



**Presse-Telefonkonferenz
Geschäftsjahr 2009 – drittes Quartal**

**Peter Löscher
Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG
30. Juli 2009**

Es gilt das gesprochene Wort

Entwicklung der Weltwirtschaft

Die neusten Prognosen deuten darauf hin, dass sich die weltwirtschaftliche Entwicklung der Bruttoinlandsprodukte auf einem niedrigen Niveau stabilisiert. Seit Mai rechnen die Experten unverändert mit einem Schrumpfen der Weltwirtschaft um 2,6 Prozent in diesem Jahr. Für das kommende Jahr wird ein Wachstum von 2,0 Prozent erwartet.

In den Industrieländern werden wir uns allerdings auf eine längere Phase unterdurchschnittlichen Wachstums einstellen müssen. Für Deutschland können wir im kommenden Jahr ein Wachstum von 0,5 Prozent erwarten. Europa dürfte leicht darunter liegen. USA und Russland sollten sich 2010 bei voraussichtlich plus 1,5 Prozent stabilisieren.

Die BRIC-Staaten und der Mittlere Osten werden als erste aus dem Abschwung herauskommen und künftig die höchsten Wachstumsraten aufweisen. Die Experten rechnen für China im kommenden Jahr mit einem Wachstum von über 8 Prozent, für Indien mit knapp 7 Prozent, für Brasilien mit 4 Prozent, für den Mittleren Osten mit fast 4 Prozent.

In diesen Ländern ist Siemens seit mehr als 100 Jahren tief verwurzelt. Wie in vielen anderen Ländern auch, sind wir hier ein starker Local Global Player. Schon jetzt erzielen wir rund ein Drittel unserer Umsätze in den Schwellenländern. Dieser Anteil wird sich künftig noch weiter erhöhen.

Drittes Quartal des Geschäftsjahres 2009

Bei unserer Halbjahrespressekonferenz hatten wir gesagt, dass wir uns auf eine weitere Abschwächung des Geschäfts im zweiten Halbjahr einstellen. Insoweit deckt sich die Entwicklung im dritten Quartal mit unseren Erwartungen.

Wir haben die Nachfrageschwäche insbesondere in den kurzzyklischen Geschäften im Sektor Industry gespürt. Der Energie-Sektor zeigt sich weiter stabil. Im Healthcare-Sektor haben wir uns gegenüber dem Wettbewerb sehr gut geschlagen.

Im Vergleich zum dritten Quartal des Vorjahres ging auf Konzernebene der Auftragseingang um 27 Prozent auf 17,2 Milliarden Euro zurück. Der Umsatz verringerte sich lediglich um 4 Prozent auf 18,3 Milliarden Euro. Das Ergebnis der Sektoren lag im dritten Quartal 2009 mit knapp 1,7 Milliarden Euro um 21 Prozent unter dem Vergleichswert des Vorjahres – vor allem bedingt durch die Rückgänge im Sektor Industry. Das Netto-Ergebnis fiel um 7 Prozent, das Ergebnis pro Aktie war um 10 Euro-Cent niedriger als im Vergleichsquartal.

Unsere Ergebnisse im dritten Quartal zeigen, dass wir voll auf Kurs sind, die Ziele für das Geschäftsjahr 2009 zu erreichen. Entscheidend ist vor allem, dass wir uns gegen unsere Wettbewerber behaupten. Denn auf diese relative Stärke kommt es derzeit an. Und hier sehen wir gut aus. Erwartungsgemäß hat die wirtschaftliche Entwicklung deutliche Spuren im Neugeschäft hinterlassen. Wir hatten aber frühzeitig begonnen, uns darauf vorzubereiten.

Ergebnisse nach Sektoren

Der Auftragseingang im Industry-Sektor ging im Vergleich zum dritten Quartal 2008 um 42 Prozent auf 6,6 Milliarden Euro zurück. Der starke Rückgang ist nicht nur auf die schwierigeren Wettbewerbsbedingungen, sondern auch auf einen Basiseffekt in der Division Mobility zurückzuführen. Im dritten Quartal des Vorjahres hatten wir einen Auftrag über die Lieferung von rund 300 Triebzügen für die belgische Staatsbahn mit einem Volumen von 1,4 Milliarden Euro in die Bücher genommen.

