

### **Entwicklung im ersten Quartal wie erwartet**

Pressekonferenz

Erstes Quartal des Geschäftsjahrs 2015

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Vergangene Woche fand in Davos das Weltwirtschaftsforum statt. Die großen Themen, die Politik und Wirtschaft dort diskutierten, beschäftigen auch Siemens: der Aufschwung der US-Wirtschaft; Währungskurs-Schwankungen und die neue Stärke von Dollar und Schweizer Franken; die in Aussicht gestellten Anleihenkäufe durch die Europäische Zentralbank und die Frage, welchen Effekt die in den Medien so titulierte „Billionen-Bazooka“ haben wird; die politischen Krisen in Europa und in der unmittelbaren Nachbarschaft; der Rückgang des Ölpreises.

Auf die damit verbundenen Fragen gab es auch in Davos keine einfachen Antworten. Die globale ökonomische und politische Lage war im vergangenen Jahr bereits uneinheitlich und bleibt auch 2015 wie erwartet vielschichtig. In den USA beobachten wir eine stärkere Investitionstätigkeit in der Industrie und der Bauwirtschaft. China bringt seine Strukturreformen voran und stärkt so seine Volkswirtschaft. Deren Vollendung wird aber Zeit in Anspruch nehmen. In Europa schließlich sehen wir eine mäßige Erholung, dank eines schwächeren Euro und eines niedrigeren Ölpreises.

### **Ölpreis-Rückgang nicht strukturell bedingt**

Lassen Sie mich an dieser Stelle eine Einschätzung der Ölpreis-Entwicklung geben. Seit Mitte vergangenen Jahres fiel der Preis für die Sorte Brent, die als Referenz gilt, von damals 110 Dollar pro Barrel auf heute rund 50 Dollar. Dieser starke Rückgang ist allerdings nicht strukturell bedingt. Die Ursache für diese Entwicklung ist unserer Ansicht nach ein Angebotsüberhang, der mehr durch Steigerung der Fördermengen als durch eine geringere Nachfrage motiviert ist. Die Fundamentaldaten im Ölgeschäft haben sich jedoch nicht wesentlich geändert.

Was bedeutet die Ölpreisentwicklung konkret für Siemens? Wir rechnen auf der einen Seite damit, dass die Ölindustrie kurzfristig weniger investieren wird und sich einige Projekte verzögern. Wir beobachten bereits einen Rückgang an Ausschreibungen. Gleichzeitig schließen wir nicht aus, dass einige Öl exportierende Länder ihre Ausgaben für Infrastrukturen verringern, wenn das gegenwärtige Ölpreisniveau anhält. Denn die Kalkulation der Staatshaushalte basiert in vielen Fällen auf einem höheren Ölpreis als dem aktuellen.

Auf der anderen Seite gibt es auch positive Effekte: So erwarten wir, dass das gegenwärtige Ölpreis-Niveau die Wirtschaft in Öl importierenden Ländern stimuliert, das gilt insbesondere für Schwellenländer wie Indien. Dort steht dann in der Folge

#### **Siemens AG**

Wittelsbacherplatz 2, 80333 München  
Communications and Government Affairs  
Leitung: Stephan Heimbach

mehr Geld für Infrastruktur-Investitionen zur Verfügung. Auf bestimmte Branchen wie z.B. die Automobil- und Chemie-Industrie wird der niedrige Ölpreis besonders stimulierend wirken. Unternehmen haben dann mehr Mittel für zusätzliche Investitionen frei – was uns ebenfalls zugutekommen wird.

Ich möchte in diesem Zusammenhang bewusst vorwegnehmen: Wir bekräftigen unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2015.

### **Veränderungen im Management**

Bevor ich auf die Geschäftszahlen des vergangenen Quartals eingehe, möchte ich noch einige personelle Veränderungen im Management erläutern. Hermann Requardt scheidet im gegenseitigen Einvernehmen aus dem Vorstand und der Führung von Healthcare aus und ermöglicht so einen Generationenwechsel zum Start des neuen Healthcare-Unternehmens. Herr Requardt und sein Team können stolz auf die höchst erfolgreichen Jahre gemeinsamer Arbeit sein. Wir stellen Healthcare als eigenständiges Geschäft im Konzern neu auf. Das ist nun die Aufgabe von Bernd Montag als Vorsitzendem der Geschäftsführung, von Michael Sen als CFO und von Michael Reitermann als Mitglied der Geschäftsführung.

Siegfried Russwurm ist künftig Partner auf Vorstandsebene des eigenständig geführten Healthcare-Geschäfts – zusätzlich zu seiner Zuständigkeit für die Regionen Gemeinschaft Unabhängiger Staaten und Naher und Mittlerer Osten und seiner Funktion als Chief Technology Officer. Herr Russwurm übergibt das Personalressort an Janina Kugel, die in den Vorstand einzieht und Arbeitsdirektorin wird. Frau Kugel bringt mit ihrer internationalen Berufserfahrung und ihrer breiten Akzeptanz bei Mitarbeitern und Führungskräften beste Voraussetzungen für ihre neue Rolle mit. All diese Veränderungen im Vorstand treten zum 1. Februar 2015 in Kraft.

Einen weiteren Wechsel gibt es an der Spitze unserer Division Power and Gas. Roland Fischer verlässt Siemens Ende Januar auf eigenen Wunsch. Lisa Davis übernimmt zusätzlich zu ihrer Vorstandstätigkeit kommissarisch die Divisions-Leitung, bis über die Nachfolge entschieden ist.

### **Erstes Quartal innerhalb der Erwartungen**

Wenden wir uns nun den Zahlen des vergangenen Quartals zu. Die meisten unserer Geschäfte haben sich im Rahmen unserer Erwartungen entwickelt. Einige Divisionen erzielten ausgezeichnete Ergebnisse. Healthcare muss seine Anstrengungen verstärken, um schnell wieder an die bisherigen herausragenden Leistungen anzu-

knüpfen. Power and Gas benötigt ein deutlich weiterreichendes Konzept, um längerfristig zu den früheren Margen zurückzukehren.

Zu den Zahlen: Der Auftragseingang sank auf vergleichbarer Basis um 13 Prozent auf 18 Milliarden Euro. Der Rückgang erklärt sich dadurch, dass im Vergleich zum Vorjahresquartal weniger Großaufträge gebucht wurden. Im vergangenen Jahr hatten wir unter anderem den Auftrag für den Bau der Metro in Riad über 1,6 Milliarden Euro in die Bücher genommen. Der Auftragsbestand für das Industrielle Geschäft lag am 31. Dezember bei 100 Milliarden Euro.

Der Umsatz stieg moderat auf vergleichbarer Basis auf 17,4 Milliarden Euro. Wachstumstreiber waren die kurzzyklischen Geschäfte der Division Digital Factory, ebenso wie die Divisionen Mobility und Wind Power and Renewables sowie das Niederspannungsgeschäft der Division Energy Management.

Das Book-to-Bill-Verhältnis, also die Relation zwischen Auftragseingang und Umsatz, lag für das Quartal bei 1,03.

Das Ergebnis nach Steuern sank um 25 Prozent auf 1,1 Milliarden Euro, bedingt vor allem durch nicht-operative Einflüsse außerhalb des Industriellen Geschäfts. Hier wirkten negative Ergebniseffekte unter anderem aus der Bewertung von Derivaten, die sich aus dem niedrigeren Zinsniveau ergaben. Ein deutlich schwächeres Ergebnis aus nicht fortgeführten Geschäften im Vergleich zum Vorjahresquartal, in dem hohe positive Sondereffekte gewirkt hatten, kam ebenfalls zum Tragen. Die geplanten und angekündigten höheren Investitionen in Forschung, Entwicklung und Vertrieb beeinflussten das Ergebnis ebenfalls.

### **Portfolio-Veränderungen stärken Kerngeschäft**

Die weltwirtschaftliche Situation hängt von Faktoren ab, die wir nicht selbst in der Hand haben. Umso wichtiger ist es, dass wir uns auf die Dinge konzentrieren, die wir selbst beeinflussen können: auf die Neuausrichtung von Siemens und die Verbesserung unserer operativen Leistungsfähigkeit. Wir legen unser Augenmerk auf die konsequente Umsetzung unseres Zukunfts- und Wachstumskonzepts Vision 2020.

Wir kamen in den vergangenen Wochen und Monaten gut damit voran, unsere Geschäfte zu fokussieren und zu priorisieren. Im ersten Quartal haben wir den Kauf

des Geschäfts mit aero-derivativen Gasturbinen und Kompressoren von Rolls-Royce Energy zum Closing geführt.

