



**Rede zur Jahrespressekonferenz  
Geschäftsjahr 2012**

**Peter Löscher  
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG  
Berlin, 8. November 2012**

Es gilt das gesprochene Wort.

## Sehr ordentliches Geschäftsjahr 2012

Hier in unserem Gasturbinenwerk in Berlin produzieren wir Turbinen, die in Kombination mit einer Dampfturbine einen Effizienzgrad von über 60 Prozent erreichen. Das ist Weltrekord – damit übertreffen wir alle unsere Wettbewerber. Und das ist der Anspruch, den Siemens auch ganz allgemein hat: Wir wollen kontinuierlich Spitzenleistungen erbringen!

Das abgelaufene Geschäftsjahr hat uns in diesem Anspruch bestärkt. Wir haben unseren Umsatz in einem schwierigen Umfeld um rund sieben Prozent auf 78,3 Milliarden Euro gesteigert. 2012 haben wir mit 5,2 Milliarden Euro das zweithöchste operative Ergebnis in unserer Unternehmensgeschichte erzielt. Aber bei Auftragseingang und Profitabilität haben wir im Vergleich zu unseren Wettbewerbern nicht das erreicht, was wir uns vorgenommen hatten. Das verstärkt unsere Motivation nach vorne.

Unsere Prognose für das abgelaufene Geschäftsjahr haben wir jedoch trotz erheblicher Einmalbelastungen erfüllt: moderates organisches Umsatzwachstum, eine Book-to-Bill-Ratio von rund eins und ein Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten im Rahmen der Bandbreite unseres zum Halbjahr gegebenen Ausblicks. Damit steht auch das Geschäftsjahr 2012 für das, was für Siemens über die gesamte vergangene Dekade gilt: Wir haben unsere Ergebnisse in den letzten zehn Jahren deutlich gesteigert.

Im Jahre 2002 lag das Ergebnis pro Aktie bei 2,92 Euro. Im Geschäftsjahr 2011 betrug das Ergebnis pro Aktie 7,04 Euro; und für das Geschäftsjahr 2012 liegt es bei 5,09 Euro. Unsere Aktionäre partizipieren an dem guten Ergebnis des abgelaufenen Geschäftsjahrs. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung im Januar 2013 erneut eine Dividende in Höhe von drei Euro vorschlagen. Zusätzlich haben unsere Aktionäre auch von unserem Aktienrückkauf in Höhe von rund 2,9 Milliarden Euro der vergangenen Monate profitiert. Gestern haben wir ihn abgeschlossen. Für die Zukunft streben wir eine Ausschüttungsquote aus Dividende und etwaigen Aktienrückkäufen von 40 bis 60 Prozent an.

Zunächst nun ein näherer Blick auf das abgelaufene Geschäftsjahr: Es war ein herausforderndes Jahr. Von der Konjunktur gab es entgegen unseren ursprünglichen Erwartungen zunehmend Gegenwind. Darüber hinaus waren wir in einzelnen Geschäften mit spezifischen Problemen konfrontiert. Darüber haben wir im Verlauf des Geschäftsjahres mehrfach berichtet.

In diesem Umfeld haben die Siemens-Mitarbeiter im vergangenen Jahr hart gearbeitet – und dafür möchte ich unseren Mitarbeitern in aller Welt und auf allen Ebenen des Unternehmens danken. Die Vielfalt unserer Mitarbeiterkultur ist eine besondere Stärke von Siemens – allein im hiesigen Gasturbinenwerk arbeiten Mitarbeiter aus vierzig Ländern. Und die globale Reichweite dieses Standorts kommt auch noch in einer anderen Zahl eindrucksvoll zum Ausdruck: 90 Prozent der hier seit dem Jahre 1972 gefertigten Gasturbinen gehen in den Export. Ich komme nun zu den Ergebnissen unserer vier Sektoren.

### Sektor Energy

Im Sektor Energy ist das Bild differenziert. Der Umsatz stieg stark um zwölf Prozent auf 27,5 Milliarden Euro, während der Auftragseingang um 14 Prozent auf 26,9 Milliarden Euro zurückging. Das Ergebnis des Sektors liegt bei 2,2 Milliarden Euro. Es wurde stark beeinflusst durch die bekannten Lasten aus Projekten zur Netzanbindung von Offshore-Windparks in der Nordsee und durch eine Neubewertung von Forderungen und Kreditrisiken im Zusammenhang mit Altverträgen im Iran.

