

A blurred photograph of a modern office interior. In the foreground, several people in business attire are walking, their figures out of focus. The background shows a long hallway with large glass windows and a curved architectural element. The overall atmosphere is professional and dynamic.

**SIEMENS**

Joe Kaeser, Vorstandsvorsitzender – Ralf P. Thomas, Finanzvorstand

# Gute Q3-Ergebnisse – Herausforderungen im Sektor Energy

Drittes Quartal, GJ 2014, Telefonkonferenz für Analysten und Journalisten  
31. Juli 2014

# Haftungsausschlussklärung

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Siemens betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Diese Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“, „vorhersagen“ oder ähnliche Begriffe. Wir werden gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit unsere Vertreter zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Solche Aussagen beruhen auf den heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Managements. Sie unterliegen daher einer Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen, beeinflusst die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Siemens. Diese Faktoren können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen von Siemens wesentlich von den Angaben zu künftigen Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen abweichen, die ausdrücklich oder implizit in den zukunftsgerichteten Aussagen wiedergegeben oder aufgrund früherer Trends erwartet werden. Diese Faktoren beinhalten insbesondere Angelegenheiten, die in „Item 3: Key information—Risk Factors“ in unserem aktuellen, als Form 20-F bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereichten Jahresbericht, im Abschnitt Risiken in unserem aktuellen, gemäß HGB erstellten Jahresbericht und im Abschnitt Risiken und Chancen in unserem aktuellen Zwischenbericht beschrieben sind, sich aber nicht auf solche beschränken.

Weitere Informationen über Siemens betreffende Risiken und Ungewissheiten sind dem aktuellen Jahresbericht, den aktuellen Zwischenberichten sowie unserer aktuellen Ergebnisveröffentlichung, die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) abrufbar sind, sowie unserem aktuellen Jahresbericht als Form 20-F und unseren anderen Einreichungen bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC, die auf der Siemens-Website unter [www.siemens.com](http://www.siemens.com) und auf der Website der SEC unter [www.sec.gov](http://www.sec.gov) abrufbar sind, zu entnehmen. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte es sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von Siemens wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, geschätzte oder projizierte Ergebnisse, Leistungen und Erfolge genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Alle bereinigten Margen werden durch die Anpassung der Margen um die berichteten Effekte der jeweiligen Geschäfte in der relevanten Berichtsperiode berechnet. Diese Effekte werden angegeben, um bei der Analyse der Geschäftsergebnisse im Jahresvergleich zu unterstützen und können von Berichtsperiode zu Berichtsperiode variieren. Bereinigte Margen sind nicht notwendigerweise indikativ für die zukünftige Entwicklung. Andere Unternehmen berechnen ähnliche Kennzahlen möglicherweise anders.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Berichten nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

# Drittes Quartal, GJ 2014 – Starke Ergebnisverbesserungen bei flacher Umsatzentwicklung

Siemens (in Mio. €)	Q3 GJ 2013	Q3 GJ 2014	Veränderung
<b>Auftragseingang</b>	20.113	<b>19.411</b>	<b>0%<sup>1)</sup></b>
<b>Umsatz</b>	18.611	<b>17.921</b>	<b>1%<sup>1)</sup></b>
<b>Book-to-Bill-Verhältnis</b>	1,08x	<b>1,08x</b>	
<b>Ergebnis Summe Sektoren</b>	1.269	<b>1.739</b>	<b>37%</b>
<b>Gewinn nach Steuern</b>	1.098	<b>1.399</b>	<b>27%</b>
<b>Gewinn nach Steuern je Aktie (in €)</b>	1,27	<b>1,62</b>	<b>28%</b>
<b>Free Cash Flow (fortgeführte Aktivitäten)</b>	996	<b>1.127</b>	<b>13%</b>