In den ersten Wochen des zweiten Quartals haben wir weitere Portfolio-Maßnahmen abgeschlossen. Anfang Januar nahm unser zusammen mit Mitsubishi Heavy Industries geschaffenes Joint Venture „Primetals Technologies“ seine Arbeit auf. Wir haben den Verkauf unseres Anteils an BSH Bosch und Siemens Hausgeräte und den Verkauf der Audiologie-Sparte abgeschlossen. Daraus erwarten wir aus heutiger Sicht vor Steuern Buchgewinne von ca. 1,4 Milliarden Euro durch BSH und rund 1,6 Milliarden Euro durch den Verkauf der Audiologie-Sparte. Diese Ergebniseffekte werden wir entsprechend im zweiten Quartal sehen. Dem gegenüber steht eine Finanzierungs-Zusage für die Transformation von Unify in Höhe von knapp 300 Millionen Euro, die ebenso im zweiten Quartal wirksam wird. Den Verkauf unserer Healthcare-Geschäfte Hospital Information Systems und Microbiology wollen wir ebenfalls noch im zweiten Quartal abschließen.

Nach dem positiven Votum der Aktionäre von Dresser-Rand im vergangenen November rechnen wir mit dem Closing dieser Transaktion spätestens bis zum Sommer.

All diese Maßnahmen stärken unser Portfolio. Wir setzen unsere Ressourcen für unser Kerngeschäft ein und investieren in die von uns definierten Wachstumfelder, die für die Zukunft von Siemens entscheidend sind.

### **Abschneiden der einzelnen Geschäfte**

Wir berichten heute zum ersten Mal über Siemens in der neuen organisatorischen Aufstellung. Zu Beginn des Geschäftsjahrs haben wir die Zahl der Divisionen von 16 auf 9 Divisionen plus Healthcare reduziert, und die Sektor-Ebene ist weggefallen.

Die neue Aufstellung ist ein sichtbares Zeichen für das „Neue Siemens“: Wir nutzen unsere traditionellen Stärken in der Elektrifizierung und Automatisierung und ergreifen die enormen Geschäftschancen, die sich aus der Digitalisierung ergeben. Siemens verändert sich heute, wie es sich auch in den vergangenen 167 Jahren immer wieder verändert hat. Wir haben den größten Umbau unseres Unternehmens seit 1989 auf den Weg gebracht. Denn wir sind überzeugt: Nur über den Wandel lässt sich die Tradition unseres Hauses auch in die Zukunft erfolgreich fortschreiben.

Hier nun die wichtigsten Entwicklungen in den einzelnen Divisionen.

Die Division Power and Gas: Es gibt kein anderes Geschäft im Hause mit einem vergleichbar großen Handlungsbedarf – auch deshalb, weil die Zeichen der Zeit nicht ausreichend erkannt wurden, zum Beispiel wachsender Preisdruck und Überkapazitäten. Ein fokussierter Aktionsplan soll nun dazu führen, die Wettbewerbsfähigkeit und die Ertragskraft deutlich zu verbessern. Der Trend hin zu einer dezentralen Energieversorgung und zu kleineren und mittleren Kraftwerken hält an. Wir werden durch die Veränderungen in unserem Portfolio – also die Akquisitionen von Rolls-Royce Energy und Dresser-Rand – in Zukunft von diesem langfristigen Trend profitieren.

In der Division Wind Power and Renewables wuchs der Umsatz getrieben vor allem vom Offshore-Geschäft. Wir machen wie geplant Fortschritte bei der Bewältigung der technischen Herausforderungen bei Hauptlagern und Rotorblättern, über die wir in der Jahrespressekonferenz berichtet hatten.

Die Division Energy Management konnte beim Auftragseingang deutlich zulegen – mit einem klaren Fokus auf die Margenqualität und einem verbesserten Risikomanagement. Der gewonnene Großauftrag für das HGÜ-Projekt Nelson River in Kanada ist ein gutes Beispiel dafür, wie wir Erfahrungen aus früheren Projekten erfolgreich genutzt haben.

Die Division Building Technologies erzielte ein moderates Auftragsplus bei stabilem Umsatz und leichtem Gewinnrückgang. Wir erwarten durch den starken Schweizer Franken Gegenwind für die Geschäfte der Division. Wir werden versuchen, den negativen Währungseffekt soweit wie möglich durch zusätzliche Produktivitätsmaßnahmen auszugleichen.

