

# Solides Geschäftsjahresende 2013

Joe Kaeser, Vorsitzender des  
Vorstands der Siemens AG



„Mit einem soliden vierten Quartal haben wir ein bewegtes Geschäftsjahr 2013 abgeschlossen. Nun blicken wir nach vorne und konzentrieren

uns auf die Maßnahmen zur angestrebten Ergebnisverbesserung, die wir konsequent und besonnen umsetzen. Mit der Neuausrichtung der Regionen haben wir erste strategische Impulse gesetzt.“

## Wesentliche Entwicklungen\*:

- Auftragseingang und Umsatzerlöse lagen im vierten Quartal mit 21,011 Mrd. € beziehungsweise 21,168 Mrd. € um 1% unter den Vorjahreswerten. Auf organischer Basis, ohne Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, legten Auftragseingang und Umsatzerlöse um jeweils 3% zu.
- Das Ergebnis Summe Sektoren ging auf 1,609 Mrd. € zurück, vor allem wegen Belastungen in Verbindung mit dem Programm „Siemens 2014“ von 688 Mio. €. Im Vorjahreszeitraum hatte das Ergebnis Summe Sektoren ebenfalls hohe Belastungen enthalten.
- Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten lag im Berichtsquartal bei 1,075 Mrd. € und das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 1,20 €.
- Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten lag mit 4,357 Mrd. € über dem hohen Vorjahreswert.
- Im gesamten Geschäftsjahr 2013 stieg der Auftrags- eingang im Vorjahresvergleich um 8% auf 82,351 Mrd. €, aufgrund eines höheren Volumens aus Groß- aufträgen als im Vorjahr. Die Umsatzerlöse lagen mit 75,882 Mrd. € um 2% unter dem Vorjahreswert. Das Ergebnis Summe Sektoren betrug 5,788 Mrd. €, einschließlich Belastungen aus „Siemens 2014“ von 1,276 Mrd. €. Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten belief sich auf 4,212 Mrd. €. Siemens schlägt eine gegenüber dem Geschäftsjahr 2012 unveränderte Di- vidende von 3,00 € vor.

\* Im Verlauf des vierten Quartals des Geschäftsjahrs 2013 wurde das Wassergeschäft von Siemens (Geschäftseinheit Water Technologies) als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert. Die Ergebnisse des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

## Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sektoren, Equity Investments, Financial Services	5-12
Zentrale Aktivitäten	13
Ausblick	13
Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen	14

Financial Media:

Alexander Becker

Telefon: +49 89 636-36558

E-Mail: becker.alexander@siemens.com

Wolfram Trost

Telefon: +49 89 636-34794

E-Mail: wolfram.trost@siemens.com

Siemens AG,  
80333 München

## Ergebnisveröffentlichung Q4 2013

1. Juli bis 30. September 2013

München, 7. November 2013

**SIEMENS**

# Auftragseingang und Umsatzerlöse

## Stabile Volumenentwicklung trotz ungünstiger Währungseffekte

Der Auftragseingang und die Umsatzerlöse lagen im vierten Quartal geringfügig unter den jeweiligen Vorjahreswerten. Auf organischer Basis, also ohne Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, legten der Auftragseingang und die Umsatzerlöse um jeweils 3% zu. Insbesondere die negativen Währungsumrechnungseffekte verminderten das Auftragswachstum im Quartal um sechs Prozentpunkte und die Zunahme der Umsatzerlöse um fünf Prozentpunkte. Das Book-to-Bill-Verhältnis (Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen) betrug für Siemens insgesamt 0,99. Der Auftragsbestand (definiert als die Summe des Auftragsbestands der Sektoren) lag zum Ende des Quartals bei 100 Mrd. €.

## Starkes Auftragswachstum in den Schwellenländern

Die Sektoren Infrastructure & Cities, Healthcare und Industry verzeichneten einen gegenüber dem Vorjahreszeitraum gestiegenen Auftragseingang, der insbesondere Großaufträge bei Infrastructure & Cities enthielt. Der Auftragseingang bei Energy hingegen sank aufgrund eines beträchtlich geringeren Volumens aus Großaufträgen. Der Auftragseingang in Amerika und Asien, Australien zeigte deutliche Zuwächse. Die Aufträge in der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten (Europa/GANO) lagen erheblich unter dem Vorjahreswert, was in erster Linie auf ein geringeres Volumen aus Großaufträgen zurückzuführen war. In den Schwellenländern stieg der Auftragseingang weltweit um 14% auf 7,813 Mrd. € und trug 37% zum gesamten Auftragseingang bei. Auf organischer Basis lag der Auftragseingang in den Schwellenländern um 21% über der Vorjahresperiode.