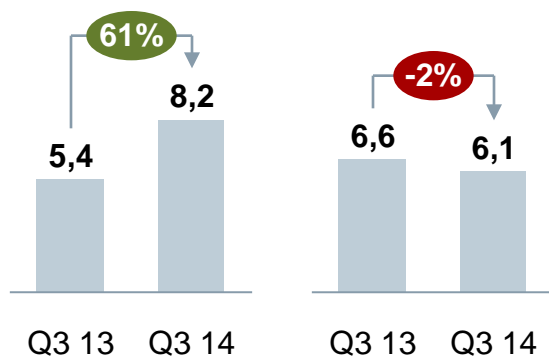
1) Veränderung bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

# Energy – Starker Auftragseingang, aber weiterhin operative Herausforderungen

## Eckdaten Energy

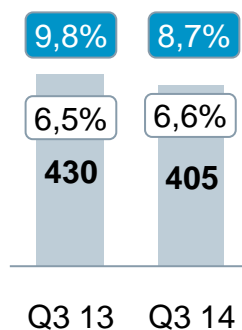
Mrd. €

Auftragseingang<sup>1)</sup> Umsatz<sup>1)</sup>



Mio. €

Ergebnis<sup>2)</sup>



Division	Aufträge ggü. Vj <sup>1)</sup>	Umsatz ggü. Vj <sup>1)</sup>	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Power Generation	45%	1%	15,5%	14,7%
Wind Power	219%	7%	2,7%	2,7
Power Transmission	25%	-13%	-14,8%	-2,6%

1) Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

## Wesentliche Entwicklungen in Q3

- **Starkes Book-to-Bill** von 1,35 aufgrund von Großaufträgen, hauptsächlich in Europa/GANO.
- **Marktumfeld bleibt in allen Bereichen wettbewerbsintensiv.**
- **Power Generation** – Starker Ergebnisbeitrag des Produktgeschäfts; Gewinn von 26 Mio. € aus dem Verkauf eines Anlagenbaugeschäfts.
- **Wind** – Starkes Auftragswachstum; deutlich geringerer Beitrag des Offshore-Geschäfts verlangt stärkere Fokussierung auf Ausführungsqualität.
- **Transmission** – Anhaltende breitgefächerte Herausforderungen; Zusatzaufwand bei der Netzanbindung von Offshore-Windparks führt zu Belastungen von 128 Mio. €

% Ergebnismarge

% Bereinigte Ergebnismarge

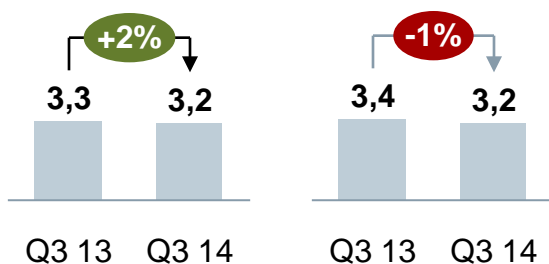
2) Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

# Healthcare – Solides Quartal trotz negativer Währungseffekte

## Eckdaten Healthcare

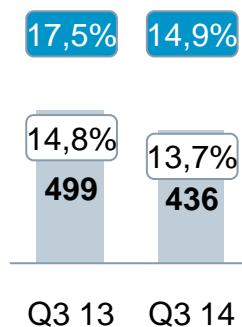
Mrd. €

Auftragseingang<sup>1)</sup> Umsatz<sup>1)</sup>



Mio. €

Ergebnis<sup>2)</sup>



Division	Aufträge ggü. Vj <sup>1)</sup>	Umsatz ggü. Vj <sup>1)</sup>	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Diagnostics	1%	1%	11,0%	15,4%

1) Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

## Wesentliche Entwicklungen in Q3

- **Auftragswachstum** unterstützt durch einen großen Service-Auftrag für eine Partikeltherapieanlage in China.
- **Geringere Ergebnismarge nach hohem Vorjahreswert** – Im Wesentlichen aufgrund negativer Währungseffekte bei den Geschäften des Sektors für medizinische Bildgebung und Therapielösungen.
- **Diagnostics** – Solide Wachstums- und Ergebnisentwicklung; Verkauf des nicht zum Kerngeschäft gehörenden Mikrobiologiegeschäfts an Beckman-Coulter angekündigt.

