



**Pressekonferenz
Zweites Quartal, Geschäftsjahr 2012**

**Rede von Peter Löscher
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG
München, 25. April 2012**

Es gilt das gesprochene Wort.

Siemens wächst auf breiter Basis

Das aus Ihrer Sicht wahrscheinlich Wichtigste vorweg: Wir reduzieren unsere Ergebnisprognose für 2012. Für uns ebenso wichtig: Bei Auftragseingang und Umsatz sind wir für das Gesamtjahr auf Kurs. Nun zum zweiten Quartal: Es war wie erwartet nicht einfach. Die Weltwirtschaft scheint sich zu stabilisieren, allerdings auf deutlich abgesenktem Niveau. In Europa hat sich die Diskussion um die Staatsschuldenkrise seit Beginn des Jahres ein Stückweit beruhigt, aber die Konjunkturexperten prognostizieren nach wie vor eine leichte Rezession. Die Schwellenländer wachsen weiterhin dynamisch, jedoch mit geringerer Geschwindigkeit als noch vor zwei Jahren – das gilt auch für China. Für die USA ist im Wahljahr mit einem leichten Aufschwung zu rechnen.

In dem eher gedämpften konjunkturellen Umfeld ging unser Auftragseingang um 13 Prozent auf rund 18 Milliarden Euro zurück – vor allem, weil weniger Großaufträge eingingen als im Vorjahresquartal. Unser Umsatz hat sich sehr erfreulich entwickelt und ist gegenüber dem Vorjahresquartal um neun Prozent auf rund 19 Milliarden Euro gestiegen. Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten liegt mit rund einer Milliarde Euro aber unter unseren Erwartungen. Vor allem zwei Posten belasten unser Ergebnis. Zum einen mussten wir im zweiten Quartal bei NSN einen Beteiligungsverlust von 640 Millionen Euro buchen. Zum anderen wirkten sich erneut Belastungen aus der Division Power Transmission negativ aus, im zweiten Quartal in Höhe von 278 Millionen Euro. Hauptgrund waren Projektverzögerungen bei Plattformen in der Nordsee für die Stromübertragung nach Deutschland.

Pionierprojekte in der Nordsee

Es geht in diesen Fällen um Plattformen, die fünfmal weiter vom Festland entfernt, doppelt so leistungsfähig und fünfmal so schwer sind wie die bisher vor den Küsten von Großbritannien errichteten Plattformen. Art und Größe der Herausforderungen, die bei den deutschen Nordsee-Projekten zu bewältigen sind, machen sie extrem anspruchsvoll, zum Beispiel die Witterungsbedingungen auf offener See oder die komplexen administrativen Genehmigungsprozesse: So muss jede einzelne Schweißnaht einer Übertragungs-Plattform ausführlich dokumentiert und geprüft werden.

Auch die Regulierungsbehörden stoßen in bisher für sie unerschlossene Gewässer vor: Es ist zum Beispiel immer noch nicht abschließend geklärt, ob bei Plattformen dieser Größe die Regularien für Schiffe oder für Ölförderplattformen anzuwenden sind. Gleichwohl haben wir inzwischen ein ziemlich klares Bild von der Situation und sind dabei, die aufgetretenen Probleme zu lösen. Projektkorrekturen einer solchen Größenordnung sind schmerzlich. Aber sie sind typisch für Pionierprojekte und Vorstöße in Neuland, wie wir sie in unserer Geschichte immer wieder gewagt haben. Und es sind am Ende genau solche Projekte, die einen echten Pionier auszeichnen.

Von ganz anderer Art ist die Lage im Geschäft mit Transformatoren und Hochspannungsschaltanlagen. Durch aggressive neue Wettbewerber aus Asien steht der Markt inzwischen unter hohem Preisdruck. Um unsere starke Position in diesem Geschäft für die Zukunft abzusichern, werden wir konsequent und zügig durchgreifen, wo wir strukturelle Herausforderungen feststellen.