## Uneinheitliches Bild bei der Entwicklung der Umsatzerlöse

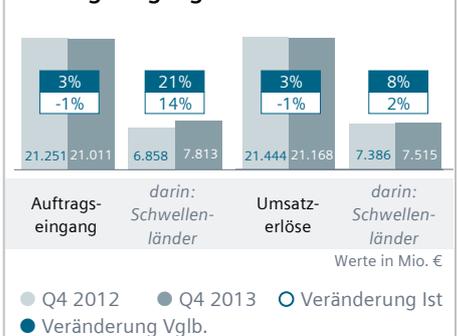
Die Umsatzerlöse bei Infrastructure & Cities lagen moderat über dem Vorjahreswert, aufgrund von Zuwächsen bei Transportation & Logistics. Die anderen Sektoren berichteten prozentual einstellige Rückgänge bei den Umsatzerlösen. Auf organischer Basis lagen im vierten Quartal lediglich die Umsatzerlöse bei Industry unter dem Vorjahresniveau.

Bei den Regionen berichtete Europa/GANO ein Wachstum der Umsatzerlöse von 2% gegenüber der Vorjahresperiode, während ungünstige Währungseffekte zu Rückgängen in Amerika und Asien, Australien führten. Die Umsatzerlöse in den Schwellenländern stiegen im Vorjahresvergleich weltweit um 2% und trugen 7,515 Mrd. € oder 36% zu den gesamten Umsatzerlösen im Quartal bei. Auf organischer Basis stiegen die Umsatzerlöse in den Schwellenländern im Quartal um 8%.

Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill-Verhältnis)



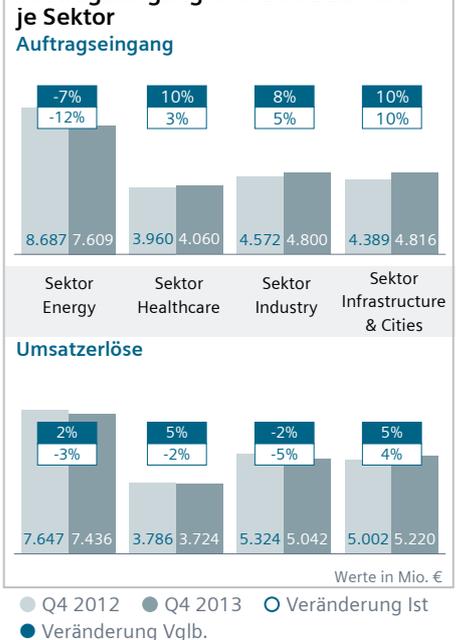
Auftragseingang und Umsatzerlöse



Auftragseingang und Umsatzerlöse nach Regionen



Auftragseingang und Umsatzerlöse je Sektor



## Ergebnis

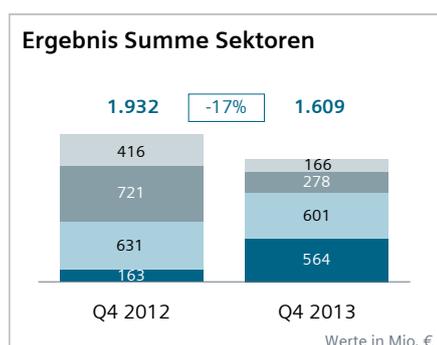
### Fortschritte bei „Siemens 2014“ verursachen erhebliche Kosten