% Ergebnismarge

% Bereinigte Ergebnismarge

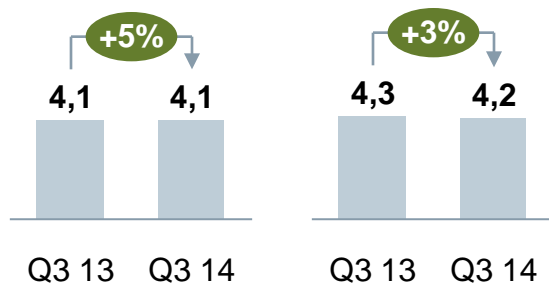
2) Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

# Industry – Ergebnisverbesserung gestützt durch organisches Umsatzwachstum

## Eckdaten Industry

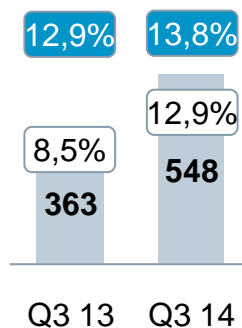
Mrd. €

Auftragseingang<sup>1)</sup> Umsatz<sup>1)</sup>



Mio. €

Ergebnis<sup>2)</sup>



Division	Aufträge ggü. Vj <sup>1)</sup>	Umsatz ggü. Vj <sup>1)</sup>	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Industry Automation	1%	3%	16,2%	17,6%
Drive Technologies	9%	2%	9,4%	9,7%

1) Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

## Wesentliche Entwicklungen in Q3

- **Verbesserungen in kurzzyklischen Geschäften, mit positivem Auftragswachstum, vor allem in China.**
- **Industry Automation** – Starker Ergebnisbeitrag infolge eines günstigen Produktmixes und kontinuierlich rückläufiger PPA-Effekte aus der Übernahme von UGS.
- **Drive Technologies** – Verbesserte Kostenposition und höherer Anteil des Motion-Control-Geschäfts.
- **Metals Technologies** ab Q3 GJ 2014 als „nicht fortgeführte Aktivität“ ausgewiesen.

% Ergebnismarge % Bereinigte Ergebnismarge

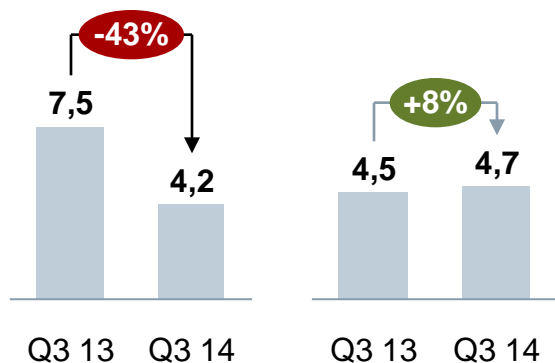
2) Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

# Infrastructure & Cities – Deutliche Ergebnisverbesserung setzt sich fort

## Eckdaten Infrastructure & Cities

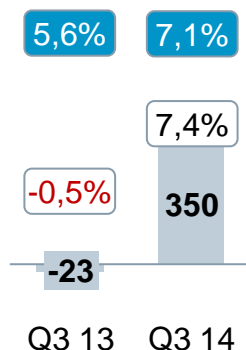
Mrd. €

Auftragseingang<sup>1)</sup> Umsatz<sup>1)</sup>



Mio. €

Ergebnis<sup>2)</sup>



Division	Aufträge ggü. Vj <sup>1)</sup>	Umsatz ggü. Vj <sup>1)</sup>	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Transportation & Logistics	-72%	17%	6,2%	5,5%
Power Grid Solutions & Products	5%	3%	8,4%	8,4%
Building Technologies	-3%	1%	7,6%	7,6%

1) Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

## Wesentliche Entwicklungen in Q3

- **Auftragsrückgang nach hohem Vergleichswert** (Zugauftrag im Vorjahresquartal über 3 Mrd. €).
- **Transportation & Logistics** – Umsatzanstieg und stringente Projektausführung führen zu erheblicher Ergebnisverbesserung.
- **Power Grid Solutions & Products** – Solide Projektausführung stabilisiert Margen.
- **Building Technologies** – Optimierte Marktdurchdringung (Go-to-Market) trägt Früchte.