Dagegen profitiert der Sektor von seiner breiten Aufstellung entlang der gesamten Energiematrix. Sie eröffnet uns zahlreiche Chancen, an der Neuordnung der Energieversorgung in Deutschland und weltweit teilzuhaben und sie führend mitzugestalten: Im Juli haben wir den Auftrag zur schlüsselfertigen Errichtung des Gas- und Dampfturbinenkraftwerks Lausward in Düsseldorf erhalten. Mit einer elektrischen Blockleistung von rund 595 Megawatt und einem Wirkungsgrad von mehr als 61 Prozent erreicht das Kraftwerk mit beiden Parametern neue Spitzenwerte.

Ebenfalls im Juli haben wir mit DONG Energy ein Rahmenabkommen zur Lieferung von 300 Windturbinen mit einer Leistung von 1.800 Megawatt für den Gunfleet Sands Offshore-Windpark in Großbritannien unterzeichnet. Die Windturbinen werden von den weltweit längsten Rotorblättern angetrieben und operieren erstmals ohne Getriebe.

Und vor einem Jahr haben wir unser neues Gasturbinenwerk in Charlotte, North Carolina eingeweiht. Damit haben wir eine ausgezeichnete Ausgangsbasis, um von der sehr positiven Entwicklung zu profitieren, die in den USA für den Energieträger Gas zu erwarten ist.

### Sektor Industry

Der Sektor Industry hat sich angesichts der abflachenden Konjunktur sehr stabil entwickelt. Hier stieg der Umsatz um fünf Prozent auf 20,5 Milliarden Euro, bei einem leichten Rückgang des Auftragseingangs auf 20 Milliarden Euro. Das Ergebnis des Sektors liegt bei 2,5 Milliarden Euro. Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Sektor gezielt im Bereich der vertikalen IT verstärkt – also in Software-Lösungen, die auf die spezifischen Bedürfnisse unserer Industriekunden ausgerichtet sind.

Dieser Markt hat bereits heute ein jährliches Volumen von 60 Milliarden Euro. Und er wächst im Vergleich zu klassischen Märkten mit etwa acht Prozent pro Jahr überdurchschnittlich stark. Wir haben unsere Position auf diesem Feld im vergangenen Geschäftsjahr weiter ausgebaut: mit dem Zukauf des kanadischen Netzwerkausrüsters RuggedCom und des deutschen Software-Unternehmens IBS. Und auch mit unserer Investition von über 20 Millionen Euro in ein neues Industry Software Center in Genua. Ab 2014 wird es mehr als 600 Arbeitsplätze bieten und unsere Kompetenzen in der vertikalen IT bündeln. Wir sehen für uns sehr gute Chancen in diesem Markt.

## Sektor Infrastructure and Cities

Der Sektor Infrastructure and Cities hat ein Ergebnis von 1,1 Milliarden Euro erzielt. Sein Umsatz stieg um vier Prozent auf 17,6 Milliarden Euro. Der Auftragseingang ging um 20 Prozent auf 17,2 Milliarden Euro zurück, hauptsächlich aufgrund im Vorjahr gebuchter Großaufträge im Bahngeschäft – allen voran der Auftrag für den ICx. Es ist völlig klar, dass es bei diskretionärem Projektgeschäft nicht immer stetige Jahresscheiben gibt. Und nach 2011 mit Rekordaufträgen war 2012 ein Jahr mit keinen vergleichbaren Großaufträgen im Bahngeschäft. In allen anderen Divisionen des Sektors haben wir ein größeres Auftragsvolumen verbucht als im Vorjahr.

Für unser Geschäft in Städten und urbanen Ballungsräumen erwarten wir weitere Impulse von unserem Zentrum für nachhaltige Stadtentwicklung in London – „The Crystal“. Im September haben wir es eröffnet. Viele von Ihnen konnten sich ja auch vor Ort einen eigenen Eindruck verschaffen.

## Sektor Healthcare

Im Sektor Healthcare schließlich blicken wir auf eine sehr positive Entwicklung. Sie belegt den Erfolg des Sektors bei der konsequenten Umsetzung der vor einem Jahr gestarteten Agenda 2013. Das Ergebnis des Sektors ist um mehr als ein Drittel auf 1,8 Milliarden Euro gestiegen, der Umsatz um neun Prozent auf 13,6 Milliarden Euro. Auch beim Auftragseingang hat der Sektor zugelegt: um fünf Prozent auf 13,8 Milliarden Euro.

Zudem hat der Sektor im März mit dem neuen Magnetresonanz-Tomographen Magnetom Spectra eine weitere wegweisende Innovation im 3-Tesla-Bereich vorgestellt. Er setzt mit einem exzellenten Preis-Leistungs-Verhältnis neue Maßstäbe bei der Kosteneffizienz und erschließt damit neue Marktsegmente für den Einsatz dieser Technologie in der Breitenanwendung.

Soweit zum Rückblick auf das vergangene Jahr. Wir haben viel erreicht – aber nicht alles, was wir uns ursprünglich vorgenommen hatten. Das zeigt sich auch in unserem One Siemens Cockpit.

### One Siemens Cockpit

Beim Umsatz-Wachstum haben wir unsere Wettbewerber zuletzt deutlich übertroffen. Bei den Ergebnismargen haben die Sektoren Energy und Infrastructure and Cities ihre Zielbänder nicht erreicht. Die Ergebnismarge des Sektors Industry war innerhalb des Zielbandes rückläufig. Der Sektor Healthcare konnte seine Marge verbessern. Unsere Kapitaleffizienz ist zurückgegangen, auch wenn wir innerhalb unseres Zielbands lagen.

Das Kapitalstrukturziel hatten wir 2011 zugunsten hoher Liquidität ganz bewusst unterschritten. Inzwischen haben wir mit Maßnahmen wie dem bereits angesprochenen Aktienrückkauf wieder Kurs auf unser ursprünglich definiertes Ziel aufgenommen.

Klar ist: Wir möchten die hohen Ziele erreichen, die wir uns selbst gesetzt haben. Dabei geht es uns um einen Spitzenplatz im Wettbewerb. Mittelfeld ist für Siemens nicht gut genug! Mit dem Programm „Siemens 2014“ wollen wir diesem Anspruch wieder gerecht werden.

### „Siemens 2014“

Das Programm untermauert unser Zielsystem One Siemens, forciert seine Umsetzung und festigt unsere Strategie für profitables Wachstum hin zu einem Jahresumsatz von 100 Milliarden Euro. Auf diesem Weg erwarten wir uns von der weltweiten Wirtschaftsentwicklung zumindest für das Jahr 2013 keinen Rückenwind.

Umso wichtiger ist es, dass wir selber effizient arbeiten, dass wir produktiver werden und dass wir uns noch besser auf die Herausforderungen unserer Märkte und der Weltwirtschaft einstellen. Denn wir wollen auch in Zukunft so finanzstark sein wie in den vergangenen Jahren

6 / 9

und uns im Wettbewerb so erfolgreich behaupten wie im Geschäftsjahr 2011. Wir wollen weiter profitabel wachsen und nachhaltige Wertschöpfung betreiben. Und wir wollen die erfolgreiche Entwicklung fortsetzen, die Siemens in den vergangenen Jahren genommen hat.

Dementsprechend ist es unser Ziel, bis 2014 die Ergebnismarge unserer Sektoren von 9,5 Prozent im vergangenen Jahr auf mindestens zwölf Prozent zu steigern. Alle Sektoren streben an, ihre Ergebnismargen zu verbessern und in ihren jeweiligen Zielbändern zu liegen. Wir wollen diese Steigerung erreichen, indem wir unsere Brutto-Produktivität stärken – und zwar um insgesamt rund sechs Milliarden Euro.

Dafür haben wir im Unternehmensprogramm „Siemens 2014“ fünf Hebel definiert: Hebel eins sind Kostensenkungen: Hier erwarten wir den stärksten Beitrag von Seiten des Einkaufs. Daraus erwarten wir in den kommenden zwei Jahren einen Ergebnisbeitrag von rund drei Milliarden Euro, insbesondere durch die stärkere Verzahnung von Einkauf und Supply Chain Management mit dem Engineering und der Entwicklung – zum Beispiel um das Design-to-Cost zu verbessern.

Einen weiteren starken Beitrag von etwa einer Milliarde Euro wollen wir erreichen, indem wir unsere globale Auslastung und Präsenz verbessern – also durch die Optimierung der Forschungs- und Fertigungsstruktur. Und wir wollen eine Milliarde Euro einsparen, indem wir die Qualität und Effizienz unserer Prozesse und des Projektmanagements verbessern. Im Zuge dieser Maßnahmen rechnen wir mit Transformationskosten von in Summe bis zu 1,5 Milliarden Euro während der kommenden zwei Jahre. Im Geschäftsjahr 2013 wird davon ein Betrag von bis zu einer Milliarde Euro anfallen, die sich aus einer Vielzahl von Maßnahmen zusammensetzt. Ein Beispiel sind Abschreibungen.

Der zweite Hebel zielt auf die kontinuierliche Stärkung unseres Kerngeschäfts: Dazu gehört, dass wir unser Portfolio in wichtigen Bereichen gezielt durch Akquisitionen ergänzen – und weniger profitable Geschäfte prüfen und verändern, damit sie unser Ergebnis nicht auf Dauer belasten. Der dritte Hebel zielt auf das sogenannte „Go-to-Market“: Wir wollen uns im Vertrieb besser aufstellen und damit unseren regionalen Marktzugang optimieren. Dabei werden wir unsere Aufstellung flexibler an regionale Gegebenheiten und Potenziale anpassen.

7 / 9

Der vierte Hebel zielt auf die Verringerung von Komplexität: Wir wollen die Komplexität unserer internen Prozesse und Regelungen verringern und den Geschäftseinheiten mehr Freiheit für unternehmerisches Handeln und die Arbeit mit den Kunden zu geben. So werden wir die Anzahl zentraler Vorgaben aus der Konzernzentrale und aus den Sektorzentralen für das Weltgeschäft und die Länder deutlich reduzieren. Und der fünfte Hebel bezieht sich auf unsere interne Infrastruktur: Wir werden unsere weltweite interne Infrastruktur optimieren und dabei Doppelfunktionen und Parallelprozesse abschaffen.

### Kostenreduktion in den Sektoren

Unsere Sektoren haben bereits Bereiche identifiziert, in denen die ersten beiden unserer fünf Hebel greifen, und mit der Umsetzung konkreter Maßnahmen begonnen. Wir möchten die Produktivität des Sektors Energy um 250 Millionen Euro erhöhen, etwa indem wir unsere 50 und 60 Hertz Gasturbinen-Modelle standardisieren und indem wir unser internes Zulieferkonzept schneller umsetzen.

Der Sektor Healthcare ist mit seiner Agenda 2013 schon vor einem Jahr in Vorlage gegangen und ist zum Beispiel auf dem Gebiet der Onkologie eine attraktive Vertriebspartnerschaft mit Varian eingegangen. Der Sektor Infrastructure and Cities wird seine regionale Aufstellung in Europa effizienter gestalten. Im Sektor Industry schließlich werden wir unsere Kapazitäten an die schwache Nachfrage bei Getrieben für Windturbinen anpassen.

Zum zweiten Hebel des Programms – Stärkung unseres Kerngeschäfts – geben wir heute zwei weitere Maßnahmen bekannt. Beide beziehen sich auf den Sektor Industry. Wir planen, uns von unserer Business Unit Water Technologies zu trennen, und ordnen die verbleibenden Aktivitäten im Wassergeschäft neu. Das Geschäft von Water Technologies ist regional extrem stark fragmentiert und hat keine Synergien zu unserem übrigen Portfolio. Im Wassergeschäft bleiben wir natürlich auch weiterhin aktiv, etwa mit unseren Lösungen zur Meerwasseraufbereitung und mit Steuerungssystemen zur Effizienzsteigerung bei der Wasseraufbereitung und Bereitstellung.



Und wir werden, vorbehaltlich der Zustimmung der zuständigen Behörden, unser Industriesoftware-Portfolio durch den Zukauf des belgischen Unternehmens LMS International verstärken. LMS International ist ein führender Anbieter im Bereich von Simulation und Test mechatronischer Systeme. Mit seinen Produkten und Kompetenzen macht LMS die Produktentwicklungs- und Produktionsprozesse bei seinen Kunden wesentlich effizienter und stärkt damit deren Wettbewerbsfähigkeit. Im Verlauf der nächsten zwei Jahre werden wir über weitere Maßnahmen, die wir zur Umsetzung der ersten beiden Hebel ergreifen, kontinuierlich auf dem Laufenden halten. Über die Umsetzung der übrigen drei Hebel werden wir in einem Jahr und zum Abschluss des Programms 2014 berichten.

### Ausblick

Ich komme zum Ausblick auf das nun angelaufene Geschäftsjahr: Dazu der Hinweis, dass wir mit dem Beginn dieses Geschäftsjahres auf den nun gültigen Rechnungslegungsstandard IAS 19R umgestellt haben. Unter Berücksichtigung dieser technischen Umstellung liegt das für 2012 ausgewiesene operative Ergebnis bei 4,9 Milliarden Euro. Das Geschäftsjahr 2013 ist für uns das erste Jahr der Umsetzung des Programms „Siemens 2014“. Ziel des Programms ist es, die Ergebnismarge der Summe Sektoren bis zum Geschäftsjahr 2014 auf mindestens zwölf Prozent zu steigern. Im ersten Jahr des Programms – also 2013 – erwarten wir – auf organischer Basis – ein moderates Wachstum des Auftragseingangs und einen Umsatz, der sich dem im Geschäftsjahr 2012 erreichten Niveau annähern wird. Und wir erwarten – unter Berücksichtigung der rückwirkenden Anwendung von IAS 19R – ein Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten in einer Bandbreite von 4,5 bis 5,0 Milliarden Euro.