Das Ergebnis Summe Sektoren betrug 1,609 Mrd. € und enthielt Belastungen von 688 Mio. € in Zusammenhang mit der erfolgreichen Umsetzung des unternehmensweiten Programms „Siemens 2014“ zur Steigerung der Produktivität. Die Sektoren erreichten wichtige Meilensteine mit Initiativen zur Verbesserung der regionalen Aufstellung, Anpassung von Kapazitäten und Erhöhung der Prozesseffizienz. Diese Fortschritte schlugen sich in entsprechenden Belastungen nieder: 255 Mio. € im Sektor Infrastructure & Cities, 232 Mio. € im Sektor Industry, 151 Mio. € im Sektor Energy und 49 Mio. € im Sektor Healthcare. In der Vorjahresperiode war das Ergebnis Summe Sektoren von 1,932 Mrd. € ebenfalls durch Belastungen stark beeinträchtigt gewesen, vor allem durch 716 Mio. € im Sektor Energy. Diese Belastungen waren nur zum Teil durch Gewinne in den Sektoren von 127 Mio. € aus Änderungen bei sonstigen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses (Other Post-Employment Benefits, OPEB) in den USA ausgeglichen worden.

Healthcare erzielte mit 601 Mio. € den höchsten Ergebnisbeitrag aller Sektoren. Das Ergebnis von Energy stieg auf 564 Mio. €, ausgehend von einer niedrigen Vergleichsbasis im Vorjahresquartal, in dem das Ergebnis von Belastungen in Höhe von 716 Mio. € beeinträchtigt worden war, einschließlich starker Belastungen in Zusammenhang mit dem Iran und Olkiluoto sowie Wertminderungen im Solargeschäft. Das Ergebnis von Industry belief sich auf 278 Mio. € und ging damit gegenüber dem Vorjahresniveau sehr stark zurück, was wie oben angeführt aus starken Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ resultierte sowie aus Projektbelastungen in Höhe von 52 Mio. € und dem Einfluss von niedrigeren Umsatzerlösen in den kurzzyklischen Geschäften des Sektors. Das Ergebnis von Infrastructure & Cities lag mit 166 Mio. € ebenfalls unter dem Vorjahreswert, wobei der Rückgang im Wesentlichen aus den oben erwähnten Belastungen aus „Siemens 2014“ resultierte, die Wertminderungen von 76 Mio. € in Zusammenhang mit der Portfoliooptimierung enthielten.

### Verbesserte Ergebnisse außerhalb der Sektoren

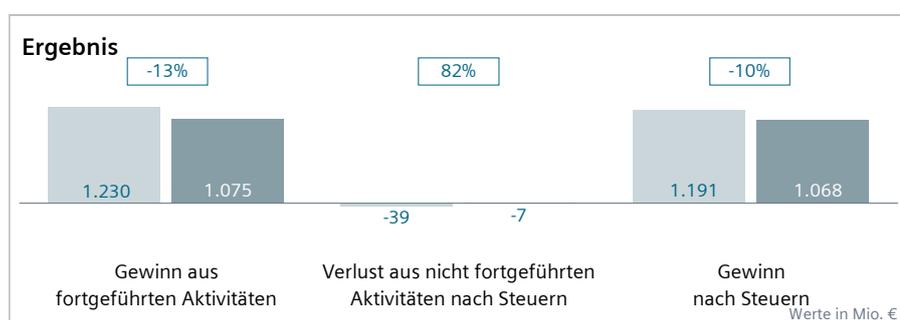
Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten betrug 1,075 Mrd. € und lag damit unter dem Vorjahresergebnis von 1,230 Mrd. €. Das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie lag in der Berichtsperiode bei 1,20 €, gegenüber 1,35 € im Vorjahreszeitraum. Ausschlaggebend dabei war das im Vorjahresvergleich niedrigere Ergebnis Summe Sektoren. Zum Teil wurde dies aber durch in Summe verbesserte Ergebnisse außerhalb der Sektoren ausgeglichen. Insbesondere enthielt das höhere Ergebnis bei Equity Investments im Berichtsquartal einen Gewinn von 76 Mio. € aus dem Verkauf des Anteils von Siemens an Nokia Siemens Networks B.V. (NSN). Der Gewinn nach Steuern betrug im vierten Quartal 1,068 Mrd. €, das entsprechende unverwässerte Ergebnis je Aktie lag bei 1,19 €. Im Vorjahresquartal betrug der Gewinn nach Steuern 1,191 Mrd. € und das entsprechende Ergebnis je Aktie 1,30 €.