% Ergebnismarge

% Bereinigte Ergebnismarge

2) Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

# Invensys: Integration im Plan

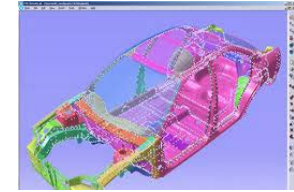
## LMS: Gute Fortschritte, aber viel Wachstumspotenzial

### Invensys Rail<sup>1)</sup>



- **Wichtige strategische Ziele erreicht:** Integration dem Zeitplan voraus. ✓
- **Synergien (100 Mio. €) auf Kurs**, 2/3 sollen bis GJ 2016 erreicht werden. ✓
- **Marktführer bei Rail Automation** ✓
- **Großaufträge gewonnen:** Metro North, KTCS Kazakhstan etc. ✓
- **Positiver Geschäftswertbeitrag ab GJ 2018** bestätigt. ✓

### LMS<sup>2)</sup>



- Derzeit **niedriges zweistelliges Umsatzwachstum<sup>3)</sup>** auf vergleichbarer Basis aufgrund eines **geringeren Marktwachstums (mittlerer einstelliger Bereich)**. ✓
- **Umsatzsynergien:** bei **LMS & PL über Plan**, bei **IA/DT verzögert** wegen **längerer Vorlaufzeiten**. ✓
- **EBITDA-Marge im niedrigen zweistelligen Bereich** mit Steigerungspotenzial durch Synergien. ✓
- **Portfolio-Integration, F&E-Roadmap** und **fokussiertes Vertriebsteam im Plan**. ✓

1) Invensys Rail seit Mai 2013 konsolidiert

2) LMS seit Januar 2013 konsolidiert 3) Ohne abgegrenzte Umsatzerlöse aus Kaufpreisallokation



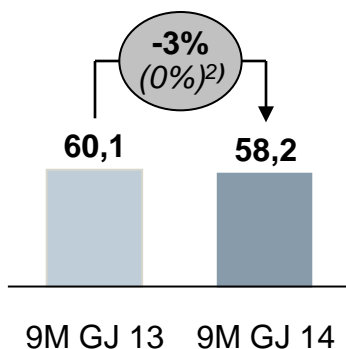
# One Siemens cockpit – 9 Monate GJ 2014

Deutliche Verbesserung bei Kapitaleffizienz ggü. Vorjahr

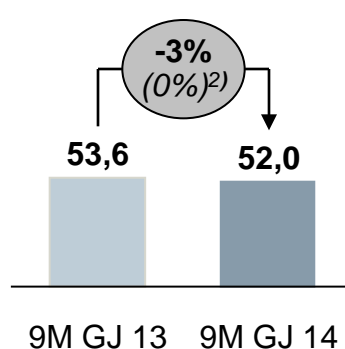
## Finanzielles Zielsystem

### Wachstum<sup>1)</sup>

#### Auftragseingang

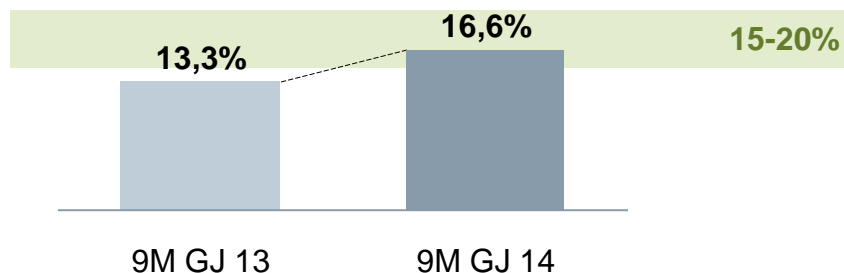


#### Umsatz



### Kapitaleffizienz

#### ROCE angepasst (fortgeführte Aktivitäten)

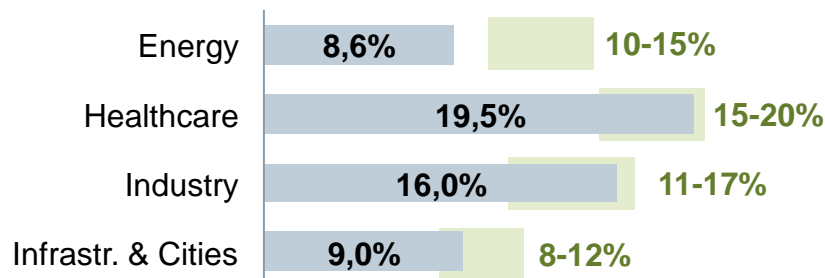


1) Wie berichtet

2) Veränderung ist bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

### Margen im Vergleich zu Wettbewerbern

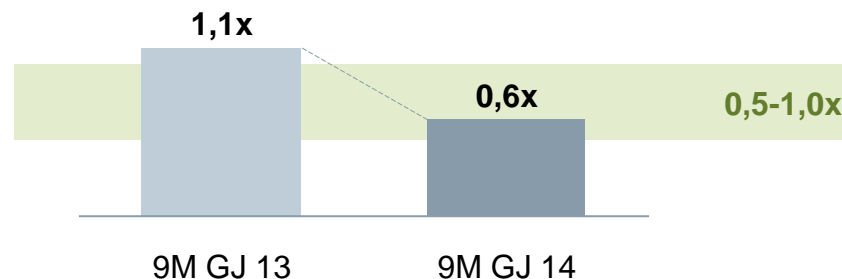
#### EBITDA-Margen (9M GJ 2014)



