

### **Solide Q3-Performance, schwaches Marktumfeld**

Telefonkonferenz für Presse und Analysten  
Drittes Quartal des Geschäftsjahrs 2015

Joe Kaeser  
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

**SPERRFRIST BIS 09:00 Uhr MESZ**

Im abgelaufenen Quartal haben wir die Siemens Vision 2020 weiter wie geplant umgesetzt. Ich möchte einige wichtige Meilensteine hervorheben.

Erstens: Im Mai haben wir mit den Arbeitnehmervertretern umfassende Maßnahmen vereinbart, die unsere Produktivität verbessern und unsere Strukturen bei den Support-Funktionen vereinfachen. Die Umsetzung dieser Maßnahmen ist überall in der Organisation voll im Gang und treibt unsere Performance in Richtung 2016. Insgesamt buchten wir 274 Millionen Euro an Personalrestrukturierungsaufwendungen. Die Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern über die vor Kurzem verkündeten Maßnahmen, um unsere Aufstellung zu optimieren und unterdurchschnittlich laufende Geschäfte in Ordnung zu bringen, sind in fortgeschrittenem Stadium.

Zweitens: Wir haben unser Kerngeschäft gestärkt und die Akquisition von Dresser-Rand abgeschlossen. Dadurch stärken wir signifikant unser Angebot und unsere Aufstellung in der Öl- und Gas-Industrie und in der dezentralen Energieerzeugung. Die Integration hat begonnen und die ersten Reaktionen der Kunden sind sehr ermutigend, trotz des anhaltend niedrigen Ölpreises.

Und drittens hat unsere Division Mobility einen großen Service-Auftrag mit einer Laufzeit von 40 Jahren für Regionalzüge in Russland in Höhe von 1,6 Milliarden Euro unterzeichnet. Wir werden das zunehmend Daten-getriebene Servicegeschäft als einen der wichtigsten Hebel ausbauen, um die Profitabilität strukturell zu verbessern.

Insgesamt hat sich das Geschäftsumfeld im dritten Quartal weiter abgeschwächt, während sich das geopolitische Umfeld teilweise in eine ermutigende Richtung entwickelte. Jedoch gibt es auch anhaltende Risiken, die aus verschiedenen geopolitischen Konflikten, ökonomischen Herausforderungen wie beispielsweise durch Griechenland, Währungsschwankungen und volatilen Rohstoffpreisen herrühren und für Ungewissheiten für das künftige Geschäft sorgen. Auf der anderen Seite ergeben sich aus politischen Reformen wie zum Beispiel in Indien oder der jüngsten Einigung über das iranische Atomprogramm Chancen, wenn diese konsequent umgesetzt werden.

Unsere kurzzyklischen Geschäfte zeigten moderates Wachstum mit robuster Nachfrage seitens der Automobilindustrie und dem Maschinenbau vor allem in Europa,

obgleich anhaltende Zeichen der Schwäche in China weiterhin Anlass zu Besorgnis geben. In den USA sehen wir weiterhin stetes Wachstum in der Bauindustrie und in Märkten für Konsumgüter, während der starke US-Dollar die Export-getriebenen Industrien belastet.

In diesem Umfeld mit niedrigem weltwirtschaftlichen Wachstum konzentrieren wir unsere Ressourcen weiterhin darauf, noch näher an unsere Kunden zu rücken und die vorhandenen Wachstumsfelder zu besetzen, zum Beispiel durch einen stärker regionalisierten Geschäftsansatz bei Power and Gas und in anderen Bereichen.

Lassen Sie mich nun einige zentrale Entwicklungen im dritten Quartal hervorheben. Das Produkt- und Service-Geschäft lieferte ein gesundes Auftragswachstum. Jedoch sahen wir im Vergleich zum Vorjahresquartal ein signifikant niedrigeres Volumen von Großaufträgen bei den Divisionen Power and Gas, Wind Power and Renewables und Process Industries and Drives, was sich zu einem Auftragsrückgang von insgesamt 5 Prozent addierte.

Die Umsatzerlöse gingen um 3 Prozent zurück, hauptsächlich getrieben durch Projekt-Geschäfte, während die Divisionen Healthcare, Digital Factory und Energy Management ihre Stärke auch durch Wachstum zeigten.

Das nominale Volumenwachstum war von Währungsumrechnungseffekten begünstigt, die bei den Aufträgen 8 Prozentpunkte und bei der Umsatzentwicklung 9 Prozentpunkte hinzufügten.

Wie erwähnt verstärkte sich die positive Wirkung der Währungseffekte auf die Profitabilität und erreichte im dritten Quartal rund 70 Basispunkte. Wir erwarten, dass dies im vierten Quartal anhält. Insgesamt liegt die berichtete Marge unseres Industriellen Geschäfts für das Quartal bei 9,5 Prozent und, rechnet man die Personalrestrukturierungsaufwendungen heraus, bei 10,4 Prozent, trotz eines schwächer werdenden Marktumfelds.

Das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten ging um 7 Prozent zurück aufgrund negativer Ergebnisumschwünge im Bereich Zentrale Posten und Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten. Der Haupttreiber waren Personalrestrukturierungsaufwendungen in Höhe von 97 Millionen Euro bei den Zentralen Posten und Belastungen durch eine Reihe von Themen im Bereich Zentral gesteuerte Portfolioaktivitäten in Höhe von insgesamt 47 Millionen Euro.

Wie bereits erwähnt sind wir vorsichtig, was die Entwicklung der Zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten anbelangt. Sie können volatil sein, unter anderem wegen Veränderungen der Zinssätze und struktureller Bewegungen in den zentral gehaltenen Portfolio-Positionen.

Der Gewinn nach Steuern profitierte auch von positiven Steuereffekten bei den nicht-fortgeführten Aktivitäten aus zuvor veräußerten Geschäften.

Der Free Cash Flow war wesentlich schwächer als im Vorjahreszeitraum, vor allem aufgrund höheren Umlaufvermögens bei Projektgeschäften von Wind Power and Renewables und von Power and Gas. Für das vierte Quartal erwarten wir eine saisonal bedingte starke Entwicklung des Free Cash Flows, wenn auch unter dem Vorjahresniveau.

Unser Aktienrückkaufprogramm läuft nach Plan. Bis Ende vergangener Woche hatten wir bereits Aktien für über 3,2 Milliarden Euro zurückgekauft und wir erwarten, dass das Programm wie geplant weiterläuft.

Blicken wir nun auf wichtige Entwicklungen in den Divisionen.

**Power and Gas** setzt sein Wachstums- und Produktivitätsprogramm „PG 2020“ konsequent um, mit dem Ziel, seine Markt- und Kostenposition durch eine Optimierung der regionalen Aufstellung und durch beschleunigte Innovationen zu verbessern. Das Umfeld bleibt herausfordernd angesichts weltweiter Überkapazitäten und aggressiven Verhaltens der Wettbewerber.

Eine weitere Priorität ist die stringente „reverse integration“ zwischen Dresser-Rand und dem Kompressorengeschäft von Siemens. Die erste Management-Ebene ist nun ernannt, und wir konzentrieren uns im vierten Quartal darauf, eine nahtlose Kundenschnittstelle zu schaffen und erste Synergien zu realisieren, vor allem im Einkauf. Zusätzlich planen wir detailliert die globale operative Aufstellung der zusammengeführten Geschäfte, um Synergien wie geplant zu heben.

Im dritten Quartal gingen die Aufträge gegenüber den starken Zahlen im Vorjahresquartal aufgrund einer geringeren Anzahl schlüsselfertiger Projekte zurück. Wir hatten dennoch mit dem Verkauf von 17 großen Gasturbinen guten Erfolg im Markt. Die Nachfrage stieg vor allem in den USA und in Mexiko.

Den größten Auftrag unserer Firmengeschichte unterzeichneten wir in Ägypten, mit 14,4 Gigawatt und einem Auftragsvolumen von 6 Milliarden Euro, von dem rund 3,6 Milliarden auf Siemens entfällt. Abhängig vom finanziellen Abschluss des Geschäfts erwarten wir, dass wir den größten Teil des Auftrags in der ersten Hälfte des Geschäftsjahrs 2016 buchen werden. Zusammen mit dem Kunden haben wir einen sogenannten Fast-Track-Zeitplan zur beschleunigten Umsetzung aufgestellt, um Kraftwerkskapazitäten von 4,4 Gigawatt bereits innerhalb von 18 Monaten zu liefern.

Wie erwartet, wurde die Profitabilität von Power and Gas durch geringere Margen im Geschäft mit großen Gasturbinen und höhere Ausgaben für Vertrieb sowie Forschung und Entwicklung beeinflusst, während das Servicegeschäft erheblich zum Ergebnis beitrug. Die recht gute Performance wurde gedämpft durch eine Belastung von 106 Millionen Euro bei einem Projekt, das bereits 2011 als Auftrag gebucht worden war. Die Faktoren Beschaffungs- und Arbeitskosten haben sich bei diesem Projekt seither bedeutend verschlechtert.

Wie bereits erwähnt, erwarten wir für das gesamte Geschäftsjahr 2015 bei Power and Gas eine Marge am unteren Rand des Zielbands, Belastungen aus Personalrestrukturierungsaufwendungen ausgenommen.

**Wind Power and Renewables** ist zurück in der Gewinnzone und lieferte eine Marge von 3,6 Prozent. Der wichtigste Ergebnisbeitrag kam aus dem Service-Geschäft. Wir erwarten in puncto Auftragseingang ein sehr starkes viertes Quartal, da wir im Juli bereits den Veja Mate-Offshore-Großauftrag buchten, mit einem Volumen im mittleren dreistelligen Millionenbereich.

Uns gefällt, was wir auf der Folie zu **Energy Management** sehen: viel Grün. Die Division erreichte eine Ergebnismarge von 3,7 Prozent und macht in allen Geschäften stetige Fortschritte. Das Restrukturierungsprogramm „Transform to Win“ wird planmäßig umgesetzt und verbessert die Profitabilität. Das Auftragswachstum war vor allem von Großprojekten im Nahen und Mittleren Osten getrieben. Das Team hat bedeutende Meilensteine erreicht und inzwischen alle vier Projekte zur Offshore-Netzanbindung an den Kunden TenneT übergeben.

**Building Technologies** hatte ein recht starkes Quartal mit beschleunigtem Auftragswachstum, getrieben vom Amerika-Geschäft. Die Marge verbesserte sich auf 8,0 Prozent, gestützt von einem günstigen Mix mit einem höheren Anteil des Produkt- und Servicegeschäfts. Zusätzlich half die stringente Umsetzung von Maßnah-

men zur Steigerung der Produktivität dabei, die Effekte aus der Aufwertung des Schweizer Franken abzufedern.

**Digital Factory** lieferte ein in jeder Hinsicht hervorragendes Quartal ab. Hier lässt sich bereits die gewünschte Wirkung der organisatorischen Veränderungen vom 1. Oktober 2014 deutlich erkennen.

Wie erwartet gab es in China einen moderaten Umsatzrückgang aufgrund abgeschwächter Wachstumsdynamik in der Industrieproduktion. Außerdem sind die indirekten Vertriebskanäle weiterhin gut gefüllt. Die kurzfristige Nachfrage könnte also am unteren Ende der Erwartungen liegen. Die USA, Deutschland und Italien brachten Wachstum. Digital Factory profitierte dort von der hohen Auslastung in der Automobilindustrie und im Maschinenbau. Digital Factory investiert fortwährend in den Ausbau der Vertriebsmannschaft und in Innovation, um zusätzliches Wachstumspotenzial zu erschließen.

Ein Höhepunkt war der erfolgreiche Abschluss der größten CAD-Software-Migration unseres Schlüsselkunden Daimler auf unsere NX-Software innerhalb des Zeitplans.

**Process Industries and Drives** verzeichnete ein geringeres Volumen aus Großaufträgen, verglichen mit einem starken Vorjahresquartal. Die Division sah sich außerdem mit einer anhaltend geringen Nachfrage aus den Grundstoffindustrien konfrontiert. Die Margen erholten sich gut im Vergleich zum Vorquartal in Richtung des unteren Endes des Zielbandes. Die Herausforderungen im Öl- und Gas-Geschäft sowie im Lösungsgeschäft bei „Marine“ und „Large Drives“ werden uns jedoch noch eine Weile begleiten. Weitere Maßnahmen, um die regionale Aufstellung zu optimieren und Kosten zu reduzieren, sind auf den Weg gebracht.

Kommen wir nun zu **Mobility**. Die Division lieferte ein solides Quartal mit einer Ergebnismarge von 5,8 Prozent, die einen negativen Effekt von 160 Basispunkten durch Personalrestrukturierungsaufwendungen einschließt. Der organische Umsatz ging zurück aufgrund des zeitlichen Verlaufs von großen Bahnprojekten, während das Infrastruktur- und Service-Geschäft profitables Wachstum lieferte.

Im Juni wurde für den Velaro D ein wichtiger Meilenstein erreicht. Der Zug ist seitdem grenzüberschreitend zwischen Frankfurt und Paris im planmäßigen Fahrgasteinsatz.

Schließlich waren wir auch mit der Leistung von **Healthcare** sehr zufrieden. Der Auftragseingang stieg um 4 Prozent und wies dabei Zuwächse in allen Geschäften auf. Er wurde getrieben von einem sehr starken Wachstum in klar zweistelliger Höhe im Geschäft mit medizinischen Systemen in Amerika. Der Rückgang in Asien hat seine Ursache im Wesentlichen in einer schwächeren Entwicklung in China. Diese ergibt sich teils aus dem Vergleich mit dem starken Vorjahresquartal, teils aus der erwarteten, fortdauernden Verringerung der Nachfrage. „Diagnostics“ und „Imaging“ verzeichneten eine hervorragende Entwicklung der Profitabilität, die wie erwartet auch von Währungseffekten gestützt war.

Healthcare kommt wie geplant mit der weiteren Optimierung seines Geschäfts voran, operativ wie strategisch! Healthcare wird sich aufstellen als *der* Wegbereiter für Gesundheitsversorger auf der ganzen Welt.

Aufbauend auf die erfolgreiche Umsetzung der Agenda 2013 und die vor kurzem erfolgte Portfolio-Optimierung, wird die Healthcare-Organisation neu ausgerichtet werden. Der Fokus liegt auf der Stärkung der Regionen und der Neuaufstellung der Geschäftsbereiche, die auf die jeweiligen Kundenanforderungen zugeschnitten werden. Wie in der Vision 2020 definiert, zielt Healthcare auf Wachstum in folgenden Feldern ab: bildgebungsgesteuerte Therapie; Molekulardiagnostik; Dienstleistungen wie Managed Equipment Services oder digitale Gesundheitsdienstleistungen.

Bevor wir zu Ihren Fragen kommen, erlauben Sie mir eine kurze Bemerkung zu unserem unveränderten Ausblick: Er bleibt unverändert.