Sektoren: ● Energy ● Healthcare ● Industry ● Infrastructure & Cities ○ Veränderung in %



● Q4 2012 ● Q4 2013



● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung in %

## Liquidität, Kapitalrendite (ROCE), Finanzierungsstatus der Pensionspläne

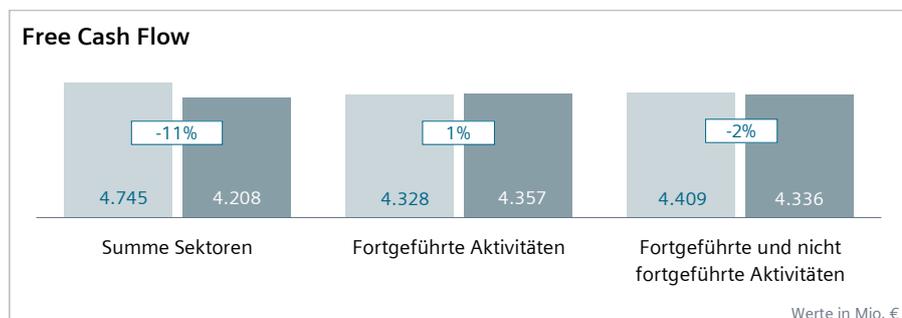
### Starke Liquiditätsentwicklung zum Ende des Geschäftsjahrs

Wie in den vergangenen Jahren war die Liquiditätsentwicklung im vierten Quartal herausragend, mit einer starken Umsetzung von Ergebnis in Liquidität. Der Free Cash Flow aus fortgeführten Aktivitäten belief sich auf 4,357 Mrd. € und lag damit über dem hohen Vorjahresniveau. Die Berichtsperiode enthielt Zahlungsmittelzuflüsse in Höhe von 1,7 Mrd. € aufgrund eines Rückgangs des Nettoumlaufvermögens, bedingt durch geringere Vorräte, einen Rückgang der ausstehenden Kundenzahlungen und einen Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen. Energy berichtete die größte Verringerung des Nettoumlaufvermögens, was insbesondere auf höhere Kundenzahlungen in Zusammenhang mit Windparkprojekten zurückzuführen war. Der Free Cash Flow der Sektoren von 4,208 Mrd. € enthielt Zahlungsmittelabflüsse von 0,2 Mrd. € in Verbindung mit Ergebnisbelastungen aus dem Programm „Siemens 2014“.

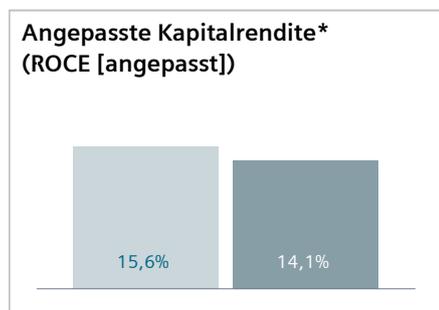
Während des Quartals verzeichnete Siemens einen Zahlungsmittelzufluss in Höhe von 1,7 Mrd. € aus dem Verkauf seines Anteils an NSN. Dieser Vorgang wurde den Investitionsstätigkeiten zugeordnet und war nicht im Free Cash Flow enthalten.

### Unterdeckung der Pensionspläne unverändert

Die Unterdeckung der Pensionspläne von Siemens belief sich zum 30. September 2013 – wie auch zum Ende des dritten Quartals – auf 8,5 Mrd. €.



● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung in %



● Q4 2012 ● Q4 2013  
\* Fortgeführte Aktivitäten



\* Fortgeführte Aktivitäten

## Sektor Energy

### Ergebnissprung aufgrund geringerer Belastungen

Der Sektor **Energy** lieferte im vierten Quartal – angeführt von Fossil Power Generation – einen Ergebnisbeitrag von 564 Mio. €. Wind Power sowie Oil & Gas zeigten zum Jahresende eine hervorragende Ergebnisentwicklung. Power Transmission berichtete ein negatives Ergebnis, das Belastungen in Zusammenhang mit dem Netzanschluss von Offshore-Windparks in Höhe von 37 Mio. € enthielt. Der Sektor verzeichnete Belastungen von 151 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“, hauptsächlich aus der Anpassung seiner Kostenstruktur, aus Kapazitätsanpassungen und der Verbesserung seiner regionalen Aufstellung. Das Solargeschäft des Sektors berichtete ein negatives Ergebnis von 30 Mio. €. Darüber hinaus erfasste Energy Wertminderungen in Höhe von 39 Mio. € bei seinem Geschäft mit Gezeitenkraftwerken.