EBITDA-Margen der jeweil. Märkte über Geschäftszyklen hinweg

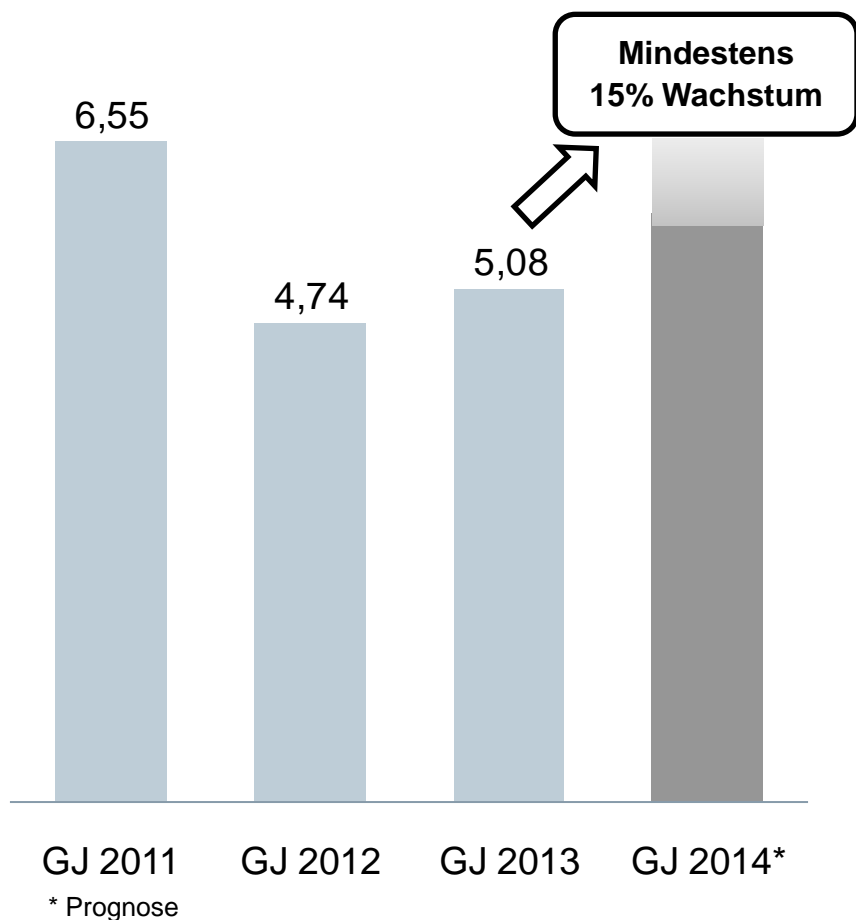
### Kapitalstruktur

#### Angepasste industrielle Nettoverschuldung/EBITDA



## Ausblick Geschäftsjahr 2014 bestätigt

### Gewinn je Aktie (Gewinn nach Steuern) in €



- Wir erwarten, dass die **Umsatzerlöse auf organischer Basis auf dem Vorjahresniveau bleiben** und wir mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein **Book-to-Bill-Verhältnis von über 1** erreichen werden.
- Vor diesem Hintergrund und in Anbetracht der Ergebnisse für die ersten neun Monate, erwarten wir, dass das **unverwässerte Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern)** im Geschäftsjahr 2014 um **mindestens 15% über** dem Wert des Geschäftsjahrs 2013 von **5,08 €** liegen wird.
- Diese Prognose basiert auf einer Anzahl von 843 Mio. zum 30. September 2013 im Umlauf gewesener Aktien.
- Von dieser Prognose sind außerdem Auswirkungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

# Finanzkalender

**Juli**

**31. Juli 2014**

Q3 Ergebnisveröffentlichung und Analysten-/Presse-Telefonkonferenz

**August**

**4. – 6. August 2014**

Q3 US-Roadshow (Chicago, San Francisco, Los Angeles)

**September**

**16. September 2014**

Schweiz-Roadshow (Zürich)

# Siemens Kommunikations-Kontakte

## Investor Relations

Internet: [www.siemens.com/investorrelations](http://www.siemens.com/investorrelations)

E-Mail: [investorrelations@siemens.com](mailto:investorrelations@siemens.com)

IR-Hotline: +49 89 636-32474

Fax: +49 89 636-32830

## Presse

Marc Langendorf +49 89 636-41360

Alexander Becker +49 89 636-36558

Wolfram Trost +49 89 636-34794

Internet: [www.siemens.com/press](http://www.siemens.com/press)

E-Mail: [press@siemens.com](mailto:press@siemens.com)

Telefon: +49 89 636-33443

Fax: +49 89 636-35260

# Überleitung und Definitionen für Non-GAAP-Kennziffern (Englisch)

Dieses Dokument enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sind oder sein können. Auftragseingang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu den Wachstumsraten der Umsatzerlöse und des Auftragseingangs, das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill), Ergebnis Summe Sektoren, Eigenkapitalrendite (Return on Equity, ROE) (nach Steuern), Kapitalrendite (Return on Capital Employed, ROCE) (angepasst), freier Zahlungsmittelfluss (Free Cash Flow, FCF), angepasstes EBITDA, angepasstes EBIT, angepasste EBITDA-Margen, Ergebniseffekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte), Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können solche Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Siemens sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die Finanzkennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen. Definitionen dieser zusätzlichen Finanzkennzahlen, eine Diskussion der am ehesten vergleichbaren IFRS-Kennzahlen, Informationen zum Nutzen und zu den Grenzen der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen von Siemens sowie eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website unter [www.siemens.com/nonGAAP](http://www.siemens.com/nonGAAP). Weitere Informationen enthält der aktuelle Jahresbericht als Form 20-F von Siemens im Abschnitt „Supplemental financial measures“. Die Form 20-F finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website oder über das EDGAR-System auf der Website der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC.