

Q2 – Anhaltendes Wachstum bei Auf- tragseingang, Umsatz und Profitabilität

Joe Kaeser, CEO | Ralf P. Thomas, CFO

Q2, Geschäftsjahr 2016, Telefonkonferenz für Journalisten | London, 4. Mai 2016

Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

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“ und „vorhersagen“ oder an ähnlichen Begriffen. 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 gegenwärtigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Managements, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen. Sie unterliegen daher einer Vielzahl von Risiken, Ungewissheiten und Faktoren, die in Veröffentlichungen – insbesondere im Abschnitt Risiken des Jahresberichts – beschrieben werden, sich aber nicht auf solche beschränken. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte es sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Erwartungen nicht eintreten beziehungsweise Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von Siemens (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die ausdrücklich oder implizit in der zukunftsgerichteten Aussage 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.

Dieses Dokument enthält – in IFRS nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Measures sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Siemens sollten diese ergänzenden 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.

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

Hannover-Messe 2016 – Nicht nur für Golfer! „Ingenuity for life – die Digitale Fabrik voranbringen“

SIEMENS



Umsetzung der Vision 2020 Kapitalallokation nach strategischen Notwendigkeiten fortgesetzt

SIEMENS



April 2016

Abschluss des Erwerbs von CD-adapco für 970 Mio. \$ zur Umsetzung der Industriesoftware-Strategie

SIEMENS

- 1| Wachstumsbereich?
- 2| Potenzieller Gewinn?
- 3| Warum Siemens?
- 4| Synergiewert?
- 5| Paradigmenwechsel?

UNIFY

Januar 2016

Abschluss der Veräußerung an AtoS

sivantos
the hearing company

Januar 2016

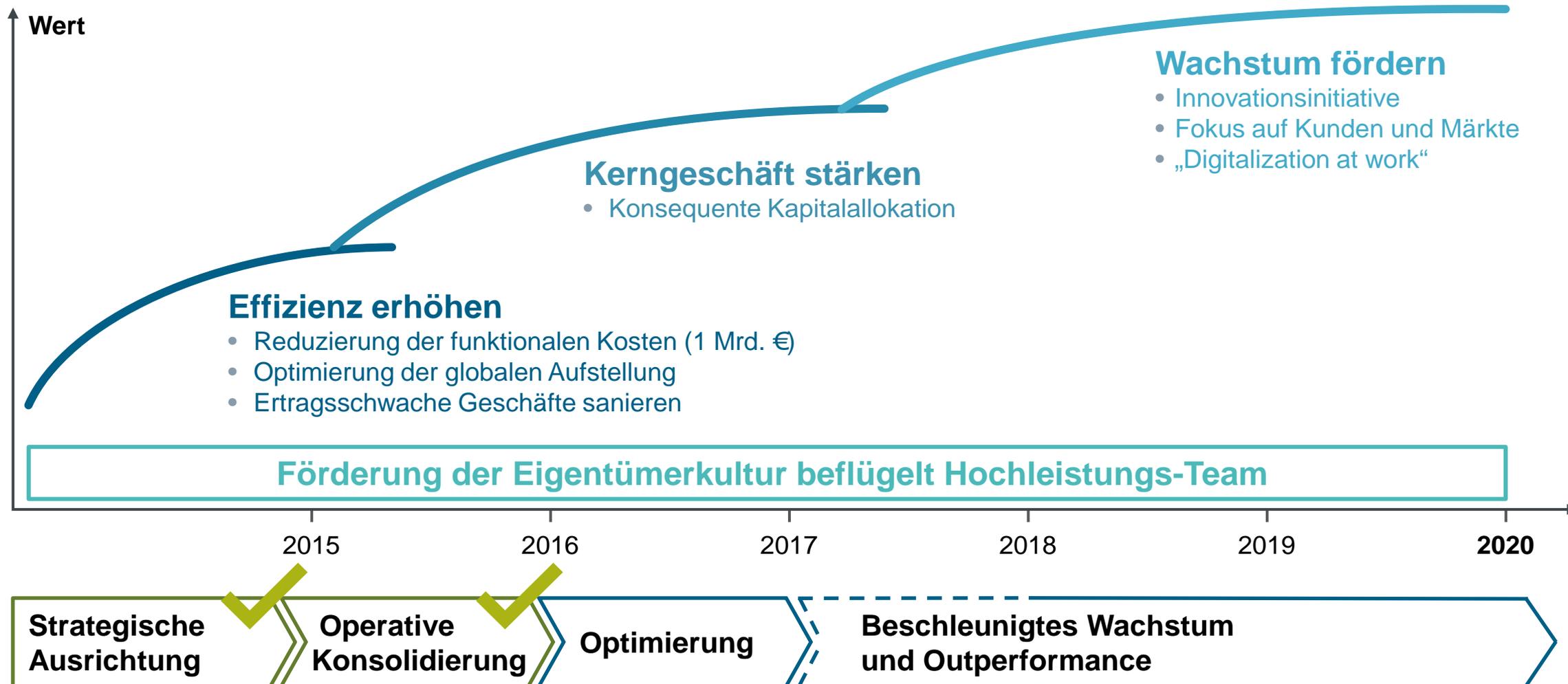
Abschluss der Veräußerung restlicher Vermögenswerte an EQT für 300 Mio. €

Strategische Verbindung

Valeo SIEMENS

50/50 Joint Venture für Antriebssysteme bei E-Autos bekannt gegeben

Siemens Vision 2020 – Konsequente Ausführung liefert Ergebnisse



Q2, Geschäftsjahr 2016 – Anhaltendes Wachstum bei Auftragseingang, Umsatzerlösen und der Profitabilität

SIEMENS

- **Umsetzung der Vision 2020 voll im Plan**
- **Weitere Portfolio-Optimierungen und beschleunigte Kosteneinsparungen**
- **Klares Auftragswachstum von 7% auf 22,3 Mrd. € (währungsbereinigt +10%)**
- **Rekord-Auftragsbestand von 115 Mrd. €, book-to-bill bei hervorragenden 1,17**
- **Beschleunigtes Umsatzwachstum von 5% (währungsbereinigt +7%)**
- **Deutliche Margenverbesserung im Industriellen Geschäft um 190 Basispunkte auf 10,9%, unterstützt von einem positiven Effekt von 60 Basispunkten im Zusammenhang mit dem Iran-Geschäft**
- **Gewinn nach Steuern von 1,5 Mrd. €, Ergebnis je Aktie bei 1,78 €**
- **Starker Free Cash Flow von 0,8 Mrd. €**

Überzeugte Kunden – zuverlässiger Partner – gute Geschäfte

Megadeals in Ägypten – plangemäße Ausführung

- **Aufträge über 3,1 Mrd. € für die Kraftwerke Burullus und New Capital** einschl. eines langfristigen Wartungsvertrags
 - Fast-Track-Projekte über 9,6 GW (16 H-Klasse-Turbinen)
 - Finanzierungsabschluss im März 2016
- **Projektdurchführung bei Beni Suef – vier von acht H-Klasse-Turbinen** ausgeliefert
- **Umfassende Studie zum Übertragungsnetz** läuft
- Vertrag über **sechs Umspannwerke** unterzeichnet
- **Schulung von 600 Ingenieuren und Technikern** gestartet



Offshore-Großauftrag bei Wind Power



7-MW-Turbine (SWT-7.0-154)

Projekt East Anglia ONE

- **Kunde:** ScottishPower Renewables
- **714 MW** Gesamtkapazität
- **Bisher größter Auftrag** für getriebelose **7-MW-Turbine**
- **Wartungsvertrag über fünf Jahre**
- **Auftragsvolumen ca. 1,2 Mrd. €**
- Aufnahme des **kommerziellen Betriebs im Jahr 2020**
- **Auslieferung** aus den neuen Werken in **Hull** und **Cuxhaven** startet im Jahr **2019**

Q2, Geschäftsjahr 2016 – Anhaltendes Wachstum bei Auftragseingang, Umsatzerlösen und der Profitabilität

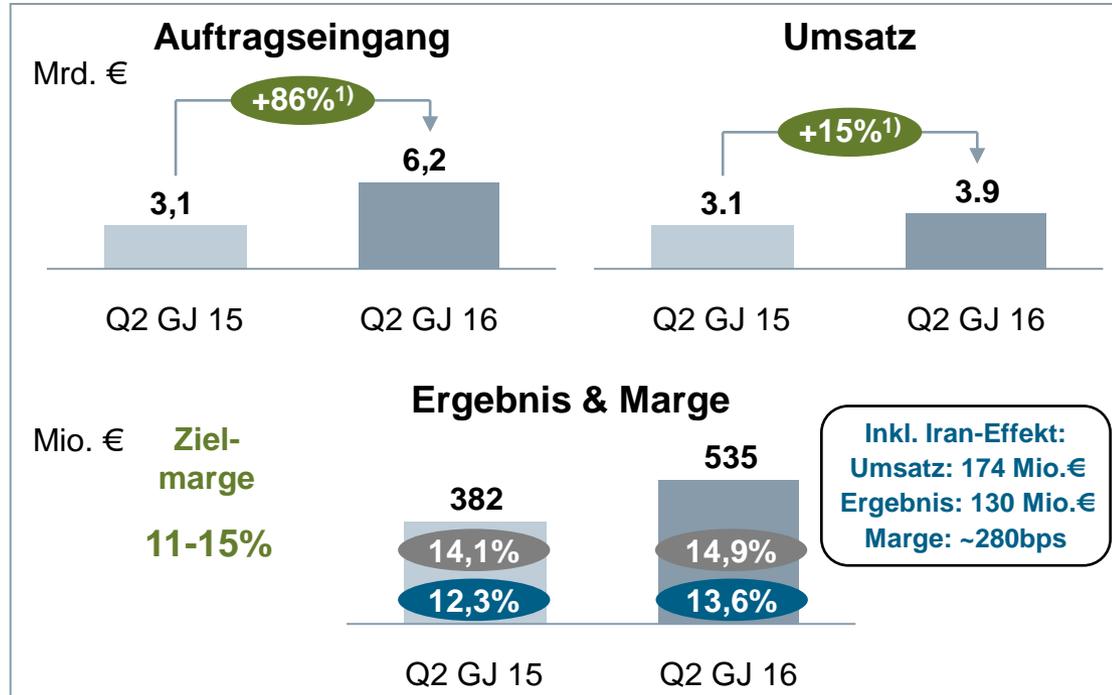
SIEMENS

- Umsetzung der Vision 2020 voll im Plan
- Weitere Portfolio-Optimierungen und beschleunigte Kosteneinsparungen
- Klares Auftragswachstum von 7% auf 22,3 Mrd. € (währungsbereinigt +10%)
- **Rekord-Auftragsbestand von 115 Mrd. €, book-to-bill bei hervorragenden 1,17**
- **Beschleunigtes Umsatzwachstum von 5% (währungsbereinigt +7%)**
- **Deutliche Margenverbesserung im Industriellen Geschäft um 190 Basispunkte auf 10,9%, unterstützt von einem positiven Effekt von 60 Basispunkten im Zusammenhang mit dem Iran-Geschäft**
- **Gewinn nach Steuern von 1,5 Mrd. €, Ergebnis je Aktie bei 1,78 €**
- **Starker Free Cash Flow von 0,8 Mrd. €**

PG: Hervorragende Entwicklung in herausforderndem Marktumfeld

WP: Außergewöhnlich stark

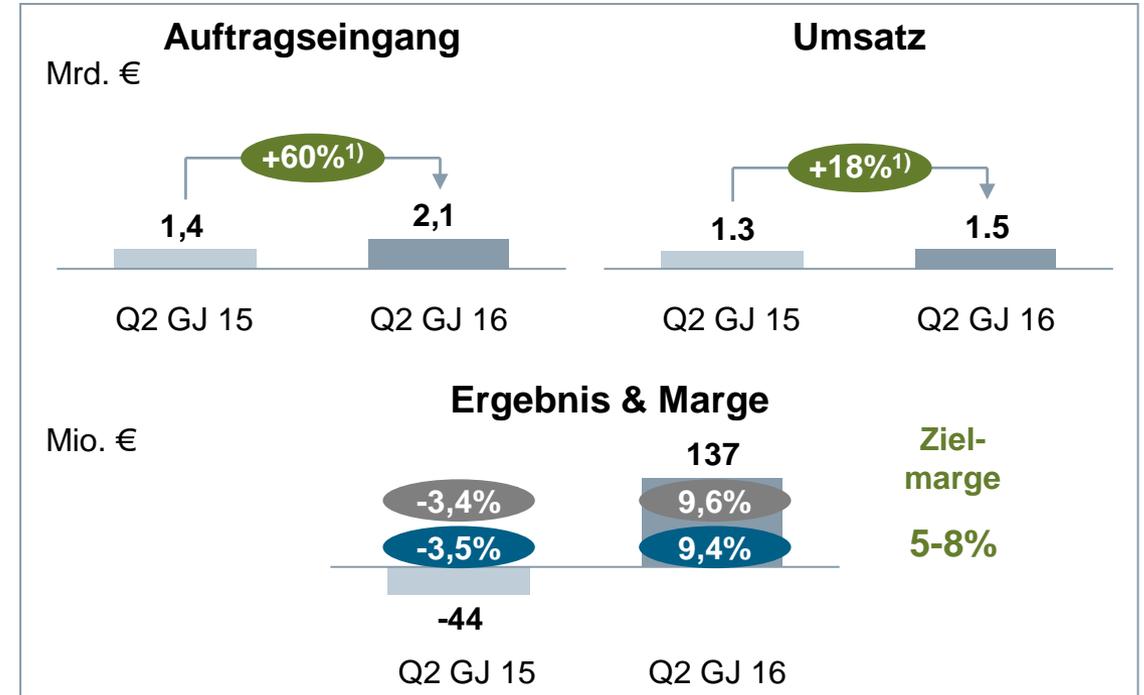
Power and Gas (PG)



- Auftragsbearbeitung in Ägypten treibt Umsatz; 16 LGTs geliefert
- Positive Umsatz- und Ergebniseffekte durch Aufhebung bzw. Lockerung von Iran-Sanktionen

1) Vergleichbar, d.h. bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

Wind Power and Renewables (WP)



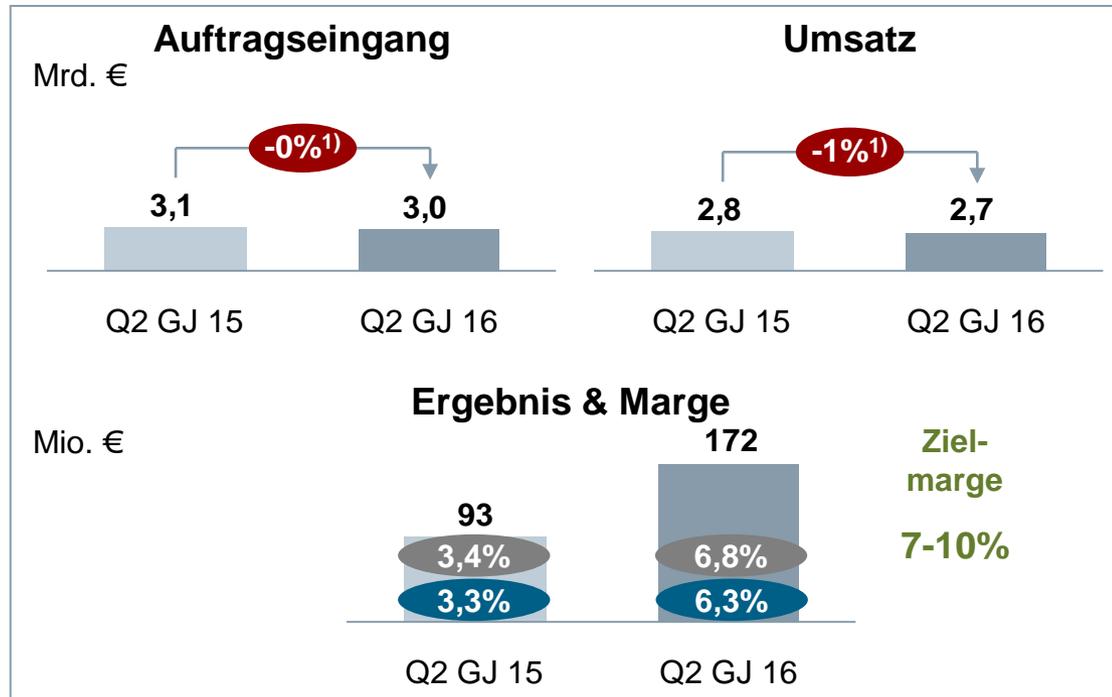
- Offshore-Großauftrag in Großbritannien inkl. Wartung (~1,2 Mrd. €)
- Deutlicher Umsatzanstieg durch Abarbeitung des hohen Auftragsbestands
- Höhere Marge durch Betriebsoptimierungen

x,x% Berichtete Marge

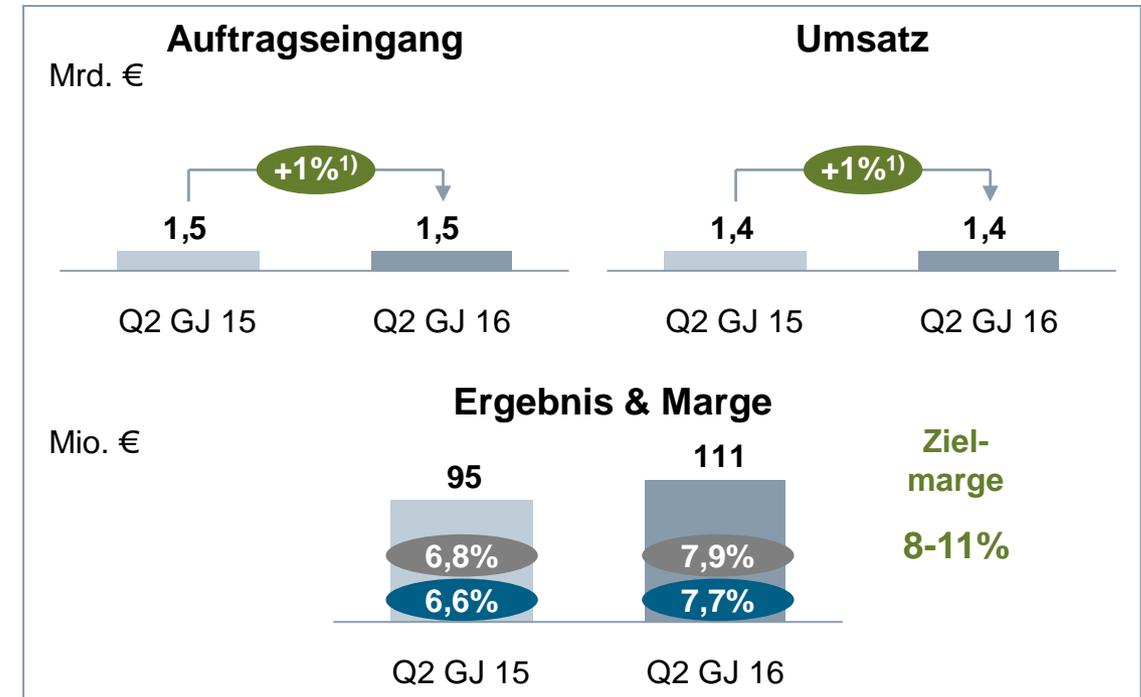
x,x% Marge bereinigt um Personalrestrukturierung und DR-Integrationskosten (nur PG)

EM: Beeindruckender Turnaround durch konsequente Umsetzung BT: Solide Performance und hervorragende Führung

Energy Management (EM)



Building Technologies (BT)



- Zweistelliges Auftragswachstum in Europa/GANO und Asien/Australien; Ausgleich durch gegenläufige Entwicklung in Amerika wegen hoher Vorjahreswerte
- Rentabilitätssteigerung im Lösungsgeschäft, bei Transformatoren und Hochspannungsprodukten

1) Vergleichbar, d.h. bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

- Auftragswachstum in Deutschland und dem Nahen Osten; schwächere Nachfrage aus China
- Größerer Anteil von Produkten und Serviceleistungen mit hohen Margen

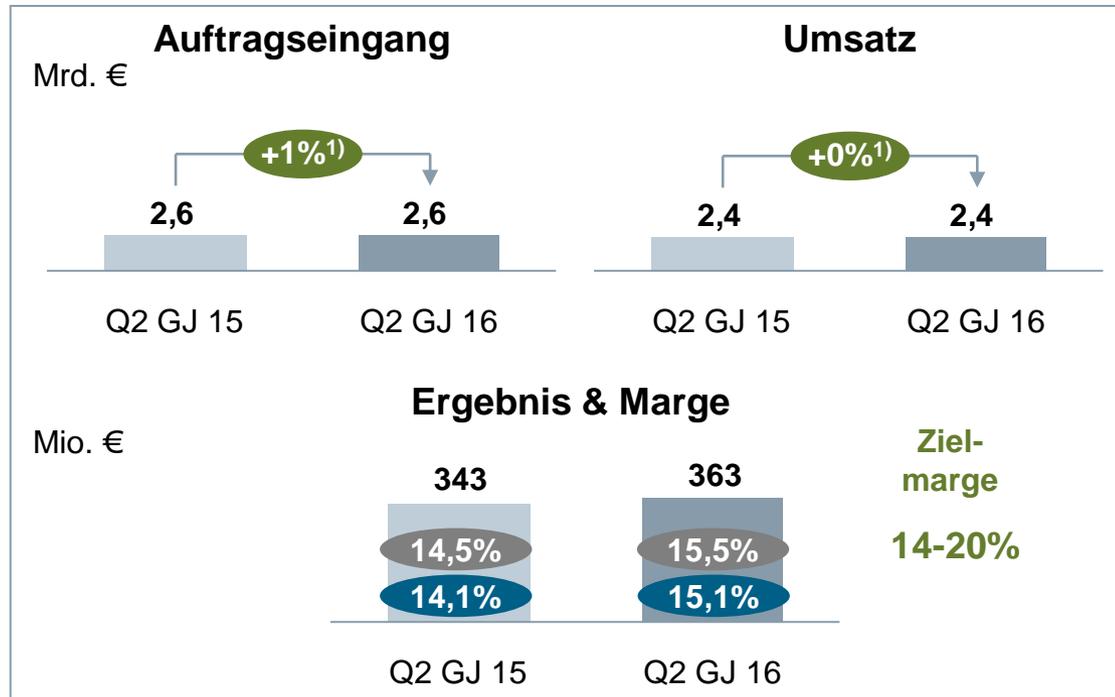
x,x% Berichtete Marge

x,x% Marge bereinigt um Personalrestrukturierung

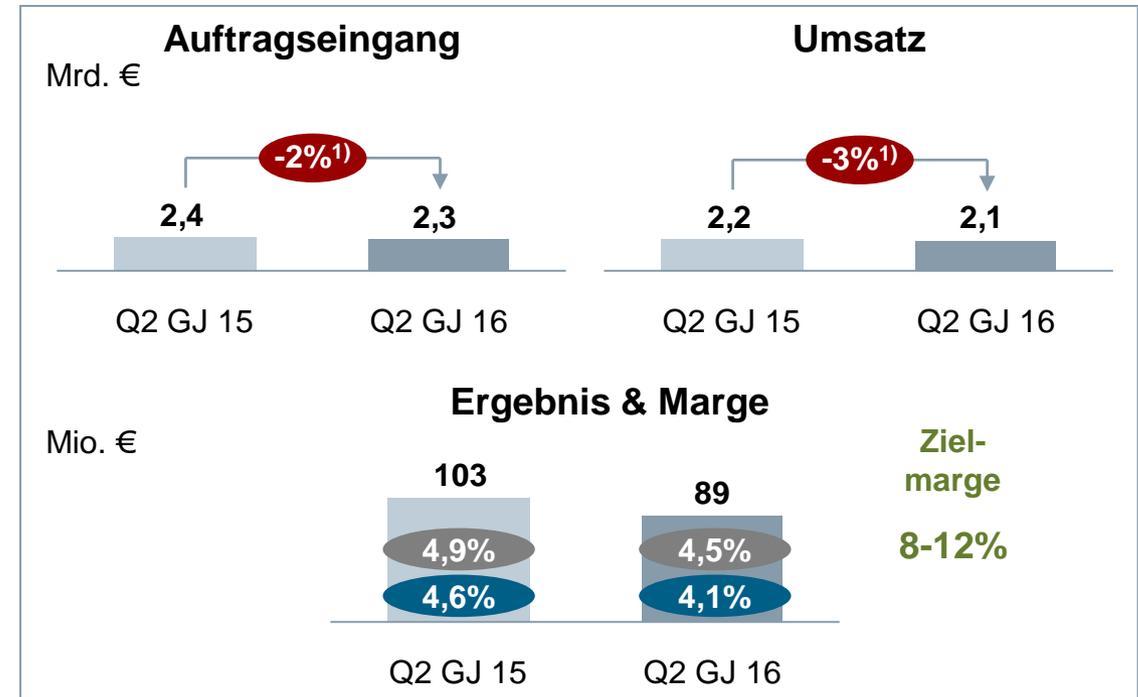
DF: Auftragseingang und Umsatz mit flacher Entwicklung, Ergebnis sehr gut
PD: Strukturelle Herausforderungen für langfristige Erholung adressiert



Digital Factory (DF)



Process Industries and Drives (PD)



- **Auftrags- und Umsatzwachstum in USA durch geringeres Geschäftsvolumen in China und Deutschland mehr als kompensiert**
- **Gewinnsteigerung hauptsächlich durch Fabrikautomatisierung**

- **Weiter schwache Nachfrage in rohstoffnahen Branchen**
- **Wachstum im Geschäft mit Windkraftkomponenten**
- **Strukturelle Herausforderungen belasten Gewinn**

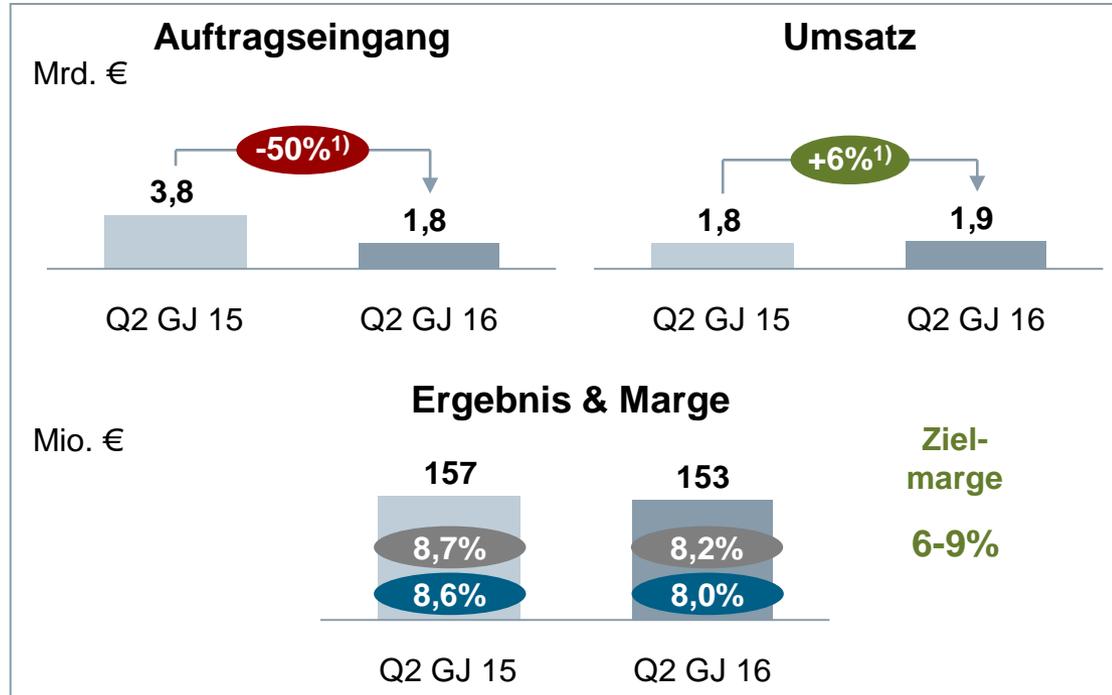
1) Vergleichbar, d.h. bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

x,x% Berichtete Marge x,x% Marge bereinigt um Personalrestrukturierung

MO: Konsequente Umsetzung sichert branchenweit führende Margen

HC: Konstant starke Leistung im Markt

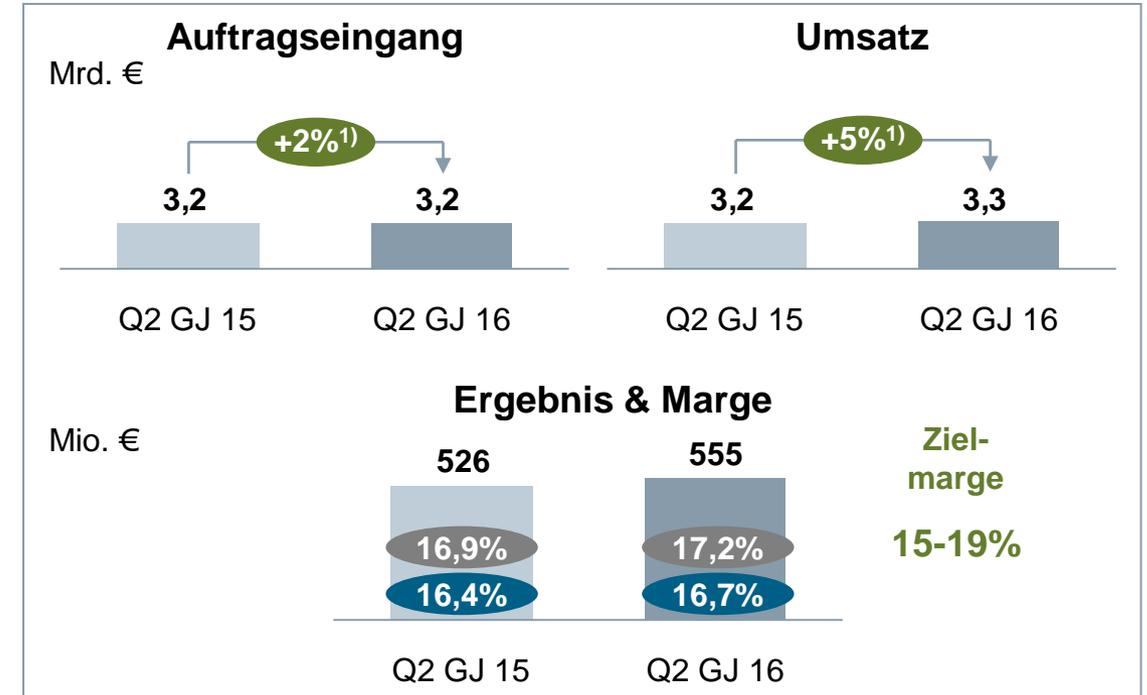
Mobility (MO)



- Auftragsrückgang gegenüber hohen Vorjahreswerten
- Rentables Umsatzwachstum durch stringente Abarbeitung vorhandener Großaufträge

1) Vergleichbar, d.h. bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

Healthcare (HC)



- Klares Auftrags- und Umsatzwachstum in USA
- Umsatzanstieg und Ertragsstärke vor allem getrieben durch Diagnostic Imaging

x,x% Berichtete Marge

x,x% Marge bereinigt um Personalrestrukturierung

Ausblick Geschäftsjahr 2016 bestätigt

Wir **bestätigen** unsere **Prognose** für das **Geschäftsjahr 2016**, obwohl sich das **Marktumfeld** unserer **hochmargigen kurzzyklischen Geschäfte** im **zweiten Halbjahr** möglicherweise nicht wesentlich **beleben** wird.

Wir gehen weiterhin davon aus, dass sich die **gesamtwirtschaftliche Situation im Geschäftsjahr 2016** weiter **eintrüben** und das **geopolitische Umfeld** komplex bleiben wird.

Trotzdem erwarten wir ein **moderates Wachstum der Umsatzerlöse**, **bereinigt um Währungsumrechnungseffekte**. Wir gehen davon aus, mit einem **deutlich über den Umsatzerlösen liegenden Auftrags-eingang** ein **Book-to-Bill-Verhältnis** von **klar über 1** zu erreichen.

Für unser **Industrielles Geschäft** erwarten wir eine **Ergebnismarge** von **10% bis 11%**.

Wir erwarten das **unverwässerte Ergebnis je Aktie** (für den Gewinn nach Steuern) innerhalb einer Bandbreite von **6,00 € bis 6,40 €**

Von diesem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

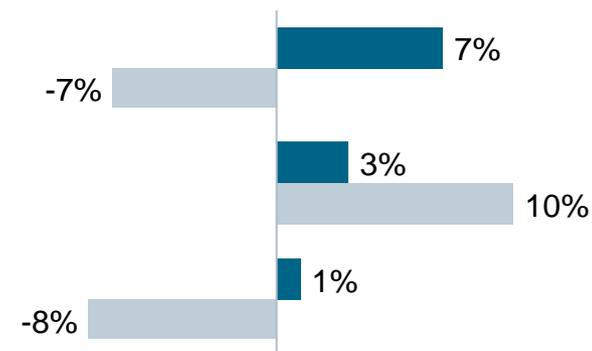
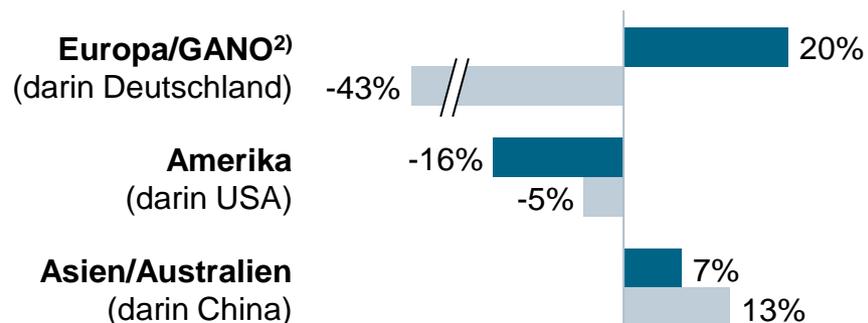


Großaufträge aus Ägypten und Europa

Q2 GJ 2016, Vorjahresvergleich

Auftragseingang

Umsatz



1) Veränderungen sind bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte

2) GANO: Gemeinschaft unabhängiger Staaten, Afrika und Naher Osten

Auftragseingang

Umsatz

**Europa/
GANO**

- Großbritannien und Afrika profitieren von großen Energie-Aufträgen
- Schwäche beim kurzzyklischen Geschäft in Deutschland

- Starkes Wachstum in Großbritannien, den Niederlanden und der Türkei
- Projekte im Energiebereich treiben Wachstum im Nahen Osten

Amerika

- Geringeres Volumen bei Großprojekten
- Anhaltende Schwäche in Brasilien

- Wachstum auf breiter Basis in den USA trotz schwacher Nachfrage bei Öl & Gas

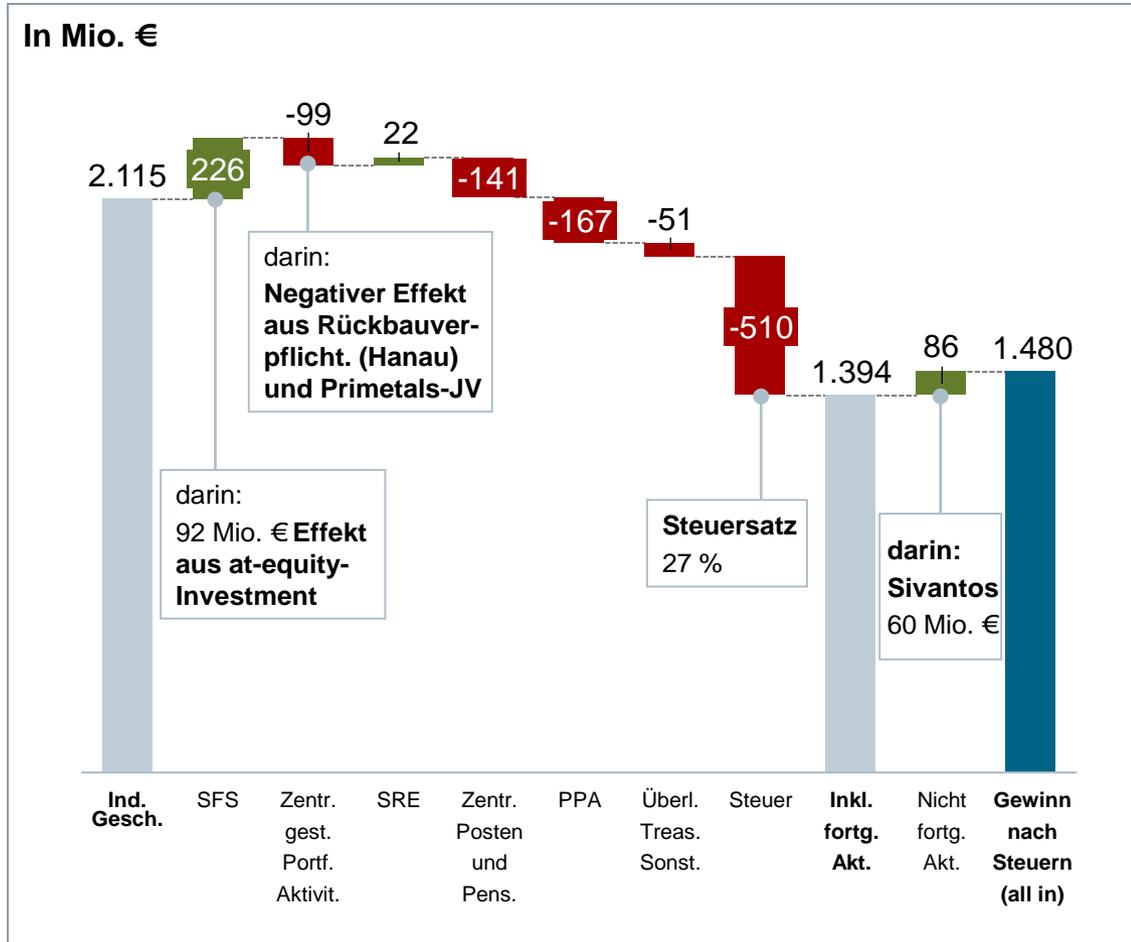
**Asien,
Australien**

- Aufträge in China hauptsächlich wegen EM gestiegen
- Anhaltend schwache Industrienachfrage in China

- Substanzielles Wachstum in Indien, getrieben durch PG

Außerhalb des Industr. Geschäfts: Starke Ergebnisse von SFS, Gewinn (nicht fortg. Aktivit.) aus dem Verkauf der restl. Finanzanteile am Hörgerätegeschäft

Geschäftsbereiche außerhalb des Industriellen Geschäfts (Q2 GJ 2016)



Erwartungen für das zweite Halbjahr, GJ 2016

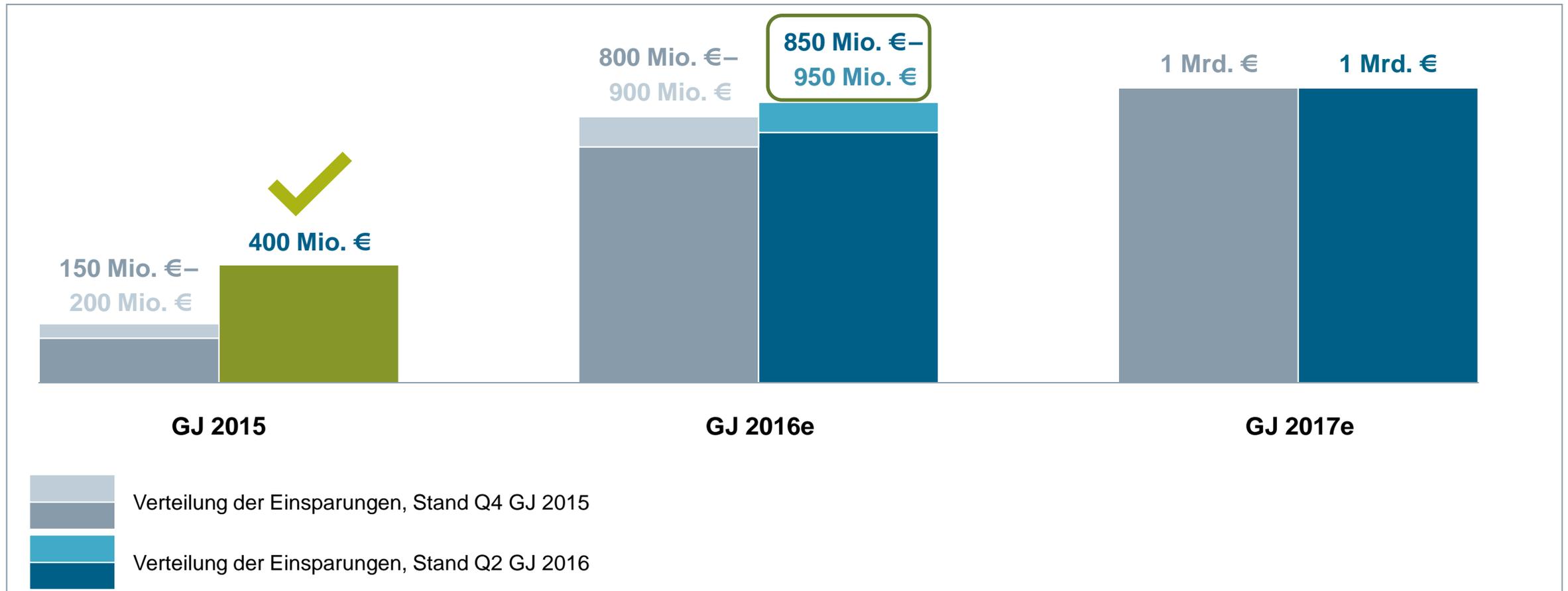
- **SFS:** Zweites Halbjahr auf Vorjahresniveau
- **Zentral gest. Portfolioaktivitäten:** Negativer Effekt im zweiten Halbjahr geringer als im Vorjahr; Volatilität bleibt jedoch bestehen
- **SRE:** Zweites Halbjahr – abhängig von Veräußerungsgewinnen – auf Vorjahresniveau
- **Zentrale Posten:** Zweites Halbjahr auf Vorjahresniveau
- **Pensionen:** ca. -125 Mio. € je Quartal
- **PPA:** Zweites Halbjahr auf Niveau des ersten Halbjahrs
- **Konsolidierungen, Konzern-Treasury und Sonstiges:** Zweites Halbjahr auf Vorjahresniveau einschließlich höherer Zinsaufwendungen
- **Steuer:** Erwartung von 26 bis 30 % für GJ 2016
- **Nicht fortg. Aktivit.:** geringer Effekt im zw. Halbjahr

Beschleunigte Umsetzung von Kostensenkungsmaßnahmen

Zielerreichung von rund 1 Mrd. € ist gut im Plan

SIEMENS

Kumulierte Einspareffekte



Maßnahmen für anhaltende Produktivitätssteigerungen um 3 bis 5 % p.a. Beispiel: Supply-Chain-Management

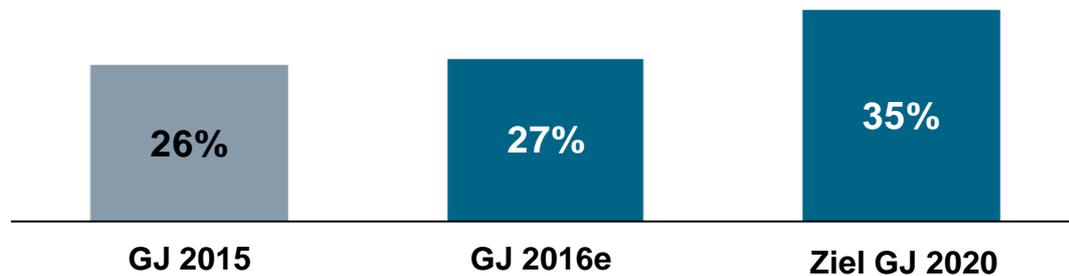
Supply-Chain-Management – „BOLD moves“-Programm 2020

„Klassische“ Beschaffungshebel

- Vertragsmanagement und -bündelung
- Verhandlungsexpertise
- Digitalisierung – Analysen und Prozessoptimierung
- **Global Value Sourcing (GVS)**

GVS-Anteil am Gesamteinkaufsvolumen (~39 Mrd. €)

Ziel: GVS-Anteil >1/3

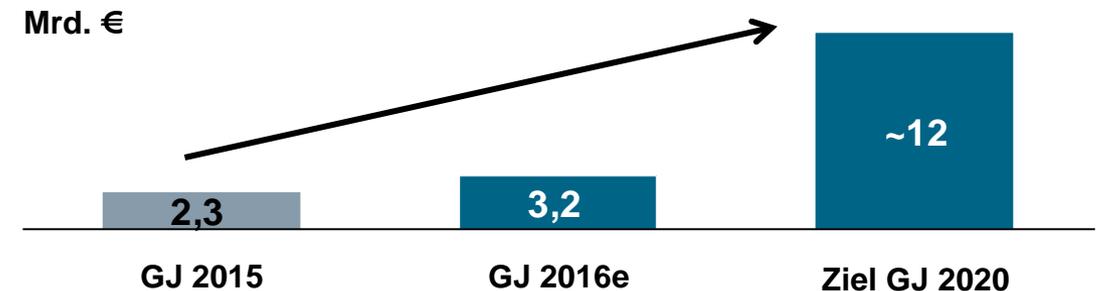


Bereichsübergreifende Hebel

- Bedarfsmanagement/Ausgabenmanagement
- Core/Non-Core und Footprint
- Innovation und Optimierung mit Lieferanten
- **Cost & Value Engineering¹⁾ (CVE)** einschl. Design-to-Cost-Projekten

CVE-Abdeckung der Gesamtkostenbasis

Ziel: Deutliche Steigerung der CVE-Abdeckung

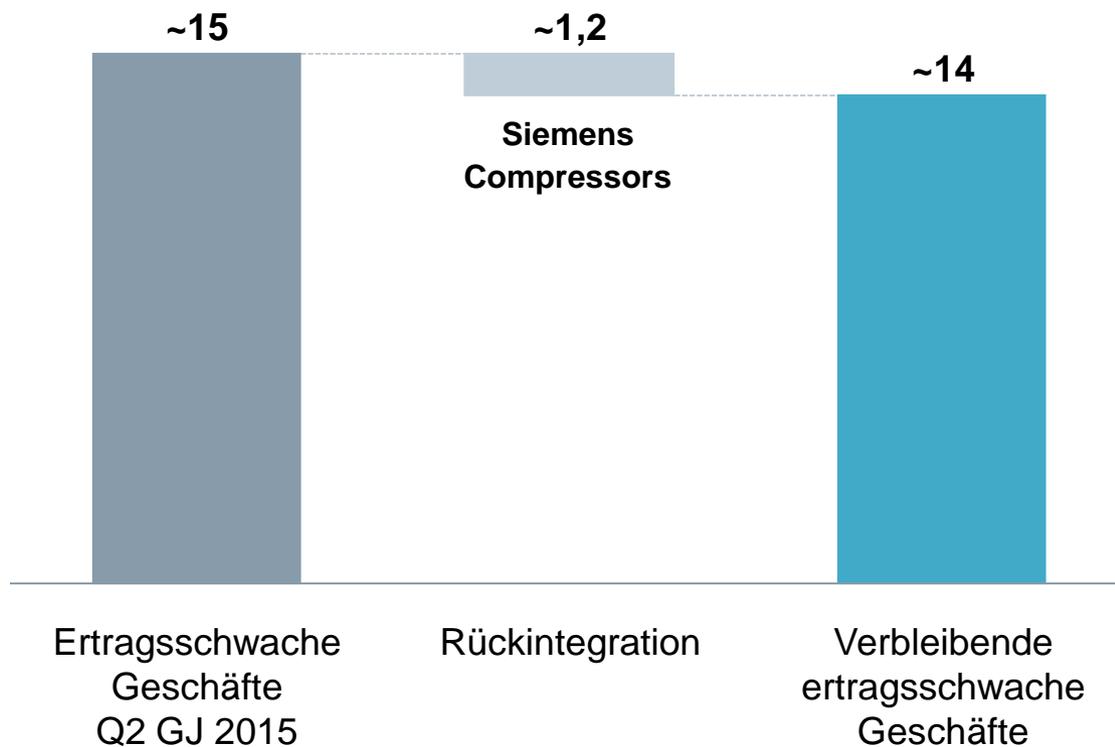


1) Cost and Value Engineering: Kostenoptimiertes Design in früher Phase einschließlich Kostentransparenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Ertragsschwache Geschäfte zeigen Verbesserung

Ertragsschwache Geschäfte

Unkonsolidierter Umsatz GJ 2015 in Mrd. €



GJ	2013	2014	2015	2017e	2020e
Marge	-4%	-3%	+1%	~6%	>8%

- **Strikte Kontrolle der Business-Pläne**
- **Footprint-Optimierung**
- **Geschäftsumfang schärfen**
- **Partnerschaften und Veräußerungen als Option**

Die Zukunft im Blick

Kooperation mit Airbus für bahnbrechende Innovationen

SIEMENS



Kooperation bei hybrid-elektrischen Antriebssystemen

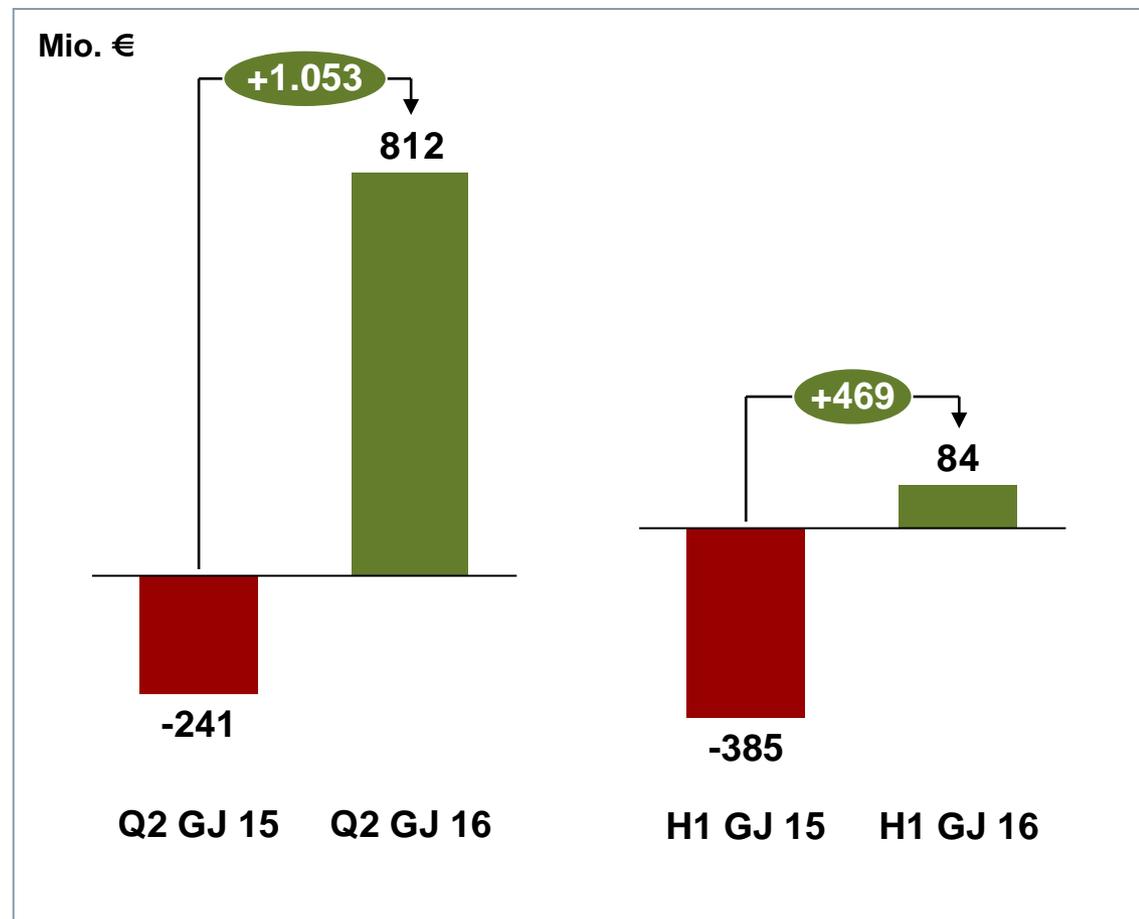
- Start eines langfristigen gemeinsamen Projekts zur Elektrifizierung der Luftfahrt
- Demonstration der technischen Machbarkeit bis 2020
- Entwicklung von Prototypen für verschiedene Antriebssysteme und Leistungsklassen
- Bedeutende gemeinsame F&E-Investition im mittleren dreistelligen Millionen-Euro-Bereich
- Gemeinsames Entwicklungsteam mit ca. 200 Mitarbeitern



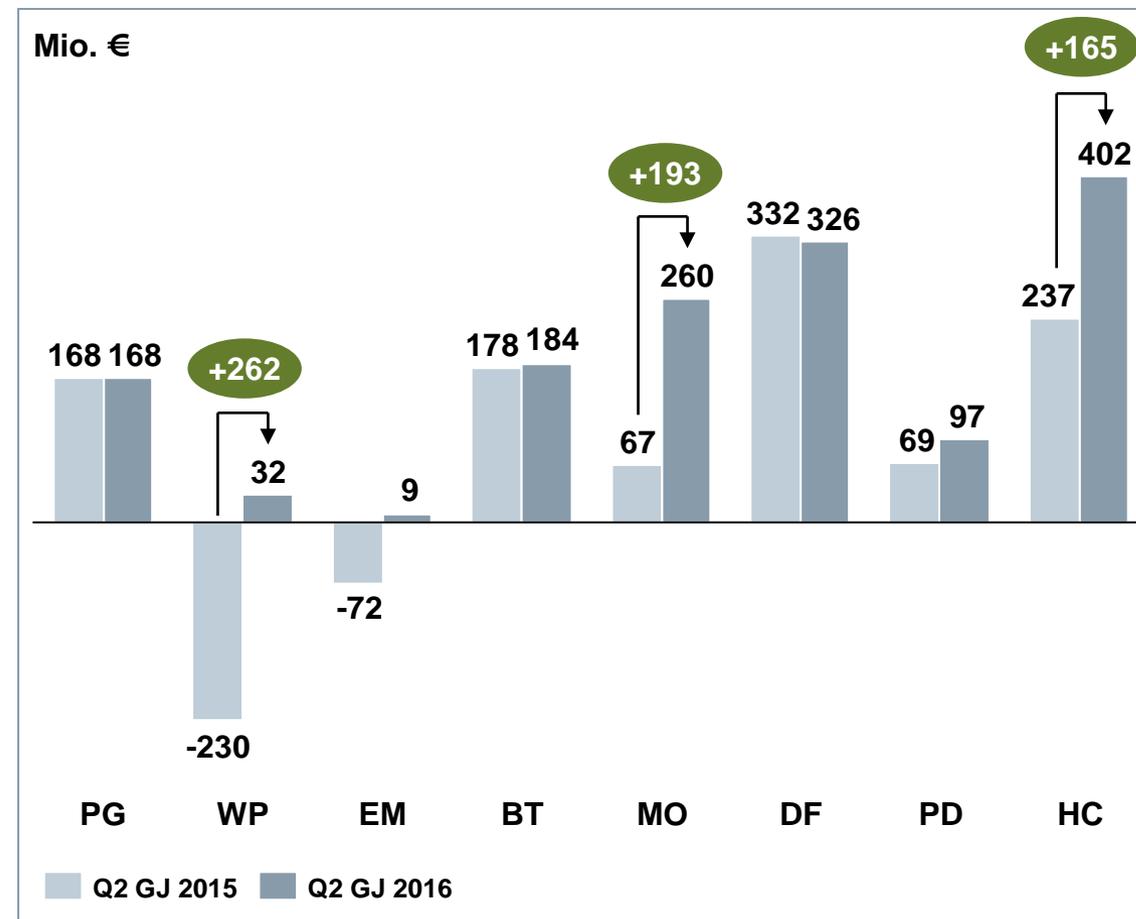
- Drastische Reduzierung von CO₂-Emissionen
- Etablierung hybrid-elektrischer Antriebssysteme als künftiges Geschäft

Verbesserung beim Free Cash Flow auf breiter Basis

Free Cash Flow („all-in“)



Free Cash Flow der Divisionen in Q2 GJ 16



„One Siemens“ Finanzieller Rahmen

Klare Ziele zur Messung von Erfolg und Verantwortung

SIEMENS

One Siemens Finanzielle Rahmenbedingungen

Siemens

**Wachstum:
Siemens > wesentliche
Wettbewerber¹⁾**

(Vergleichbares Umsatzwachstum)

**Kapitaleffizienz
(ROCE²⁾)**

15 – 20%

Gesamtkostenproduktivität³⁾
3 – 5% p.a.

Kapitalstruktur

(Industr. Nettoverschuldung / EBITDA)

bis zu 1,0x

Dividendenausschüttungsquote
40 – 60%⁴⁾

Margenbänder der Geschäfte (vor PPA)⁵⁾

PG
11 – 15%

EM
7 – 10%

MO
6 – 9%

PD
8 – 12%

SFS⁶⁾
15 – 20%

WP
5 – 8%

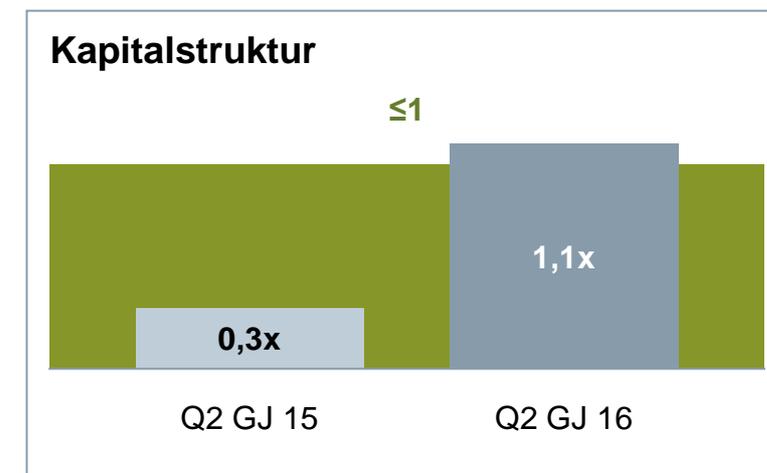
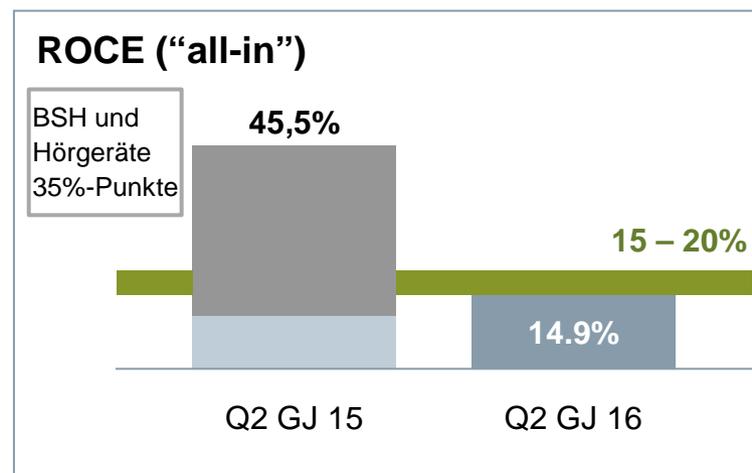
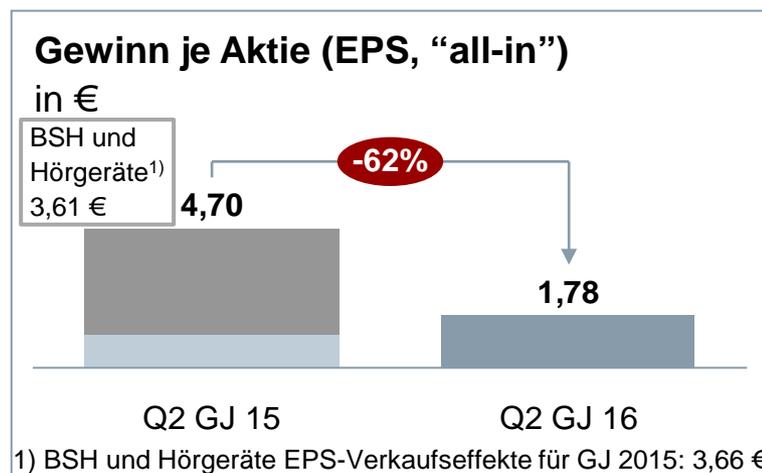
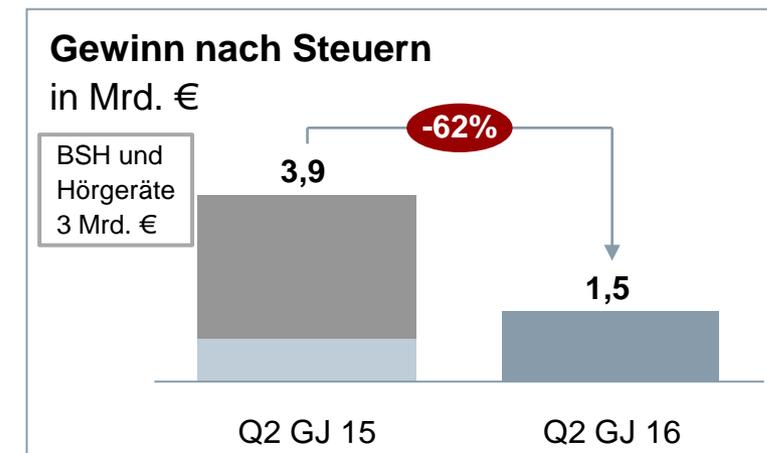
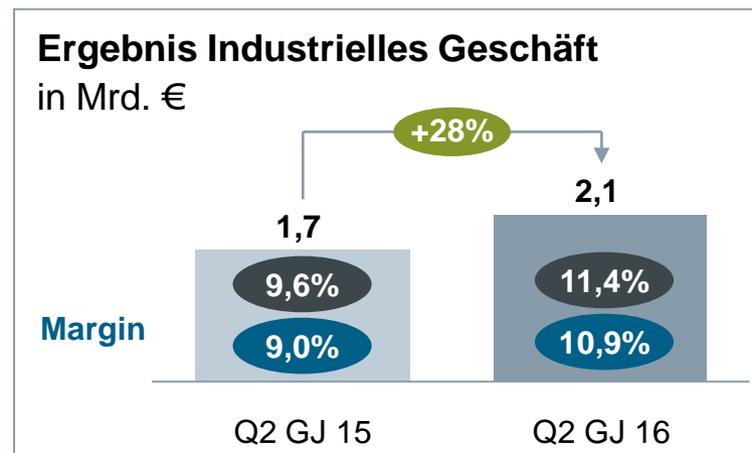
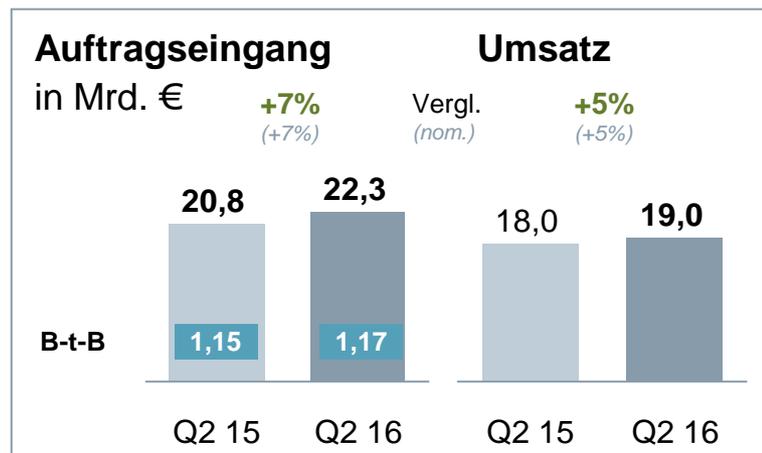
BT
8 – 11%

DF
14 – 20%

HC
15 – 19%

1) ABB, GE, Rockwell, Schneider und Toshiba, gewichtet 2) Basierend auf fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten 3) Maßnahmenproduktivität geteilt durch Funktionskosten (Umsatzkosten, F&E-, Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen) des Konzerns 4) Vom Gewinn nach Steuern angepasst um nicht zahlungswirksame Sondereffekte 5) Vor akquisitionsbedingten Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte 6) Für SFS: Eigenkapitalrendite nach Steuern

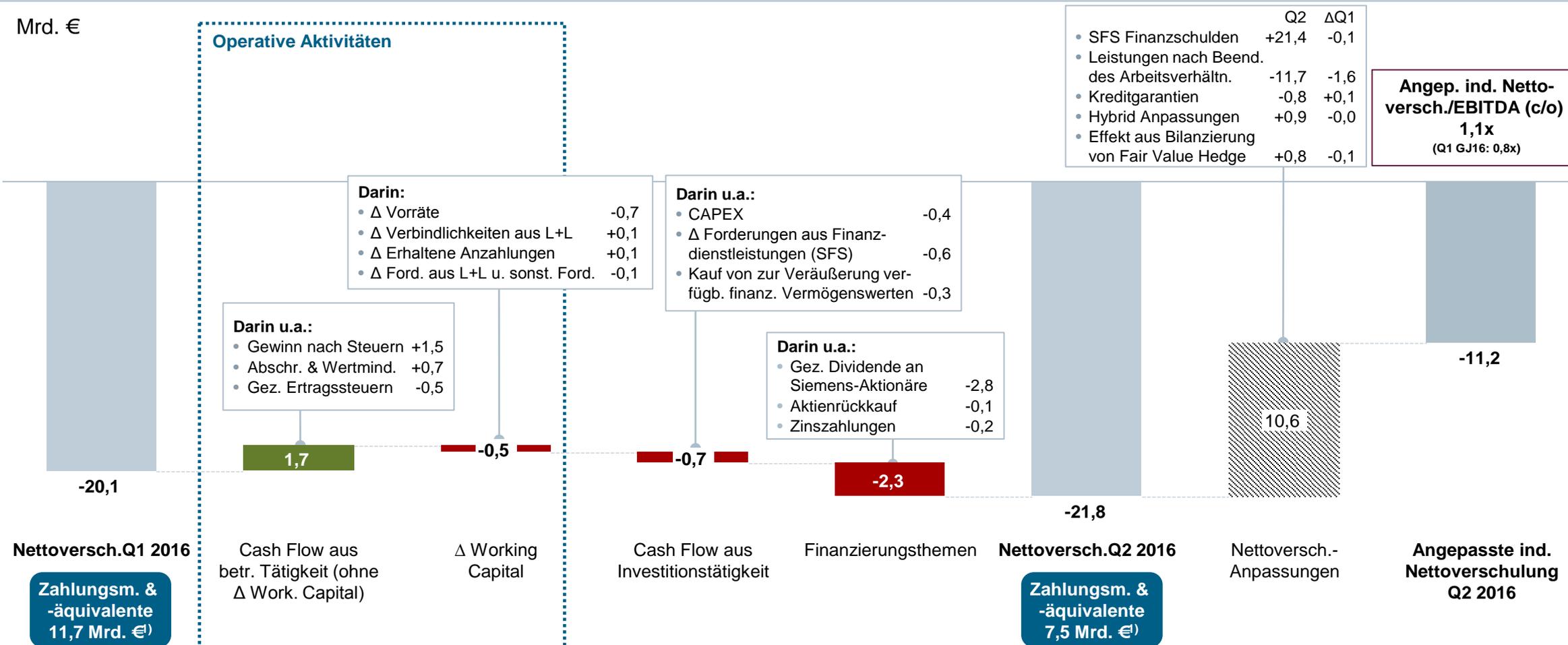
Kennzahlen-Cockpit – Q2, Geschäftsjahr 2016



x,x% Berichtete Marge x,x% Marge bereinigt um Personalrestrukturierung

Überleitung Nettoverschuldung Q2 GJ 2016

Mrd. €



1) Einschl. zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

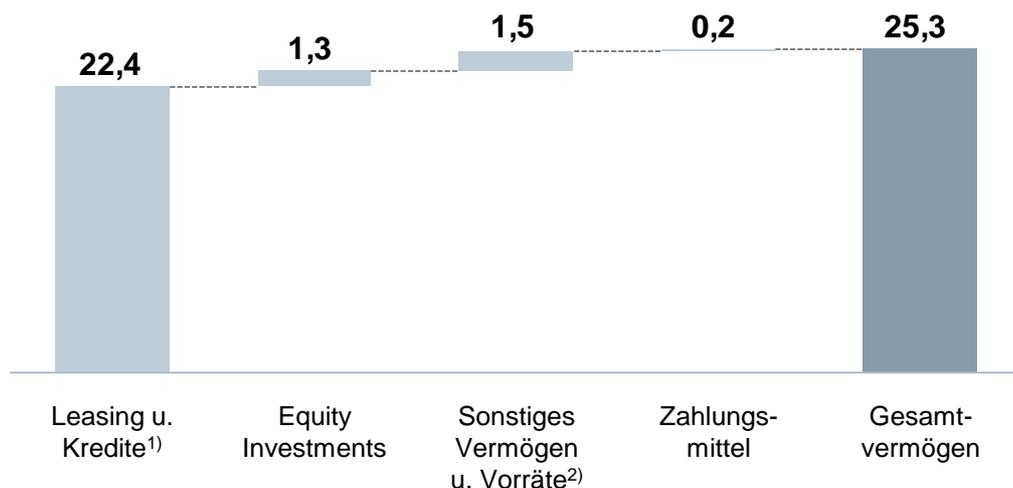
SFS-Kennzahlen Q2 GJ 2016

SFS-Finanzkennzahlen

- **Vermögenswerte** 25,3 Mrd. €
- **Ergebnis vor Ertragsteuern** 226 Mio. €
- **Eigenkapitalrendite (ROE) nach Steuern** 31,8 %
- **Cash-Flow aus betrieblicher und Investitionstätigkeit** -678 Mio. €

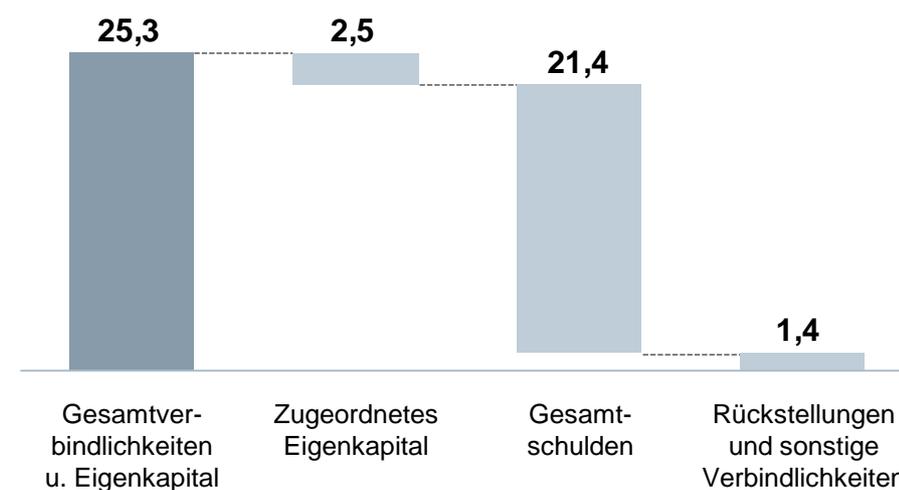
Vermögenswerte

Mrd. €



Verbindlichkeiten und Eigenkapital

Mrd. €



1) Operating- und Finanzleasingverträge, Kredite, vermögensbasierte Kreditgeschäfte (Asset Based Lending), Forderungen aus Forfaitierungs- und Factoringgeschäften

2) Konzerninterne Finanzforderungen, Wertpapiere, (positive) beizulegende Zeitwerte von Derivaten, Steuerforderungen, Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Grundstücke und Gebäude, Rechnungsabgrenzungsposten und Vorräte

Unterdeckung der Siemens-Pensionsplänen auf minus 10,9 Mrd. € im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2016 gestiegen

Deckungslücke der Pensionspläne in Q2 vergrößert, hauptsächlich wegen eines gesunkenen angenommenen Abzinsungssatzes

in Mrd. € ¹⁾	GJ 2013	GJ 2014	GJ 2015	Q1 GJ 2016	Q2 GJ 2016
Defined Benefit Obligation (DBO) der Pensionspläne	-32,6	-35,0	-36,3	-36,7	-38,4
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens für Pensionspläne	24,1	26,5	27,3	27,4	27,5
Finanzierungsstatus der Pensionspläne	-8,5	-8,5	-9,0	-9,3	-10,9
DBO der Pläne mit sonstigen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses (i. W. nicht gedeckt)	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5
Abzinsungssatz²⁾	3,4%	3,0%	3,0%	3,0%	2,4%
Zinsertrag aus Planvermögen²⁾	0,8	0,8	0,8	0,2	0,2
Tatsächlicher Ertrag aus Planvermögen²⁾	1,3	2,9	0,5	0,2	0,9

1) Die Berechnung der Zahlen erfolgt gemäß IAS 19 (Überarbeitung 2011) auf fortgeführter Basis.

2) Alle Zahlen basieren auf allen Leistungen aus Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Pensionspläne und pensionsähnliche Leistungszusagen).

Siemens Presse-Ansprechpartner



Finanz- und Wirtschaftspresse

Dennis Hofmann	+49 89 636-22804
Alexander Becker	+49 89 636-36558
Yashar N. Azad	+49 89 636-37970
Richard Speich	+49 89 636-30017
Wolfram Trost	+49 89 636-34794

Internet:	www.siemens.com/presse
E-Mail:	press@siemens.com
Telefon:	+49 89 636-33443
Fax:	+49 89 636-35260