

Telefonkonferenz

Drittes Quartal des Geschäftsjahres 2016

### **Operative Stärke treibt Wachstum und Profitabilität – Gewinnprognose angehoben**

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

Sehr geehrte Damen und Herren! Herzlich willkommen zu unserem Presse-Call zum dritten Quartal 2016.

Es ist Ferienzeit, und manche von Ihnen sind vielleicht schon im Urlaub. Deshalb bedanke ich mich sehr bei Ihnen allen, dass Sie sich eingewählt haben. Ich kann Ihnen heute gute Nachrichten anbieten – das ist ja aus unserer Branche derzeit eher selten. Dazu aber gleich mehr.

Als Unternehmen, das in über 200 Ländern der Welt tätig ist, müssen auch wir Krisen und Konflikte im Blick behalten, um Risiken abzuschätzen und auf die Umstände reagieren zu können. Es heißt inzwischen, dass Unordnung die neue Weltordnung sei.

Und diese „Unordnung“ nimmt in Häufigkeit ihres Auftretens und des Ernstes und der Tragweite ihrer Folgen leider zu.

Die Bürger Großbritanniens haben für den Brexit gestimmt. Das stellt die Europäische Union und das Vereinigte Königreich – aber auch Unternehmen – vor neue und ungewohnte Herausforderungen.

Mit 14.000 Mitarbeitern und bald 14 Produktionsstandorten sind wir ein großer industrieller Arbeitgeber in Großbritannien. Für uns ist es wichtig, dass durch den Austritt keine Barrieren entstehen, die Handel und Austausch beeinträchtigen; so oder so muss schnell Klarheit geschaffen werden, auf deren Basis wir unsere Entscheidungen treffen beziehungsweise verifizieren können.

Auch die Türkei ist für Siemens ein bedeutender Markt und wir sind seit 160 Jahren dort. Nach den aktuellen Ereignissen können wir nicht mehr verlässlich abschätzen, wie sich das Land langfristig entwickeln wird.

Wir hoffen, dass sich Europa und die Türkei wieder partnerschaftlich begegnen und diese in vielerlei Hinsicht so wichtige Partnerschaft von allen Seiten auf den Grundprinzipien der Demokratie weiterhin ermöglicht wird.

Anschläge wie in Istanbul, Paris, Brüssel, Nizza, Würzburg, Ansbach und auch hier in München, um nur einige zu nennen, sind feige Attentate auf unschuldige Menschen und ein Angriff auf ein freies und offenes Miteinander. Wir fühlen mit den

Familien und Freunden der Angehörigen der Opfer.

Dennoch: Wir dürfen uns nicht einschüchtern lassen, sonst hätten die Täter ihre Ziele erreicht.

Gerade in diesen schwierigen Zeiten müssen die führenden Köpfe von Politik, Wissenschaft, Religion und der Wirtschaft – und ich denke, auch die Medien – Verantwortung tragen, Orientierung geben und damit auch ihrer gesellschaftlichen Rolle gerecht werden.

Wenn wir eine freiheitliche, tolerante und offene Gesellschaft wollen, dann müssen wir uns auch alle dafür einsetzen!

Verantwortungsvolles Handeln ist auch gefragt, um die Wettbewerbs- und damit Zukunftsfähigkeit von Siemens zu erhalten.

Deshalb investieren wir stark in Innovation – und dort auch in neue Wege der Innovation, wie in unsere Gründerfirma next47.

Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit gehört aber auch, dass wir Bereinigungen in den Geschäften vornehmen, die von strukturellen und oft gravierenden Marktveränderungen betroffen sind.

Dass akuter Handlungsbedarf bei Process Industries and Drives besteht, hatte ich bereits auf der letzten Hauptversammlung angekündigt. Und das zeigen auch wieder die aktuellen Quartalszahlen dieser Division, die als einzige die vom Wettbewerb abgeleiteten Ertragsziele nicht erreicht.

ALLE anderen Divisionen und Healthineers sind trotz zum Teil schwieriger Geschäftsbedingungen innerhalb der Margenbänder; Wind Power and Renewables liegt sogar leicht darüber.

Abwarten ist keine Option. Wir werden die nötigen Veränderungen bei Process Industries and Drives entschlossen vornehmen und fair und verantwortungsvoll damit umgehen.

Insgesamt stärken wir den Standort Deutschland, indem wir hier weiter investieren. In Cuxhaven bauen wir eine neue Windturbinenfabrik mit bis zu 1.000 Arbeitsplätzen. In Erlangen entsteht ein neuer Campus. Und in München haben wir gerade die neue Konzernzentrale eröffnet.

Zwei Drittel unserer Ausgaben für Forschung und Entwicklung – also der Investitionen in die Zukunft – gehen nach Deutschland.

Siemens schafft auch viele neue Arbeitsplätze: In den ersten neun Monaten dieses Geschäftsjahrs haben wir in Deutschland rund 3.300 Mitarbeiter neu eingestellt; weltweit waren es 25.300. Und Siemens, das kann ich Ihnen versichern, wird weiterhin Mitarbeiter in großer Zahl einstellen!

Auch das dritte Quartal zeigt: Wir setzen unser Unternehmenskonzept Vision 2020 konsequent und erfolgreich um: Wir stärken unser Portfolio, verbessern unter anderem durch verlässliche Projektabwicklung unsere Ertragskraft und schaffen Wachstum durch wiedergewonnene Nähe zum Kunden.

Der Zusammenschluss von Siemens Wind Power und Gamesa ist ein gutes Beispiel für kluge Portfoliopolitik: Wir schaffen aufwandsoptimiert einen weltweit führenden Anbieter im für uns wichtigen Markt der Erneuerbaren Energien.

Über die Ziele und Motivation der unter dem Arbeitstitel „Innovation AG“ geschaffenen Gründerfirma next47 haben wir Ihnen ja schon verschiedentlich berichtet.

Hier gehen wir neue Wege im Innovationsmanagement, die sowohl in Deutschland als auch in unserer Branche einzigartig sind.

Wir investieren über 5 Jahre etwa 1 Milliarde Euro. Next47 wird sich vorerst auf fünf Innovationsfelder konzentrieren: Dezentrale Elektrifizierung, Künstliche Intelligenz, Vernetzte E-Mobilität, Block-Chain-Anwendungen und Autonome Maschinen inklusive der Robotik.

Mit unserer operativen Leistung konnten wir auch im dritten Quartal vor allem im Marktvergleich überzeugen. Ich bin wirklich stolz auf mein weltweites Team, das besonders beim Wachstum in einem immer schwieriger werdenden Marktumfeld eine hervorragende Leistung abgeliefert hat.

Besonders bei Großaufträgen setzen Kunden aus aller Welt, diesmal besonders aus Europa und Amerika, in den Divisionen Power and Gas und Wind auf unsere wiedergewonnene Verlässlichkeit.

So konnte Siemens in Schottland einen Milliardenauftrag für ein Offshore-Windkraftwerk verbuchen:

Für das Projekt Beatrice liefern wir 84 Windturbinen mit einer Leistung von jeweils sieben Megawatt. Der Offshore-Windpark wird rund 400.000 Haushalte mit sauberem Strom versorgen.

Siemens übernimmt zudem den Service der Windkraftanlagen über einen Zeitraum von 15 Jahren.

Digitalisierung wird beim Service immer wichtiger: Durch Fernwartung verbessern wir für mehr als 10.000 Windturbinen weltweit Verfügbarkeit und Leistung.

Schon heute bearbeiten wir 85 Prozent der Störungsmeldungen, ohne Turbinen vor Ort prüfen zu müssen.

Einen ebenso erfreulichen Großauftrag über 700 Millionen Euro konnten wir in den USA verbuchen.

Siemens wird Technologiepartner beim Projekt Lordstown im Bundesstaat Ohio und liefert ein schlüsselfertiges Kraftwerk mit zwei H-Klasse-Gasturbinen. Auch hier haben wir einen Langzeit-Servicevertrag – inklusive Fernüberwachungs- und Diagnosesoftware – unterzeichnet.

Für das dritte Quartal ist eine gute Entwicklung für Siemens schnell erzählt:

- Unser Auftragsbestand ist auf den Rekordwert von 116 Milliarden Euro angewachsen.
- Bereinigt um Währungsumrechnungseffekte stieg der Auftragseingang um 10 Prozent auf 21,1 Milliarden Euro.
- Der Umsatz legte währungsbereinigt um 9 Prozent auf 19,8 Milliarden Euro zu.
- Unser Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, betrug 1,06.
- Im Industriellen Geschäft konnten wir die Marge um 130 Basispunkte auf 10,8 Prozent steigern.
- Der Gewinn nach Steuern erreichte 1,4 Milliarden Euro.

- Die Divisionen Energy Management und Wind haben eine beachtliche Sanierung zügig hingelegt.
- Acht der neun Divisionen sind in ihrem Margenkorridor.

Power and Gas nimmt seine Chancen in einem herausfordernden Markt wahr. Das Team arbeitet hart und kommt gut voran.

Das sehr starke – um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte – Umsatzwachstum von 22 Prozent resultiert aus der beschleunigten Ausführung von Aufträgen, nicht zuletzt aus dem Ägypten-Projekt.

Dennoch bleibt der Markt von PG aufgrund anhaltender Überkapazitäten weiter schwierig und hart umkämpft. Wettbewerber reagieren auf ihre Marktanteilsverluste mit aggressiven Preisen.

Neben dem Projekt Beatrice in Schottland konnte die Division Wind Power einen weiteren Großauftrag gewinnen: den Windpark Arkona in der deutschen Ostsee. Zusammen genommen, stehen die beiden Projekte für fast zwei Milliarden Euro Auftragseingang.

Die Division erzielte im dritten Quartal mit 1,7 Milliarden Euro den höchsten Quartalsumsatz aller Zeiten!

Die Marge war im abgelaufenen Quartal bereits zum zweiten Mal in Folge außerordentlich hoch, denn das Wind-Team kommt bei der Senkung von Fertigungs- und Installationskosten gut voran. Und mit Gamesa werden wir Skaleneffekte noch besser für unsere Kunden nutzbar machen können.