Breite Aufstellung der Sektoren bewährt sich erneut

Alle anderen Geschäfte des Energy-Sektors laufen gut bis sehr gut. Der Sektor ist robust und intakt. Das Geschäft der Wind Power Division ist wieder auf Kurs und profitabel. Trotz erhöhten Wettbewerbs behauptete sich die Division im Markt mit ihrem hervorragenden Produktangebot, insbesondere mit ihrer führenden Stellung im Bereich Offshore. Fossil Power war erneut die ertragsstärkste Division im ganzen Unternehmen. Erfreulich waren im vergangenen Quartal unter anderem die Großaufträge für hochmoderne Gas- und Dampfkraftwerksprojekte in Südkorea und in Saudi-Arabien. Die Pionierarbeit, die wir bei der Entwicklung unserer Gasturbine der H-Klasse geleistet haben, zahlt sich ganz klar aus! Sie kommt in Südkorea zum Einsatz. Außerdem wird das Projekt aus Saudi-Arabien von der Export-Import-Bank der USA unterstützt – ein Erfolg unseres Engagements und unserer Positionierung in den USA.

Der Sektor Infrastructure and Cities entwickelte sich im vergangenen Quartal moderat. Wegen einer geringeren Zahl neuer Großaufträge im Bahngeschäft war der Auftragseingang leicht rückläufig. Umsatz und Ergebnis stiegen jedoch. Mit der Eröffnung zweier neuer Werke im indischen Bundesstaat Goa für den Auf- und Ausbau von Stromleitungsnetzen schritt die Entwicklung des neuen Sektors weiter voran. Im März verschiffte die Rail Systems Division

zudem die ersten Regionalzüge aus dem Großauftrag für die Olympia-Stadt Sotschi. Das Ereignis unterstreicht die Position von Siemens als größtem Anbieter von Bahntechnik im strategischen Wachstumsmarkt Russland.

Die kurzzyklischen Geschäfte im Sektor Industry laufen weiterhin sehr gut. Wir freuen uns auch über den für uns ausgesprochen positiven Auftakt der Hannover Messe gestern und vorgestern. Durch den schärfer werdenden internationalen Wettbewerb und die steigenden Rohstoffpreise wächst die Nachfrage nach Lösungen zur Produktivitätssteigerung und zur Senkung des Energiebedarfs. Mit den Zukäufen von RuggedCom und IBS verstärkte sich der Sektor im Bereich der Industrie-Software und -IT.

Der Sektor Healthcare behauptet weiterhin seine Spitzenposition in der Medizintechnik. Sowohl Umsatz als auch Auftragseingang legten zu. Wegen Buchungen im Zuge der „Agenda 2013“ ging das Ergebnis im Vergleich zum Vorjahrsquartal leicht zurück. Mit dem neuen MAGNETOM Spectra, einem Magnetresonanztomographen mit exzellenter Bildqualität und hoher Schnelligkeit, beweist Siemens erneut seine Fähigkeit, erstklassige Innovationen schnell und konkurrenzfähig ins weltweite klinische Breitengeschäft zu bringen. Wir haben das Gerät als SMART-Produkt entwickelt und produzieren es in China. Das zeigt, dass sich unsere Innovationsstrategie bezahlt macht. Wir sind auf die Zukunft vorbereitet: 2011 war Siemens zum zweiten Mal in Folge Europameister der Patente – mit mehr europäischen Patentanmeldungen als jedes andere Unternehmen.

Ich fasse zusammen: Unser weltwirtschaftliches Umfeld ist weiterhin gedämpft. Während unser Umsatz deutlich zulegte, blieb der Auftragseingang aufgrund eines schwächeren Großprojektgeschäfts unter dem Vorjahr. Für das Geschäftsjahr sind wir bei Auftragseingang und Umsatz auf Kurs, unsere Ziele zu erreichen. Das Quartalsergebnis lag wegen erneuter Belastungen bei Energieübertragungsprojekten in Deutschland unter unseren Erwartungen. Wir arbeiten diese Probleme konsequent ab. Insgesamt ist das Unternehmen gut für die Zukunft gerüstet. Die breite Aufstellung der Sektoren bewährt sich. Und unsere Innovationsstärke macht sich bezahlt.

Geänderter Ausblick für das Geschäftsjahr 2012

Abschließend nun zum Ausblick: Wir bestätigen unsere Erwartung eines moderaten, organischen Umsatzwachstums, und wir rechnen mit einem Auftragseingang, der über dem Umsatz liegt. Wir rechnen weiterhin mit starken Ergebnissen in den meisten Geschäftsbereichen, einschließlich der kurzzyklischen Geschäfte im Sektor Industry. Wegen der Herausforderungen hauptsächlich bei Power Transmission erwarten wir nunmehr gegenüber unserer ursprünglichen Prognose von 6 Milliarden Euro ein um 600 bis 800 Millionen Euro niedrigeres Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten.