

REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ

Q2 / 2020

**„ROBUSTE LEISTUNG IN
KOMPLIZIERTEN ZEITEN“**

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender

Roland Busch

Stellv. Vorstandsvorsitzender, CTO, CHRO

Ralf P. Thomas

Finanzvorstand

München, 8. Mai 2020

Es gilt das gesprochene Wort.

[Joe Kaeser]

Sehr geehrte Damen und Herren,

guten Morgen und vielen Dank, dass Sie sich eingewählt haben. Ich hoffe, Ihnen und Ihren Familien geht es gut in diesen ungewohnten und ungewöhnlichen Zeiten.

Heute, am 8. Mai, feiern wir einen bewegenden Gedenktag: Vor 75 Jahren endete in Europa der Zweite Weltkrieg. Dieses Jubiläum begehen wir nun in Zeiten der Corona-Krise. Es öffnet unseren Blick für wesentliche Dinge, die über die aktuelle Situation hinausgehen.

Frieden, Freiheit, Toleranz und Verständigung – das sind die Werte der Nachkriegsordnung, die mit dem 8. Mai 1945 begann. Und es sind Werte, die Bestand haben. Sie können uns leiten im Zeitalter von Globalisierung, Digitalisierung, Klimawandel und erstarkendem Nationalismus und Populismus. Siemens wird sich weiter für diese Werte einsetzen. Und wir sollten das auch als Individuen tun in einer Zeit, in der die Welt Halt sucht und Orientierung braucht.

Die Corona-Krise wird von einigen als Krieg bezeichnet. Dabei ist sie eigentlich etwas ganz anderes: Sie ist eine Herausforderung – aber besonders eine Chance – für unseren Zusammenhalt, für Kameradschaft und Nachbarschaftshilfe. Das sind schon fast vergessene Werte aus der Zeit gleich nach dem Krieg. Werte, mit denen unsere Eltern und Großeltern das sogenannte Wirtschaftswunder vollbracht haben. Auch in der Zeit nach Corona wird es einen Wiederaufbau geben. Das ist trotz aller Einschnitte eine große Chance, eine bessere Welt zu bauen, eine nachhaltige und eine multilaterale Welt nach den Prinzipien einer ökologischen, sozialen Marktwirtschaft. Die Politik ist hier gefordert, aber auch die Unternehmen, und unsere Wirtschaft und Gesellschaft insgesamt. Für jetzt aber gilt es, die Krise zu meistern, ohne den Blick für die Zukunft zu verlieren.

Das gilt auch für Siemens. Und es gilt in einer Zeit, in der wir mitten in einer Neuausrichtung historischen Ausmaßes stehen. Die Aufgaben könnten größer nicht sein. Dennoch sind wir guter Dinge:

- Wir haben die Zeit zwischen 2014 und 2019 genutzt und sind wirtschaftlich stark und finanziell solide aufgestellt.
- Wir verfügen über eine starke und erfahrene Führungsmannschaft, die die Weltfinanzkrise 2008-2009 und die hausgemachten Existenzkrisen 2006-2007 sowie 2013 erfolgreich gemeistert hat.

- Und wir haben ein modernes, zukunftsicheres Leistungsspektrum mit Energie, Industrie und Infrastruktur und Gesundheitstechnik, für das über 386.000 motivierte Kolleginnen und Kollegen jeden Tag ihr Bestes geben.

Dennoch verlangt uns die Aufrechterhaltung der Betriebsbereitschaft über die gesamte Wertschöpfungskette alles ab und bringt die Organisation dabei oft an ihre Grenzen. Das gilt für das Beschaffungswesen, Kundenbeziehungen, den Absatz sowie Service und damit die Beschäftigung, die Sicherheit für die Menschen, den Umgang mit Regierungen und Regulatoren in aller Welt – um nur einige Themen zu nennen. Jedoch ist bei allem, was wir tun klar: Die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter und die unserer Partner hat oberste Priorität.