Die Division Digital Factory schnitt im vergangenen Quartal sehr gut ab. Sie vereint alle Technologien für die Fabrik der Zukunft, für Industrie 4.0, unter einem Dach und ist damit weltweit einzigartig. Digital Factory verzeichnete im abgelaufenen Quartal ein deutliches Umsatzplus, dank Zuwächsen in allen Regionen, besonders in China und den USA. Durch dieses Wachstum verbesserte sich neben der Marge auch das Ergebnis der Division.

Die Division Process Industries and Drives bekam beim Auftragseingang die niedrigere Nachfrage aus dem Rohstoff-Sektor zu spüren. Der Umsatz stieg moderat.

Die Division Mobility lieferte mit einer Gewinnmarge von 8,4 Prozent ein sehr gutes Quartal ab. Durch ein starkes Komponenten- und Bahn-Infrastrukturgeschäft sowie die Umsetzung schlüsselfertiger Projekte stieg der Umsatz signifikant.

Bei Healthcare verbesserten sich Auftragseingang und Umsatz leicht. Das starke Europa- und Amerika-Geschäft glich den schwächeren Auftragseingang in Asien mehr als aus. Aufgrund geplanter und höherer Investitionen in Forschung und Entwicklung, eines ungünstigen Produktmix und negativer Währungseffekte können wir allerdings mit der Margenentwicklung nicht zufrieden sein.

### **Arbeitsschwerpunkte für 2015**

Mit der konsequenten und konzentrierten Umsetzung der Vision 2020 sind wir im Zeitplan und auf Kurs. Unsere Arbeitsschwerpunkte für die kommenden Quartale:

Erstens: Bis Februar werden wir alle Geschäfte, die keine Gewinne erzielen, strategisch bewerten und bis Mai Lösungen erarbeitet haben. Zweitens: Wir werden unser Risikomanagement kontinuierlich verbessern und die Sonderbelastungen gegenüber dem Vorjahr wesentlich reduzieren. Drittens: Wir beginnen mit der Umsetzung des Effizienzsteigerungsprogramms mit dem Ziel, die Kosten um eine Milliarde Euro zu senken. Wenn Arbeitsplätze betroffen sind, sprechen wir zunächst mit den Arbeitnehmervertretern, dann mit den Mitarbeitern - und danach informieren wir Sie, meine Damen und Herren. Mit den Arbeitnehmervertretern in Deutschland nehmen wir in der kommenden Woche die Gespräche auf mit dem Ziel, konkrete Vereinbarungen zu treffen.

Viertens: Wir stellen im Geschäftsjahr 2015 deutlich mehr Mittel für Innovation und Wachstum zur Verfügung: 400 Millionen Euro zusätzlich für den Vertrieb, 400 Millionen Euro zusätzlich für Forschung und Entwicklung, und 300 Millionen Euro zusätzlich für unser Sachanlagevermögen. Insgesamt wollen wir im laufenden Geschäftsjahr also über eine Milliarde Euro mehr als im Vorjahr in Wachstum, Produktivität und Innovation investieren. Mit diesen Investitionen bringen wir das Neue Siemens voran: ein technologisch starkes, international aufgestelltes Unternehmen, das überall dort eine führende Rolle spielt, wo Wachstumschancen und Ertragspotenzial aufeinandertreffen.

### **Ausblick bekräftigt**

Ich komme zum Ausblick. Wir erwarten weiterhin, dass die Umsatzerlöse auf organischer Basis auf dem Vorjahresniveau bleiben und wir ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 erreichen. Außerdem erwarten wir, dass operative Verbesserungen und Veräußerungsgewinne uns in die Lage versetzen, den unverwässerten Gewinn je Aktie um mindestens 15 Prozent gegenüber dem Geschäftsjahr 2014 zu steigern. Für unser Industrielles Geschäft erwarten wir eine Ergebnismarge von 10 bis 11 Prozent. 2015 ist für Siemens ein Jahr der operativen Konsolidierung und zugleich ein Jahr des Aufbruchs.

Wir legen in diesem Geschäftsjahr die Grundlage für profitables wertschaffendes Wachstum! 2016 möchten wir wieder spürbar wachsen. Und 2017 werden wir zum Wettbewerb aufgeschlossen haben.