Der Umsatz im Industry-Sektor verringerte sich um 14 Prozent auf 8,1 Milliarden Euro. Der Umsatzrückgang traf vor allem die Divisionen Industry Automation und Drive Technologies. Der Ergebnisrückgang auf 534 Millionen Euro ist vor allem auf diese beiden bisher ergebnisstarken Divisionen zurückzuführen.

Der Energy-Sektor behauptet sich nach wie vor gut. Der Auftragseingang ging im abgelaufenen Quartal zwar um 14 Prozent zurück. Trotzdem blieb das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz, die Book-to-Bill-Ratio, über 1. Der Auftragsbestand des Sektors hat sich auf ein historisches Rekordniveau von 48 Milliarden Euro erhöht. Hervorzuheben ist die Division Fossil Power, die ihren Auftragseingang nochmals um 14 Prozent steigerte.

3 / 6

Der Umsatz des Energy-Sektors ist um 9 Prozent auf knapp 6,5 Milliarden Euro gewachsen. Zweistellige Zuwachsraten verzeichnen wir in Europa, Asien und Australien. Das Ergebnis sprang um 40 Prozent auf 860 Millionen Euro. Der starke Ergebnisanstieg ist im Wesentlichen die Folge eines verbesserten Projektmanagements sowie eines saisonal günstigen Geschäftsmixes mit einem höheren Serviceanteil.

Der Sektor Healthcare behauptet seine starke Position trotz des weiterhin schwierigen Geschäftsumfelds. Aufgrund der zurückhaltenden Investitionstätigkeit in den USA ging der Auftragseingang im Vergleich zum Vorjahresquartal um 6 Prozent auf 2,8 Milliarden Euro zurück. Der Umsatz stieg um 2 Prozent auf mehr als 2,9 Milliarden Euro. Das Sektor-Ergebnis fiel um 17 Prozent auf knapp 270 Millionen Euro. Der Grund für diesen Rückgang sind vorsorglich gebildete Rückstellungen in Höhe von knapp 130 Millionen Euro im Zusammenhang mit einigen Verträgen im Bereich der Partikeltherapie.

Die beiden großen Divisionen Imaging & IT sowie Diagnostics haben im Vergleich zum Vorjahresquartal für zweistellige Ergebniszuwächse gesorgt und konnten auch ihre Margen erhöhen.

Gerade in der Phase der Kostenreduzierungen sehen wir unsere Strategie des integrierten Healthcare-Ansatzes bestätigt. Wir bieten unseren Kunden Lösungen, die helfen, die Effizienz der Prozesse zu verbessern, dadurch die Kosten zu senken und die Qualität der Versorgung zu steigern.

Bewertung

Insgesamt können wir mit dem dritten Quartal insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb zufrieden sein. Wir sind auf einem guten Weg, gestärkt aus der Krise hervorzugehen.

Wir haben auf der Kostenseite rechtzeitig die notwendigen Maßnahmen getroffen. Bei der Verringerung der Vertriebs- und Verwaltungskosten kommen wir deutlich schneller voran als erwartet. Unser Ziel war, bis Ende des kommenden Geschäftsjahres diesen Kostenblock verglichen mit dem Geschäftsjahr 2007 um 1,2 Milliarden Euro abzusenken. Die aktuellen Zahlen zeigen, dass wir in den ersten neun Monaten des laufenden Geschäftsjahres 1,5 Milliarden Euro weniger SG&A-Kosten hatten, als im Geschäftsjahr 2008. Damit sind wir auf einem guten Weg, unser Konzernziel VORZEITIG zu übertreffen.

Bei der Umsetzung der Supply Chain Initiative kommen wir ebenfalls sehr zügig voran. Für Siemens haben wir die Formel „60-25-20“ aufgestellt. Das heißt, das zentral gebündelte Einkaufsvolumen soll bis 2010 auf 60 Prozent steigen. Der Anteil der Waren, die wir in Schwellenländern beziehen, soll mittelfristig von 20 auf 25 Prozent steigen. Und die Anzahl der Lieferanten wollen wir um 20 Prozent senken. Einen Zwischenstand werden wir auf der Jahrespressekonferenz am 3. Dezember veröffentlichen.

Innovationen in High-End-Märkten

Auf der Umsatzseite sind wir dank unserer Innovationsfähigkeit in den High-End-Märkten hervorragend aufgestellt. Dazu drei Produktbeispiele aus unseren Sektoren:

Das erste Beispiel stammt aus dem Industry-Sektor: Es die weltweit erste oberleitungsfreie Straßenbahn mit Energiespeicher. Dieser Straßenbahntyp mit hybriden Energiespeichern kann bis zu 2,5 Kilometern oberleitungslos fahren. Durch die Speicherung und Rückführung von Bremsenergie benötigt sie jährlich bis zu 30 Prozent weniger Energie und verursacht bis zu 80 Tonnen weniger CO₂-Emissionen als Fahrzeuge ohne Energiespeicher. Das oberleitungslose Fahren eignet sich besonders gut für schwierige bauliche Gegebenheiten, die eine Oberleitungsinstallation erschweren, zum Beispiel in Tunnels oder Brücken. Die Betreiber von oberleitungslosen Straßenbahnen mit Energiespeicher senken ihre Elektrifizierungskosten und können Bahnen, die bereits in Betrieb sind, problemlos und günstig umrüsten.

Das zweite Beispiel kommt aus dem Energy-Sektor und ist unter dem Namen Irsching-Turbine bekannt. Sie ist die leistungsfähigste Gasturbine der Welt mit einem bisher unerreichten Wirkungsgrad von mehr als 60 Prozent im kombinierten Gas- und Dampfbetrieb. Ihre CO₂-Einsparung von mehr als 40.000 Tonnen pro Jahr entspricht dem Ausstoß von rund 10.000 Mittelklasse-Pkw mit einer jährlichen Fahrleistung von 20.000 Kilometern. Damit ist die Turbine eine Antwort aus unserem grünen Portfolio auf den weltweiten Energiehunger. In diesen Tagen endet der Testbetrieb. Wir befinden uns bereits jetzt in Verhandlungen mit internationalen Kunden für diese neu entwickelte Gasturbinentechnologie.

Das dritte Beispiel, der Somatom Definition Flash, kommt aus dem Sektor Healthcare. Bereits sein Vorgänger, der Somatom Definition, hatte industrieweit neue Maßstäbe gesetzt. Er war 2005 der erste CT mit zwei Röhren. Damit konnten wir die Scangeschwindigkeit verdoppeln und die Strahlendosis halbieren. Mit dem Somatom Definition Flash haben wir jetzt nicht nur den schnellsten Computertomographen der Welt, sondern auch den mit der geringsten Strahlendosierung. Komplette Aufnahmen des Brustkorbs sind in nur 0,6 Sekunden möglich. Damit brauchen die Patienten während der Untersuchung nicht mehr wie bisher den Atem anzuhalten. Dies bringt vor allem bei älteren Menschen, Notfall- oder Intensiv-Patienten erhebliche Vorteile mit sich. Der Somatom Definition Flash wird seit Anfang des Monats ausgeliefert. Das Marktpotenzial ist enorm. Bis Ende des Jahres sollen über 100 Geräte installiert werden. Er schließt direkt an den Erfolg seines Vorgängers an, der seit Markteinführung mehr als 500 Mal installiert wurde.

Zusammenfassung

Siemens schlägt sich erneut gut gegenüber seinen wichtigsten Wettbewerbern. Wir sind voll auf Kurs, die Ziele für 2009 zu erreichen. Wir haben uns schon vor der Krise als eines der ersten Unternehmen auf das sich verschlechternde Marktumfeld eingestellt. Unsere Innovationskraft sichert uns eine führende Position in grünen Zukunftstechnologien. Wir können uns jetzt voll auf unsere Kunden konzentrieren und die wachsenden Märkte der BRIC-Staaten und im Mittleren Osten in Angriff nehmen. Auch die vor uns liegenden Herausforderungen werden wir überlegt angehen. Unsere auf Nachhaltigkeit ausgerichtete Unternehmenspolitik setzen wir konsequent fort.

6 / 6