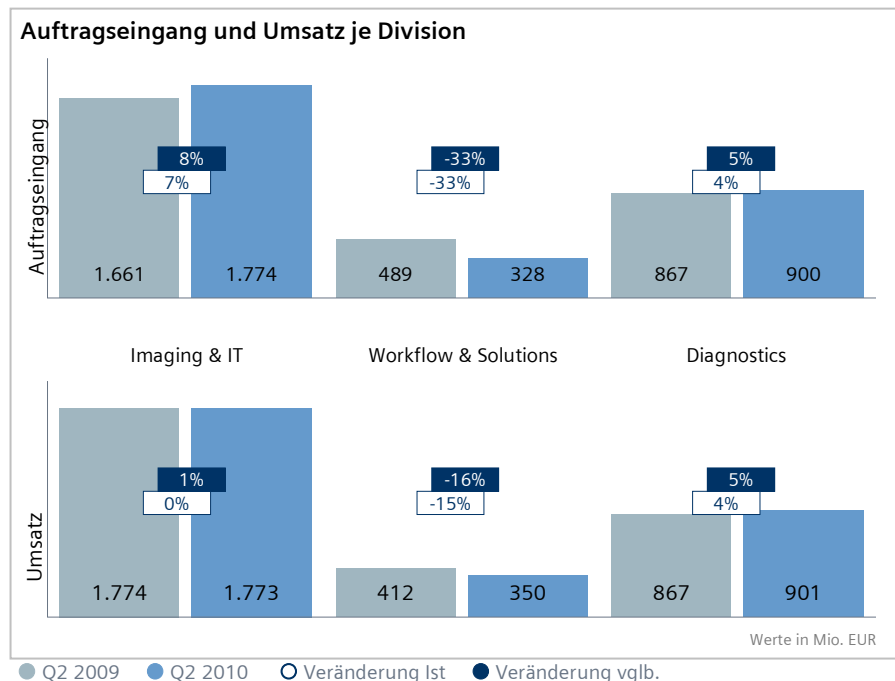
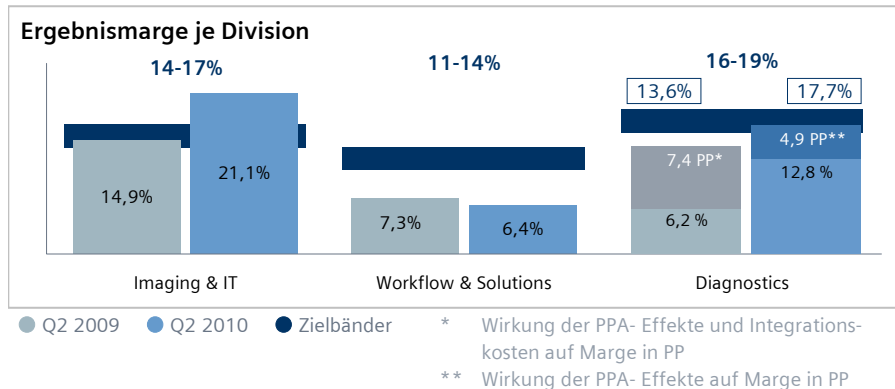
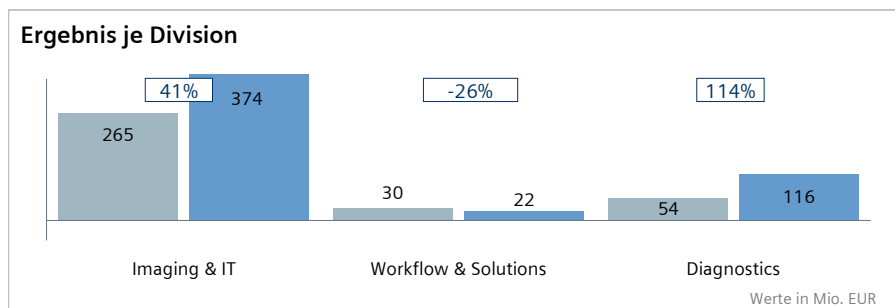
Ergebnis sinkt durch geringeren Umsatz

Die Division **Workflow & Solutions** verzeichnete ein Ergebnis von 22 Mio. EUR und profitierte mit 7 Mio. EUR aus dem zuvor erwähnten Pensions-Ertrag. Der Ergebnismargenrückgang resultierte im Wesentlichen aus einem geringeren Umsatz, insbesondere in Europa/GANO. Die Auftragszahlen lagen ebenfalls unter dem Vorjahreswert, was in erster Linie auf den oben erwähnten Großauftrag in Asien, Australien in der Vorjahresperiode zurückzuführen war.

Wachstum in Schwellenländern

Der Umsatz der Division **Diagnostics** stieg im zweiten Quartal im Vergleich zur Vorjahresperiode um 4 %. Auf organischer Basis (ohne Währungsumrechnungseffekte) legte der Umsatz um 5 % zu. Das Wachstum wurde in erster Linie durch die Schwellenländer in Asien, Australien und Amerika getrieben. In Europa/GANO blieb der Umsatz stabil. Die Profitabilität lag über dem Vorjahresniveau, was zum Teil durch volumengetriebene

Skaleneffekte und geringere Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten im Vergleich zur Vorjahresperiode gestützt wurde. Außerdem profitierte das Ergebnis vom zuvor erwähnten Pensions-Ertrag mit 22 Mio. EUR. Diese positiven Faktoren konnten höhere PPA-Effekte und Integrationskosten mehr als ausgleichen. Im zweiten Quartal des Vorjahrs beliefen sich diese Effekte auf 47 Mio. EUR bzw. 17 Mio. EUR. In der aktuellen Berichtsperiode erfasste die Division PPA-Effekte von 44 Mio. EUR und Integrationskosten von 26 Mio. EUR.



Equity Investments und Sektorübergreifende Geschäfte

Weiter schwieriges Marktumfeld für Equity Investments

Im zweiten Quartal wies **Equity Investments** einen Verlust von 87 Mio. EUR aus, gegenüber einem Verlust von 113 Mio. EUR im Vorjahr. Der Beteiligungsverlust aus dem Anteil von Siemens an NSN betrug minus

169 Mio. EUR im Vergleich zu minus 136 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. NSN berichtete an Siemens, dass das Unternehmen im abgelaufenen Quartal Restrukturierungs- und Integrationskosten von 125 Mio. EUR

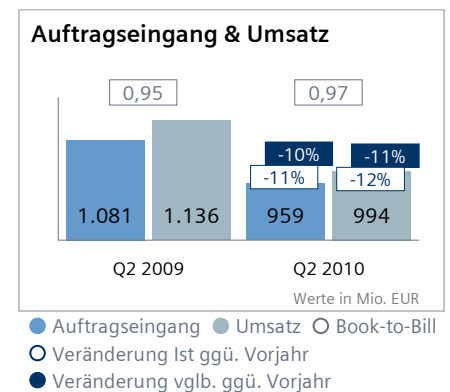
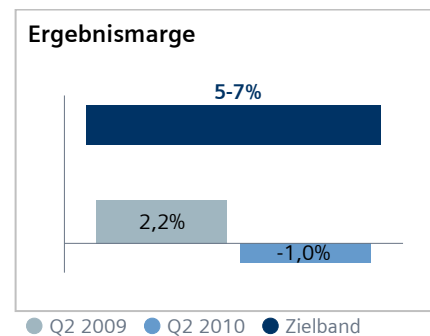
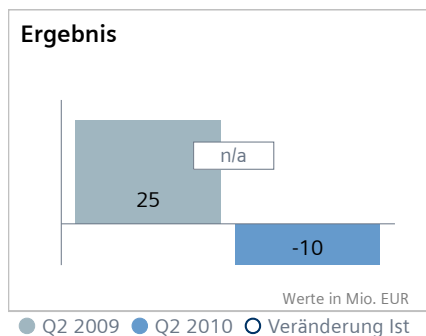
buchte, im Vergleich zu insgesamt 123 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Es wird erwartet, dass das Ergebnis von Equity Investments auch in den kommenden Quartalen volatil bleibt.

Siemens IT Solutions and Services von schwacher IT-Nachfrage betroffen

Siemens IT Solutions and Services verzeichnete einen zweistelligen Rückgang bei Umsatz und Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahresquartal. Dies resultierte aus einem

schwierigen externen Marktumfeld und einem verschlankten internen Geschäft mit Siemens. Der Umsatzrückgang führte in der aktuellen Berichtsperiode zu einem Verlust

von 10 Mio. EUR im Vergleich zu einem Gewinn von 25 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Der bereits angekündigte Plan zur Stellenreduzierung dürfte in den kommenden Quartalen zu erheblichen Aufwendungen führen.

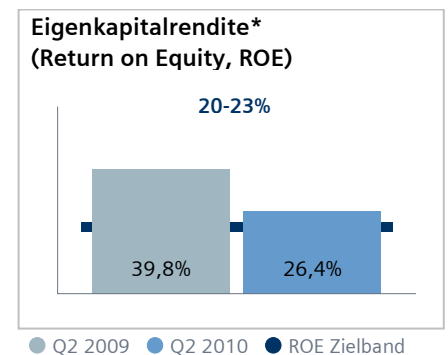
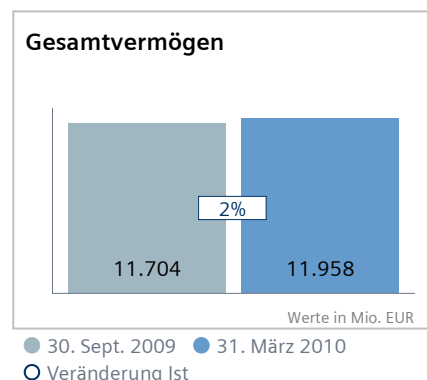
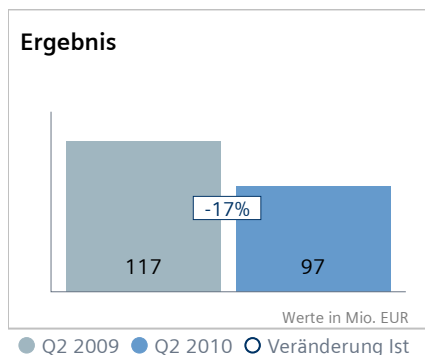


Robuste Profitabilität im Finanzierungsgeschäft

Siemens Financial Services erzielte ein Ergebnis vor Ertragsteuern von 97 Mio. EUR. Dieses beinhaltet höhere Ergebnisbeiträge des gewerblichen

Finanzierungsgeschäfts. Im Vorjahresquartal war im Gewinn von 117 Mio. EUR ein höherer Ergebnisbeitrag aus dem SFS-internen

Dienstleistungsgeschäft und dem Beteiligungsgeschäft enthalten. Das Gesamtvermögen stieg leicht auf 11,958 Mrd. EUR.



* Der ROE errechnet sich aus dem annualisierten Ergebnis vor Ertragsteuern für Q2 bezogen auf das im Q2 2010 durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital, welches bei 1,473 Mrd. (i.V. 1,176 Mrd.) EUR lag.

Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten, zentrale Posten und Konsolidierung

Geringerer Verlust im Electronics-Assembly-Systems-Geschäft

Die **Zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten** berichteten im zweiten Quartal einen Verlust von 25 Mio. EUR gegenüber einem Verlust von 96 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Die Verbesserung wurde im Wesentlichen durch das Geschäft mit Bestückautomaten für die Elektronikfertigung (Electronics-Assembly-Systems-Geschäft) erreicht, das seinen Verlust von 86 Mio. EUR im Vorjahresquartal auf 22 Mio. EUR reduzierte. Während beide Berichtsperioden Aufwendungen für Abfindungszahlungen enthielten, waren im Vorjahresquartal auch Belastungen aus Wertminderungen enthalten. Die Veräußerung des Electronics-Assembly-Systems-Geschäfts wird voraussichtlich zu einem Verlust führen. Zudem enthielt das zweite Quartal des Vorjahrs einen Verlust in Verbindung mit der Veräußerung einer Industriefertigungseinheit in Österreich, der größtenteils durch positive Effekte aus früheren Com-Aktivitäten ausgeglichen wurde.

Höhere Erträge in Zusammenhang mit Immobilienverkäufen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Real Estate (SRE)** betrug im zweiten Quartal 107 Mio. EUR und lag damit über dem Vorjahresergebnis von 37 Mio. EUR. Das Ergebniswachstum resultierte in erster Linie aus höheren Erträgen in Zusammenhang mit Immobilienverkäufen. Im Rahmen des Programms zur Bündelung der Immobilienaktivitäten von Siemens in SRE wurden im abgelaufenen Quartal Vermögenswerte mit einem Buchwert von 194 Mio. EUR an SRE überführt. SRE erwartet auch in den kommenden Quartalen weitere Kosten in Verbindung mit dem Programm. Außerdem plant SRE abhängig vom Marktumfeld weitere Immobilien zu veräußern.

Zentrale Posten profitieren von Compliance-bezogenen Themen

Die Zentralen Posten und Pensionen betragen im zweiten Quartal minus 156 Mio. EUR im Vergleich zu minus 451 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Diese Veränderung war im Wesentlichen auf die Zentralen Posten zurückzuführen, die sich auf minus 105 Mio. EUR beliefen, im Vergleich zu minus 368 Mio. EUR im Vorjahreszeitraum. Das abgelaufene Quartal profitierte von einem Ertrag in Höhe von 96 Mio. EUR, nach Abzug damit in Zusammenhang stehender Aufwendungen, der

aus der Einigung mit den D&O-Versicherern sowie aus der Einigung mit ehemaligen Vorstands- und Aufsichtsratsmitgliedern von Siemens resultierte. Zudem profitierte das Ergebnis von einem Ertrag in Höhe von 38 Mio. EUR aus der vereinbarten Rückführung eines durch die Behörden arrestierten Geldbetrags. Zum Vergleich enthielt die Vorjahresperiode Aufwendungen in Zusammenhang mit rechtlichen und regulatorischen Themen, Kosten von 33 Mio. EUR für externe Berater, die Siemens im Zusammenhang mit Untersuchungen von rechtlichen und regulatorischen Themen beauftragt hat, sowie negative Nettoeffekte aus Personalrestrukturierungen in Höhe von 33 Mio. EUR.

Stabiles Ergebnis bei Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstigen Überleitungspositionen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstigen Überleitungspositionen** blieb im Vergleich zum Vorjahresquartal mit minus 32 Mio. EUR stabil. Geringere Refinanzierungskosten aufgrund niedrigerer Zinssätze wurden durch negative Effekte aus der Veränderung der Marktwerte von Zinsderivaten, die nicht die Voraussetzungen für die Bilanzierung einer Sicherungsbeziehung (Hedge Accounting) erfüllen, kompensiert.

Ausblick

Während die Marktbedingungen für unsere kurzzyklischen Geschäfte bereits begonnen haben sich zu verbessern, gehen wir davon aus, dass die Bedingungen für unsere spätzyklischen Geschäfte auch in der zweiten Hälfte des laufenden Geschäftsjahrs herausfordernd bleiben werden. Wir erwarten weiterhin, dass der Umsatz auch aufgrund des stabilisierenden Effekts unseres hohen

Auftragsbestands im Geschäftsjahr 2010 organisch um einen mittleren einstelligen Prozentsatz zurückgehen wird. Wir erwarten ferner für die Summe der Sektoren ein Ergebnis über dem Vorjahreswert von 7,466 Mrd. EUR. Der Anstieg gegenüber unserer vorherigen Prognose, die sich auf 6,0 Mrd. EUR bis 6,5 Mrd. EUR belief, erhöht entsprechend unsere Erwartungen für das Wachstum (nach Steuern)

des Ergebnisses aus fortgeführten Aktivitäten.

Von dieser Prognose sind wesentliche Effekte ausgenommen, die sich aus Restrukturierungen, Portfoliotransaktionen, Wertminderungen oder aus rechtlichen und regulatorischen Angelegenheiten ergeben könnten.

Hinweis und Disclaimer

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht geprüft. Diese Ergebnisveröffentlichung 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. Weitere Informationen enthalten die Form 20-F für das Geschäftsjahr 2009 von Siemens unter "Supplemental financial measures". Die Form 20-F finden Sie auf der Investor Relations Website von Siemens oder über das EDGAR-System auf der Website der US-Wertpapieraufsichtsbehörde.

Heute ab 09:00 Uhr MESZ wird die Telefonkonferenz zu den Quartalszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, live im Internet unter www.siemens.com/telefonkonferenz übertragen. Dort können Sie auch die Folienpräsentation verfolgen und im Anschluss eine Aufzeichnung der Telefonkonferenz abrufen. Sie können zudem ab 15:00 Uhr MESZ live die Telefonkonferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher und Joe Kaeser unter www.siemens.com/analystconference verfolgen.

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 Auf-

trägen 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 Sektor 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 Aus-

wirkung 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.