Ein beeindruckendes innovatives Projekt treibt gerade Energy Management in China voran.

Dort sind wir am Bau der weltgrößten Hochspannungs-Gleichstromübertragungsstrecke (HGÜ) beteiligt.

Dabei sind die von Siemens gelieferten 1.100 Kilovolt-Stromrichter-Transformatoren eine Weltpremiere.

Die geplante Verbindung in China hat eine Länge von fast 3.300 Kilometern – das entspricht der Entfernung von München zum Nordkap. Die Übertragungsleistung

liegt bei 12 Gigawatt – das ist etwa so viel, wie 12 Großkraftwerke an Strom erzeugen.

Energy Management hat über die letzten Quartale kontinuierlich seine Ertragskraft verbessert und ist nun wieder im Margenkorridor. Wir erwarten, dass das auch für das Gesamtjahr gelten wird. Das Management-Team setzt damit genau das erfolgreich um, was es sich vor zwei Jahren zum Ziel gesetzt hat.

Building Technologies ist ebenfalls eine Erfolgsgeschichte, konnte über alle Regionen und Geschäfte hinweg beim Auftragseingang zulegen und dank einer wirklich überzeugenden Teamleistung den Gewinn gegenüber dem Vorjahresquartal weiter steigern.

Die Division Digital Factory behauptet sich gut in einem konjunkturell sehr schwachen Marktumfeld und konnte dabei ihren Marktanteil weiter ausbauen. Dabei profitieren wir von unserer starken Stellung in der Industriellen Digitalisierung, vornehmlich in der Product-Lifecycle-Management-Software (PLM).

Insgesamt lag die von den Integrationskosten für CD adapco beeinflusste Marge von Digital Factory mit 15,7 Prozent auf dem von uns erwarteten Niveau.

Nun zur Division Process Industries and Drives, die als einzige Division im dritten Quartal die Zielrendite nicht erreicht hat. Dort machen sich sowohl die zyklisch schwache Nachfrage in den rohstoffnahen Industrien als auch gravierende Strukturverwerfungen in der regionalen Ressourcenverteilung und enorme Überkapazitäten bemerkbar.

Diese Konstellation erfordert – wie bereits zu Jahresbeginn angekündigt – materielle und strukturelle Korrekturmaßnahmen.

Im dritten Quartal haben wir dafür bereits Restrukturierungsaufwendungen von rund 40 Millionen Euro gebucht. Das Gros der Aufwendungen wird voraussichtlich im vierten Quartal anfallen.

Unser Mobility-Team lieferte ebenfalls eine erfreuliche Marge am oberen Ende des Zielkorridors ab. Auch hier ist unsere Strategie der vertikalen Integration aufgegangen.

Allerdings verursachen vorwiegend chinesische Staatsunternehmen, aber auch staatsnahe europäische Anbieter mit überaus aggressiven Preis- und

Finanzierungsangeboten einen erheblichen Wettbewerbsdruck im Geschäft mit Zügen.

Kommen wir zuletzt zur Gesundheitstechnik, also zu den Healthineers: Diese haben ein weiteres Quartal auf hohem Niveau abgeliefert, wenn auch nicht mehr ganz so überwältigend wie in den Vorquartalen. Das Umsatzwachstum und der starke Gewinn kommen vorrangig vom Geschäft mit Diagnostischer Bildgebung (Diagnostic Imaging).

Die Medizintechnik baut ihre Position als Innovationstreiber nunmehr auch in der Labordiagnostik aus.

Erst vorgestern stellten die Healthineers „Atellica Solution“ vor, das ist ihr neues Analysesystem für die Labordiagnostik.

Es ist effizienter und schneller als bisherige Lösungen. So werden Proben auf einer magnetischen Bahn zehnmal so schnell wie auf konventionellen Bändern transportiert.

Meine Damen und Herren, die Ergebnisse der letzten Quartale zeigen: Wir halten, was wir versprechen. Wir setzen um, was wir uns vorgenommen haben. Wir sind trotz vieler Widrigkeiten im Markt und auch einiger Herausforderungen innerhalb des Unternehmens voll im Zielkorridor unseres Vision 2020-Konzepts.

Der jahrelang anhaltende Wachstumsverfall ist gestoppt, und der Vergleich mit dem Wettbewerb zeigt, dass wir beim Wachstum derzeit deutlich führend sind.

Es ist aber noch immer viel zu tun, unser Haus in der Ertragskraft und in seiner Flexibilität an die zukünftigen Erfordernisse heranzuführen.

Dennoch ermöglicht uns die anhaltend gute Performance unserer weltweiten Teams – trotz eines zunehmend schwieriger werdenden Geschäftsumfeldes –, die Ertragsprognose für 2016 bereits zum zweiten Mal in diesem Geschäftsjahr anzuheben.

Statt der bisherigen Erwartung von 6,00 bis 6,40 Euro Ergebnis je Aktie gehen wir nunmehr von einer Spanne von 6,50 bis 6,70 Euro aus. Alle anderen Parameter bleiben unverändert.

Herzlichen Dank! Herr Thomas und ich freuen uns nun auf Ihre Fragen.