Krisenzeit ist auch die Zeit, Verantwortung und Hilfsbereitschaft zu zeigen. Ich freue mich sehr, dass wir unsere stabile Position und unser Leistungsspektrum dafür nutzen können, anderen in der Krise zu helfen. Denn nur wer hat, der kann auch geben. Siemens wird seiner gesellschaftlichen Verantwortung und Bestimmung – ich habe das bereits vor fast zwei Jahren „Purpose“ genannt – gerecht, und sogar in besonderem Maße. Lassen Sie mich nur einige Beispiele nennen:

- Die Kompetenzen von Siemens Healthineers sind gerade besonders gefragt. „Helfen, wo immer wir können“ – nach diesem Leitspruch handelt die Mannschaft um Bernd Montag. Die Healthineers haben qualitativ führende Covid-19-Tests entwickelt. Sie versorgen Kliniken rund um die Welt unter Hochdruck mit medizinischem Gerät und unterstützen medizinisches Personal bei komplizierten Bildaufnahmen auch aus der Ferne.

Mitte April hat Siemens Healthineers gemeinsam mit uns eine mobile Klinik nach Kolumbien gespendet, die bei der Behandlung von Covid-19-Erkrankten unterstützen soll. Und es gibt noch viele weitere Beispiele.

- Die Kollegen von Digital Industries packen ebenfalls mit an und helfen zum Beispiel Herstellern von Schutzausrüstung und medizinischen Geräten, ihre Produktion umzustellen oder auszuweiten. Außerdem haben wir unser 3D-Druck-Netzwerk geöffnet für Krankenhäuser und Gesundheitsorganisationen, die dringend medizinische Ersatzteile benötigen.

- In Großbritannien engagieren sich Siemens und Siemens Healthineers in der „Ventilator Challenge“. Das ist eine Initiative führender Unternehmen in Großbritannien mit dem Ziel, in großem Umfang Beatmungsgeräte herzustellen.
- Unter dem Dach seiner Caring-Hands-Stiftung hat Siemens Mitte April einen Hilfsfonds eingerichtet. Dieser Fonds hilft medizinischen Einrichtungen und von Corona Betroffenen weltweit und unbürokratisch. Viele Mitarbeiter und der Vorstand haben bereits gespendet. Über 12 Millionen Euro sind bis heute eingegangen. Dafür möchte ich allen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen herzlich danken!
- Nicht zuletzt hat Siemens sein weltweites Einkaufsnetz zeitnah genutzt, um zusätzlich zum Eigenbedarf 2 Millionen Schutzmasken zu beschaffen, als diese noch Mangelware waren. Davon haben wir je 1 Million an das Land Bayern und an die Bundesrepublik Deutschland gespendet.

Siemens bringt schon jetzt die ganze Breite seiner Fähigkeiten ein, um die Krise zu überwinden. Und wir werden das auch weiterhin tun.

Die Krise bringt für uns aber natürlich auch gewaltige Herausforderungen auf der Absatzseite mit sich. Und das beeinflusst das ganze Unternehmen. Viele unserer Schlüsselmärkte und Schlüsselindustrien sind stark betroffen, zum Beispiel Automobilindustrie und Maschinenbau. Aber auch die Finanzierbarkeit von großen Projekten bis hin zu Kundendienst- und Serviceleistungen beim Kunden. Unterschiedliche Regelungen in den verschiedenen Ländern tun ihr Übriges.

Insofern erwarten wir erst für das dritte Quartal die volle Wirkung des weltweiten „Shutdown“ und damit eine Bodenbildung der Nachfrage. Dabei ist es vor allem wegen des multikausalen Charakters der Einflüsse zu früh, eine Bewertung abzugeben, wie lange diese Situation anhält und wann sich die Weltwirtschaft erholt. Deshalb werden wir unsere ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2020 nicht mehr bestätigen und bis auf weiteres auch von einer neuen absehen. Ralf Thomas wird in seinem Vortrag auf die Änderungen im Ausblick näher eingehen. Wir sind uns aber sicher, dass Siemens aus der Krise gestärkt hervorgehen kann.

Wir sind weltweit führend in Automatisierung und Industrieller Digitalisierung. Diese werden in Zukunft noch gefragter sein, wenn die globalen Wertschöpfungsketten neu gedacht und gestaltet werden.

Auch die Gesundheitstechnik wird neu gedacht werden. Verschiedene medizinische Verfahren wachsen zusammen. Siemens Healthineers ist das einzige Unternehmen in der Branche, das Bildgebung, Labordiagnostik und digitale Intelligenz im Unternehmen integriert hat.

Auch der Energiesektor wird sich verändern müssen. Wenn die Weltwirtschaft neu aufgebaut wird, muss sie nachhaltig und ressourcenschonend in Erzeugung, Übertragung und Verbrauch sein. Siemens Energy ist wie kein anderes Unternehmen dafür prädestiniert.

China und Amerika werden – ob gerecht oder ungerecht – als Wirtschaftsmächte gestärkt hervorgehen. Die Siemens-Unternehmen sind in beiden Volkswirtschaften etabliert wie kein anderer fremder Wettbewerber.

Last but not least: Wir sind ein robustes und fokussiertes Unternehmen geworden, das für die Zukunft stark aufgestellt ist – strukturell und inhaltlich.

Ein Blick auf die Differentiale der Zyklen 2007-2009 versus 2017-2020 macht deutlich, wie robust sich die Aktie im Jahr 2020 trotz ihrer impliziten konjunkturellen Zyklizität vergleichsweise verhält. Dies spiegelt sich auch in der deutlichen Verbesserung des Total-Shareholder>Returns der letzten Jahre wider. Durch die Begebung der Siemens Energy an die Aktionäre wird sich dieser auch 2020 deutlich von vergleichbaren Wettbewerbern abheben.

Dabei ist es besonders erfreulich, dass mit fast 300.000 Mitarbeiteraktionären auch die Belegschaft profitiert. Außerdem bauen wir eine langfristig attraktive Energiefirma mit über 80 Milliarden Euro Auftragsbestand und über 90.000 Kolleginnen und Kollegen.

Blicken wir nun kurz auf die Entwicklung der Geschäfte. Wir haben trotz komplizierter Umfeldbedingungen ein robustes Quartal abgeliefert. Besonders beeindruckt hat mich mein globales Team, das den ursprünglichen Zeitplan für die Abspaltung des Energiegeschäftes einhält. Im zweiten Quartal führen wir die Geschäfte von Siemens Energy nun erstmals als nicht fortgeführte Aktivitäten. Sie sind in den Industriellen Geschäften also nicht mehr enthalten.

- Der Rückgang des Auftragseingangs um vergleichbar 9 Prozent auf 15,1 Milliarden Euro lag in erster Linie an einem geringeren Volumen aus Großaufträgen bei Siemens Mobility.
- Der Auftragsbestand für den gesamten Siemens-Konzern erreichte mit 150 Milliarden Euro ein neues Allzeithoch.

- Heute arbeiten über 386.000 Menschen weltweit bei Siemens. Das sind rund 3.000 mehr als noch vor einem Jahr. Wir haben fast 9.000 offene Stellen, davon ein Drittel in Deutschland.
- Das Book-to-Bill-Verhältnis lag bei 1,06, also klar über 1.
- Angesichts des aktuellen Marktumfelds und des damit verbundenen Umsatz-Rückgangs der margenträchtigen Kurzzyklischer war das angepasste EBITA der Industriellen Geschäfte mit 1,6 Milliarden Euro und einer operativen Marge von 12,1 Prozent weiterhin stark.

Wie schon erwähnt, konnten wir trotz erschwerter Bedingungen den Carve-out von Gas and Power wie ursprünglich geplant im zweiten Quartal abschließen. Am 1. April ging Siemens Energy wie geplant mit einem starken Team an den Start. Und die außerordentliche Hauptversammlung kann wie geplant und in neuem Format am 9. Juli stattfinden.

Sie sehen, wir gehen mit diesen außergewöhnlichen Umständen konzentriert und konsequent, aber auch respektvoll und möglichst umsichtig um. Auch wir wissen nicht, wie lange und wie sehr uns diese Pandemie mit ihren Auswirkungen noch beschäftigen wird. All das, was wir beeinflussen können, haben wir gut verstanden. Aber es gibt große Imponderabilien um uns herum – zu vieles, das wir nicht beeinflussen können. Das ist uns bewusst und bestimmt unser Handeln.

Wir wissen aber auch, dass es eine Zeit nach Corona gibt. Auch darauf bereiten wir uns vor und schaffen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Zeit des Wiederaufbaus. Vielleicht schon bald. Denn kurz vor der Dämmerung ist die Nacht am Dunkelsten.

Meine Kollegen Roland Busch und Ralf Thomas geben Ihnen nun einen tieferen Einblick in die Performance im zweiten Quartal.

[Roland Busch]

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite guten Morgen und herzlich willkommen!

Joe Kaeser hat Ihnen bereits berichtet, wie uns die Corona-Krise beeinflusst. Ob in Fertigung, Service, in Großprojekten oder im Homeoffice – ich habe sehr großen Respekt davor, wie unsere Kolleginnen und Kollegen mit der extremen Situation umgehen. Wir

können die Zukunft nicht vorhersagen, aber wir können managen, wie wir mit dieser Krise umgehen. Und das läuft sehr gut. Sehr viele arbeiten zu Hause, aber keiner arbeitet allein.

Unser Geschäft erweist sich als solide. Der Umsatz ist im zweiten Quartal auf vergleichbarer Basis nur um ein Prozent zurückgegangen. Das liegt daran, dass wir einen sehr guten Portfolio-Mix haben, der kurz- und langfristige Investitionszyklen abbildet. Wir haben einen steigenden Anteil von margenstarken Geschäften, wie Service und Software. Zudem sind wir in sehr unterschiedlichen Branchen tätig. Einige Geschäfte leiden stärker unter der Krise, andere verzeichnen sogar steigende Nachfrage, beispielsweise Siemens Healthineers mit Aufträgen für Computertomographen.

Bei Digital Industries (DI) haben systemrelevante Branchen angezogen, etwa Lebensmittel und Getränke, Hygieneprodukte oder Medikamente. Trotz Kontaktbeschränkungen kann DI seine Kunden weiter bedienen. Etwa, indem Maschinen oder Anlagen aus der Ferne abgenommen werden oder bei virtuell zugeschalteten Experten in Betrieb gehen. Ähnliche Effekte sehen wir bei Smart Infrastructure. Der Bedarf für Fernwartung steigt. Zugleich machen wir mehr Umsatz mit Kunden, die Krankenhäuser, Rechenzentren oder andere kritische Infrastrukturen betreiben.

Zuversichtlich macht mich auch unser hoher Auftragsbestand: insgesamt 69 Milliarden Euro ohne Siemens Energy. Der größte Anteil davon liegt bei Siemens Mobility.

Für die Zukunft, also post-Corona-Krise, sehe ich zwei Trends.

- Erstens: Die Digitalisierung wird Geschäfte noch stärker durchdringen und ein Wettbewerbsvorteil sein. Digitale Technologien spielen derzeit schon eine große Rolle bei der Bewältigung der Krise. Ich bin überzeugt: Besonders die Unternehmen, die frühzeitig auf Digitalisierung gesetzt haben, werden gestärkt aus der Krise hervorgehen.
- Zweitens: Es wird zu einer mitunter tiefgreifenden Neujustierung der Fertigungs- und der Lieferketten kommen. Es hat sich klar gezeigt, wie anfällig diese sind. Ich bin überzeugt, dass künftig auch wieder in Hochlohnländern wettbewerbsfähig produziert werden kann, und zwar durch mehr Automatisierung und IoT-Technologien, also durch die Verknüpfung der realen und der digitalen Welt.

Keine Frage, die nächsten Monate werden für uns alle eine immense Herausforderung, und sie werden uns viel abverlangen. Aber diese Krise birgt für Siemens langfristig große Chancen. All die Marktentwicklungen, auf die wir schon seit langem setzen, insbesondere

die Digitalisierung, werden dadurch beschleunigt. Technologie wird eine immer größere Rolle spielen.

Ein weiterer wichtiger Punkt: Wir haben, selbstverständlich ohne an eine Pandemie zu denken, das Unternehmen bereits mit der Vision 2020+ deutlich stärker auf Kunden und Märkte fokussiert, agiler gemacht und Kostensenkungsprogramme angestoßen, von denen wir jetzt profitieren.

Aufgrund der Auswirkungen der Pandemie haben Digital Industries und Smart Infrastructure ihre Programme zur Kostenoptimierung beschleunigt. Die wichtigsten Hebel sind stärkere interne Digitalisierung, verbesserte Prozesse und Optimierung der regionalen Strukturen. Verglichen mit unserer Ankündigung beim Capital Market Day im Mai 2019 planen wir nun bis zum Geschäftsjahr 2021 eine Kostensenkung von rund 475 Millionen Euro, das ist eine zusätzliche Steigerung von 165 Millionen Euro. Davon kommen 135 Millionen Euro von Digital Industries und 30 Millionen Euro von Smart Infrastructure. Wir sind zudem voll im Plan bei unserem Einsparungsziel von rund 300 Millionen Euro bei Lean and effective Governance bis 2021.

Nun zu einem für mich sehr erfreulichen Thema: Siemens Mobility trotz der Corona-Krise. Wir haben ein am Markt führendes, vertikal integriertes Portfolio, und Siemens Mobility ist integraler Bestandteil der Siemens AG. Wir hatten zwar angekündigt, Ihnen zum zweiten Quartal ein strategisches Update zu geben. Aufgrund der aktuellen Situation haben wir dies jedoch auf das vierte Quartal verschoben. Hier gibt es keinen Zeitdruck. Die Konsolidierung am Markt beobachten wir sehr aufmerksam. Wir werden unser Portfolio selektiv verstärken, immer wenn sich Gelegenheiten ergeben. Das haben wir auch in der Vergangenheit sehr erfolgreich getan, etwa mit Invensys Rail oder HaCon, einem führenden Software-Anbieter für Mobilität.

Siemens Mobility hatte zum Ende des zweiten Quartals 2020 einen sehr guten Auftragsbestand von 32 Milliarden Euro. In der Krise gelingt es uns, den Betrieb aufrechtzuerhalten, trotz der Beschränkungen bei Projekten und dem Zugang zu Kunden. Details wird Ihnen gleich Ralf Thomas erläutern. Ich möchte hier nochmal auf die starke langfristige Performance von Siemens Mobility hinweisen: In den vergangenen fünf Jahren hatten wir ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von vier Prozent!

Was mich auch sehr freut: Wir haben unsere Prozesse über Jahre enorm verbessert. Jetzt haben wir die Betriebsgenehmigung für unseren neuen Regionalzug Mireo in der Rekordzeit von 38 Monaten bekommen – das ist ein halbes Jahr früher als branchenüblich. Er wird im Rheintal zwischen Karlsruhe und Basel von der DB Regio eingesetzt. Ähnlich schnell lief die

Zulassung des ICE 4 in der siebenteiligen Variante, die wir auch kürzlich erhalten haben! Und in dieser Woche haben wir die tausendste Vectron-Lokomotive verkauft. Das ist eine Erfolgsgeschichte, die wir unserer konsequenten Plattformstrategie verdanken. Die sehr flexibel einsetzbaren Loks werden seit 2012 in München-Allach gebaut und sind inzwischen mehr als 300 Millionen Kilometer gefahren.

Zuletzt komme ich zu den Portfolio Companies. Sie erinnern sich: Das sind die Einheiten, die wir aus unserem Industriellen Geschäft herausgenommen haben, um ihnen mehr unternehmerische Freiheit zu geben. Wir haben seit April 2019 in der operativen Performance der Portfolio Companies große Fortschritte gemacht. Die strategischen Pläne, die wir für jede Einheit aufgestellt haben, um ihr volles Potenzial auszuschöpfen, zeigen Wirkung. Die voll konsolidierten Einheiten haben die Verlustzone hinter sich gelassen, und sie sind auf Wachstumskurs.

Besonders gut schlägt sich das seit 2017 eigenständige Unternehmen Flender. Wir haben daher einen zweistufigen Plan, um Flender noch besser am Markt zu positionieren. Zunächst wollen wir in Flender die POC-Einheit Wind Energy Generation integrieren. Diese ist führend bei Generatoren und Komponenten für Direktantriebe für die Windindustrie. Mit der ersten Stufe schaffen wir eine schlagkräftige Einheit mit rund 8.500 Beschäftigten und etwa zwei Milliarden Euro Umsatz. Wir verbessern damit unser Angebot als Systemlieferant für die Windindustrie, einer ökologisch und ökonomisch wichtigen Branche, die derzeit einem starken Technologiewandel unterworfen ist. Die zweite Stufe des Plans sieht vor, Flender als Spin-off an die Börse zu bringen. Darüber werden die Siemens-Aktionäre auf der Hauptversammlung im Februar 2021 abstimmen.

Bevor ich an meinen Vorstandskollegen Ralf Thomas übergebe, möchte ich noch sagen, dass mir die vergangenen Wochen mehr denn je bewusst gemacht haben, wofür Siemens steht, und was wir leisten. Ich bin stolz auf die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die in der Krise alles geben. Es gibt einen großen Zusammenhalt in unserem Unternehmen, und das ist wichtig, denn wir können diese Krise nur gemeinsam meistern. Ich spüre auch das Vertrauen der Kunden, vor allem, weil wir bei vielen von ihnen sicherstellen, dass ihre kritischen Infrastrukturen und Prozesse auch in der Krise zuverlässig funktionieren.

[Ralf P. Thomas]

Vielen Dank! Und auch von meiner Seite einen guten Morgen, meine Damen und Herren.

Lassen Sie uns nun einen genaueren Blick auf die Ergebnisse der einzelnen Geschäfte werfen.

Siemens Energy, das heißt Gas and Power sowie Siemens Gamesa, haben wir in unserer Berichterstattung zum Ende des ersten Halbjahres, wie bereits erwähnt, in die nicht fortgeführten Aktivitäten umgegliedert. Dieser von den einschlägigen Rechnungslegungsvorschriften vorgegebene Schritt ist ein weiterer wichtiger Meilenstein auf dem Weg zur Börsennotierung von Siemens Energy. Ich werde deshalb im Folgenden auf die Ergebnisse von Gas and Power und Siemens Gamesa nicht mehr näher eingehen.

Gleiches gilt für die Zahlen von Siemens Healthineers, die Ihnen ja bereits aus deren eigener Veröffentlichung bekannt sind. Einen detaillierten Überblick über alle Geschäfte finden Sie wie immer in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Beginnen wir mit Digital Industries.

Im Berichtsquartal konnten wir einige größere Aufträge im Geschäft mit Fabrikautomatisierungslösungen sowie im Software-Geschäft gewinnen. Zudem stockten viele Kunden ihre Lagerbestände auf, so dass der Auftragseingang auf vergleichbarer Basis trotz der schwierigen Rahmenbedingungen insgesamt ein geringes Plus verzeichnen konnte. Geografisch kamen hierbei zweistellige Wachstumsraten aus China.

Der Umsatz jedoch ging vergleichbar deutlich zurück. Die Nachfrage der Kunden, insbesondere in den kurzzyklischen Geschäften, ist aufgrund der Corona-Krise merklich abgekühlt. China und Deutschland verzeichneten dabei die stärksten Einbußen.

Die niedrigeren Umsatzerlöse belasteten vor allem die Profitabilität der Kurzzykliker. Insgesamt lag die Ergebnismarge für Digital Industries deutlich unter dem Vorjahr, darf wohl aber dennoch mit 15,9 Prozent, respektive 16,9 Prozent vor Restrukturierungsaufwendungen, als sehr solide eingeordnet werden. Allerdings erwarten wir im dritten Quartal noch stärkere negative Auswirkungen durch die Corona-Pandemie, gerade in den margenstarken kurzzyklischen Geschäften.

Kommen wir nun zu den Ergebnissen von Smart Infrastructure.

Der Auftragseingang ging auf vergleichbarer Basis gegenüber dem starken Vorjahresquartal moderat zurück. In Asien und Australien kühlte die Nachfrage aufgrund der Corona-Krise besonders stark ab.

Der Umsatz von Smart Infrastructure ging vergleichbar mit 1 Prozent nur gering zurück. Spürbare Wachstumsimpulse kamen aus dem Lösungs- und Servicegeschäft in den USA. In anderen Regionen, insbesondere in Asien Australien, waren die Umsätze aufgrund der Corona-Pandemie bereits deutlich rückläufig. Die schwächere Nachfrage aus kurzzyklischen Kunden-Industrien wirkte sich auch hier auf das an sich margenstarke Produktgeschäft aus.

Auf das Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit von Smart Infrastructure ist Roland Busch ja bereits eingegangen. Hier kommt das sehr erfahrene Führungsteam sehr gut voran. Neben den Auswirkungen der Corona-Pandemie belasteten die damit verbundenen Aufwendungen für Personalrestrukturierung die Marge des Quartals in Höhe von 5,2 Prozent mit 3 Prozentpunkten erheblich. Für das anstehende dritte Quartal erwarten wir pandemie-bedingt eine noch stärkere Beeinträchtigung der Profitabilität in diesem Geschäft.

Siemens Mobility hat ihr Geschäft in diesem Quartal trotz diverser Beeinträchtigungen erfolgreich am Laufen halten können; die Ergebnisse waren dementsprechend weitgehend robust.

Der beträchtliche Rückgang im Auftragseingang ist vor allem auf das außergewöhnlich hohe Niveau an Großaufträgen im Vorjahresquartal, über die wir ja berichtet hatten, zurückzuführen. Doch auch in diesem Quartal konnten wir einige bemerkenswerte Erfolge feiern: Wir erhielten zum Beispiel Großaufträge für Regionalzüge in Deutschland, die auf unserer sehr erfolgreichen Mireo-Plattform basieren. Und wir gewannen damit den ersten Auftrag für batterie-elektrische Züge, die im Raum Baden-Württemberg zum Einsatz kommen werden. Die Book-to-Bill-Rate von Siemens Mobility lag bei sehr soliden 1,06 und hat den bereits sehr gesunden Auftragsbestand in Höhe von 32 Milliarden Euro weiter gestärkt.

Dank des Zuggeschäfts stieg der Umsatz von Siemens Mobility mit über 6 Prozent vergleichbar deutlich an. Hier liefen einige große Zug- und Serviceprojekte erfolgreich an.

Mit ihrer robusten Ergebnismarge von 9,3 Prozent lag Siemens Mobility erneut im Zielmargenkorridor.

Die Herausforderungen durch die Corona-Krise sind klar spürbar; dank unserer finanziellen Stabilität sind wir dafür gut gerüstet! Eine entscheidende Kennzahl ist in diesem Zusammenhang unsere verfügbare Nettoliquidität. Mit 11,4 Milliarden Euro sind wir hier in einer sehr günstigen Position.

Aufgrund unseres starken Ratings stehen uns beim Liquiditätsmanagement, das wir kontinuierlich und sehr aktiv betreiben, viele Optionen offen. Beispielsweise haben wir die im Februar noch günstigen Bedingungen im Finanzierungsmarkt genutzt und Bonds mit einem Volumen von 5 Milliarden Euro emittiert. Die hohe Nachfrage nach diesen Titeln war ein weiterer, klarer Vertrauensbeweis für unsere Finanzkraft und bestätigt unseren exzellenten Ruf am Kapitalmarkt eindrucksvoll.

Ein weiteres Beispiel ist die seit längerem schon bestehende Kreditlinie von über 7,5 Milliarden Euro, die wir im März um zusätzliche 3 Milliarden Euro aufgestockt haben. Beide Kreditlinien sind aktuell nicht gezogen, was uns für den Bedarfsfall zusätzliche Flexibilität verschafft.

Unser aktives Liquiditätsmanagement stellt auf täglicher Basis sicher, dass wir alle Finanzierungsquellen und -optionen bestmöglich nutzen.

Erlauben Sie mir bitte noch eine kurze Anmerkung zu unserem aktuellen Aktienrückkaufprogramm. Bis zum heutigen Tage haben wir im Rahmen dieses Programms Aktien im Wert von 2,4 Milliarden Euro erworben. Mit Blick auf die regulatorischen Anforderungen im Zusammenhang mit der bevorstehenden Abspaltung von Siemens Energy haben wir den laufenden Rückkauf vorerst unterbrochen, werden ihn aber nach der Abspaltung fortsetzen.

Kommen wir nun zum Ausblick.

Siemens zeigte im zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2020 eine solide Leistung, selbst als die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie begannen, unsere Geschäftsprozesse und unsere Finanzergebnisse zu beeinträchtigen.

Für das dritte Quartal unseres Geschäftsjahrs erwarten wir einen noch stärkeren Einfluss der Pandemie auf unsere Geschäftsentwicklung. Über diesen Zeitraum hinaus können die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen und ihr Einfluss auf Siemens derzeit noch nicht zuverlässig eingeschätzt werden. Deshalb können wir, wie Joe Kaeser bereits erwähnt hat, unsere ursprüngliche Prognose für das Geschäftsjahr 2020 nicht mehr bestätigen.

Im Geschäftsjahr 2020 erwarten wir nunmehr einen moderaten Rückgang der vergleichbaren Umsatzerlöse sowie ein weiterhin über 1 liegendes Book-to-Bill-Verhältnis. Der Nachfragerückgang schlägt sich am stärksten bei Digital Industries und Smart Infrastructure nieder.

Wir halten aber auch weiterhin an der Abspaltung und dem Börsengang von Siemens Energy vor dem Ende des Geschäftsjahrs 2020 fest. Daraus erwarten wir einen Abspaltungsgewinn, der innerhalb der nicht fortgeführten Aktivitäten gezeigt werden wird, dessen Höhe jedoch noch nicht zuverlässig vorhergesagt werden kann.

Wir gehen weiterhin davon aus, dass die Kosten aus der Abspaltung sowie Steueraufwendungen in Zusammenhang mit der Ausgliederung und der Aufstellung des Teilkonzerns Siemens Energy unseren Gewinn nach Steuern wie bereits angekündigt wesentlich belasten werden.

Aufgrund der vorgenannten Sachverhalte nehmen wir derzeit Abstand davon, für das Geschäftsjahr 2020 eine Prognose für das unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern zu geben.

* * * * *