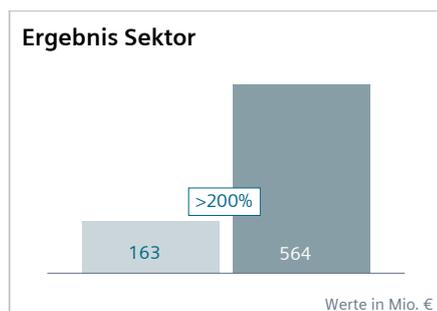
Im Vorjahresquartal hatten negative Effekte in Höhe von 327 Mio. € in Zusammenhang mit dem Iran, Belastungen bei Power Transmission in Höhe von insgesamt 133 Mio. € und in Höhe von 106 Mio. € in Verbindung mit dem Olkiluoto-Projekt in Finnland das Ergebnis beeinträchtigt. Ebenso hatte das Solargeschäft im Vorjahreszeitraum ein negatives Ergebnis von 182 Mio. € berichtet, das Wertminderungen von 150 Mio. € enthalten hatte. In der Vorjahresperiode hatte der Anteil von Energy am OPEB-Gewinn 19 Mio. € betragen.

Die Umsatzerlöse des Sektors waren im Vorjahresvergleich um 3% rückläufig, da ein Wachstum der Umsatzerlöse in der Region Europa/GANO von den berichteten Rückgängen in Amerika und Asien, Australien überwogen wurde. Auf organischer Basis legten die Umsatzerlöse um 2% zu. Der berichtete Auftragseingang lag um 12% unter dem Vorjahreswert, was im Wesentlichen auf ein erheblich geringeres Volumen aus Großaufträgen in Europa/GANO zurückzuführen war. Amerika und Asien, Australien berichteten Zuwächse. Auf organischer Basis war der Auftragseingang um 7% rückläufig. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Energy lag bei 1,02 und der Auftragsbestand des Sektors betrug zum Ende des Quartals 54 Mrd. €.

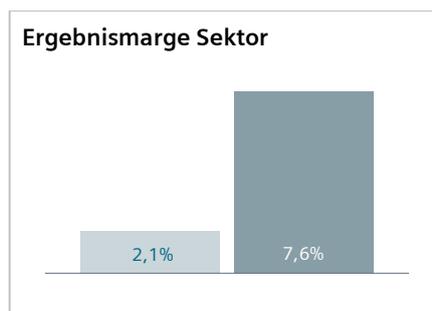
Mit Beginn des Geschäftsjahrs 2014 wurden die Divisionen Fossil Power Generation sowie Oil & Gas in einer Division unter dem Namen Power Generation zusammengefasst.

### Stabiles Ergebnis, Umsatzerlöse und Auftragseingang rückläufig

**Fossil Power Generation** lieferte einen Ergebnisbeitrag von 387 Mio. € in einem wettbewerbsintensiven Umfeld. Das Ergebnis war belastet durch 61 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“. In der Vorjahresperiode hatte das Ergebnis Belastungen von 106 Mio. € in Verbindung mit Olkiluoto und von 33 Mio. € aus dem oben erwähnten Iran-Thema enthalten. In der Berichtsperiode wurde die Ergebnisentwicklung durch niedrigere Umsatzerlöse in den Produkt- und Lösungsgeschäften zurückgehalten, als Folge eines schwachen Auftragseingangs dieser Geschäfte in früheren Perioden. Dies wurde zum Teil durch einen höheren Beitrag des Dienstleistungsgeschäfts ausgeglichen. Insgesamt lagen die Umsatzerlöse der Division um 7% unter dem Vorjahresniveau. Der Auftragseingang war gegenüber dem vierten Quartal des Vorjahrs, das ein wesentlich höheres Volumen aus Großaufträgen enthalten hatte, um 14% rückläufig. Bei den Regionen wurde ein Wachstum der Umsatzerlöse in Asien, Australien durch Rückgänge in Europa/GANO und Amerika überwogen. Der Auftragseingang in Europa/GANO ging gegenüber dem Vorjahr aufgrund eines geringeren Volumens aus Großaufträgen sehr stark zurück. Auch Asien, Australien verzeichnete zurückgehende Aufträge, während Amerika einen Zuwachs berichtete.



● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist



● Q4 2012 ● Q4 2013



● Auftragseingang ● Umsatzerlöse  
● Book-to-Bill  
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr  
● Veränderung Vglb. ggü. Vorjahr

## Starker Offshore-Bereich lässt Ergebnis steigen

**Wind Power** erzielte im saisonal starken vierten Quartal, das auf die Sommermonate der nördlichen Hemisphäre fällt, ein Ergebnis von 179 Mio. €. Die Division erhöhte die Anzahl der errichteten Offshore-Windparks in Europa sowie den Beitrag ihres Dienstleistungsgeschäfts. Als Folge davon stiegen die Umsatzerlöse im vierten Quartal gegenüber dem Vorjahreswert um 10%. Das Wachstum stützte sich dabei in erster Linie auf die Region Europa/GANO. In der Entwicklung der Umsatzerlöse in Amerika spiegeln sich

weiterhin die Wirkungen aus einer Auftragslücke in den USA im Jahr 2012 wider, die von Unsicherheiten im Hinblick auf Steueranreize verursacht worden war. Der Auftragseingang legte in der Berichtsperiode in Amerika gegenüber der niedrigen Vergleichsbasis aus dem Vorjahr sehr stark zu. In Europa/GANO und Asien, Australien hingegen war ein deutlich geringeres Volumen aus Großaufträgen zu verzeichnen, so dass der Auftragseingang der Division insgesamt stark gegenüber dem Vorjahreswert zurückging.

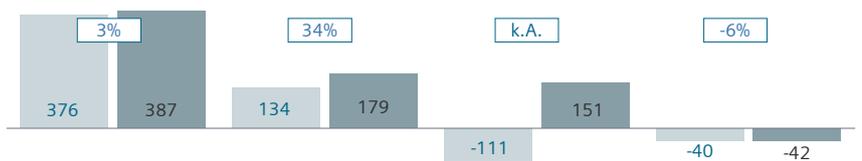
## Starkes Schlussquartal für Oil & Gas

**Oil & Gas** lieferte zum Abschluss des Geschäftsjahrs ein starkes Quartal. Das Ergebnis stieg im vierten Quartal auf 151 Mio. €, nach Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ von 11 Mio. €. In der Vorjahresperiode hatte sich ein negatives Divisionsergebnis ergeben, im Wesentlichen aufgrund von Belastungen von insgesamt 275 Mio. € aus der Anpassung von langfristigen Fertigungs- und Dienstleistungsverträgen mit Kunden im Iran, vor allem als Folge einer Rücknahme von Umsatzerlösen um 282 Mio. €. Die Umsatzerlöse der Berichtsperiode lagen um 8% über der niedrigen Vergleichsbasis des Vorjahrs, insbesondere in Europa/GANO. Der Auftragseingang legte im vierten Quartal im Vorjahresvergleich um 13% zu und wurde durch eine starke Nachfrage in der Region Asien, Australien gestützt.

## Herausforderungen und Belastungen führen erneut zu Verlust

**Power Transmission** berichtete im vierten Quartal ein negatives Ergebnis von 42 Mio. €, einschließlich Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ in Höhe von 76 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung wurde zudem durch Herausforderungen bei der Abarbeitung von Projekten zurückgehalten. Dies schließt Belastungen von 37 Mio. € in Zusammenhang mit der Netzanbindung von Offshore-Windparks ein. Ein Jahr zuvor hatte das negative Ergebnis der Division von 40 Mio. € Belastungen von 67 Mio. € in Verbindung mit der Netzanbindung von Windparks, 66 Mio. € im Transformatorengeschäft und 19 Mio. € aus dem Iran-Thema enthalten. Die Umsatzerlöse lagen im Berichtszeitraum um 13% unter dem Vorjahreswert, wobei alle drei Berichtsregionen rückläufige Umsätze berichteten, zum Teil als Folge der selektiven Auftragsannahme in den vergangenen Quartalen. Obwohl die Division im Hinblick auf ein Netzanschlussprojekt in Deutschland wichtige Meilensteine erreicht hat, wird erwartet, dass die Herausforderungen in den nächsten Quartalen anhalten werden.

### Ergebnis je Geschäft



Werte in Mio. €

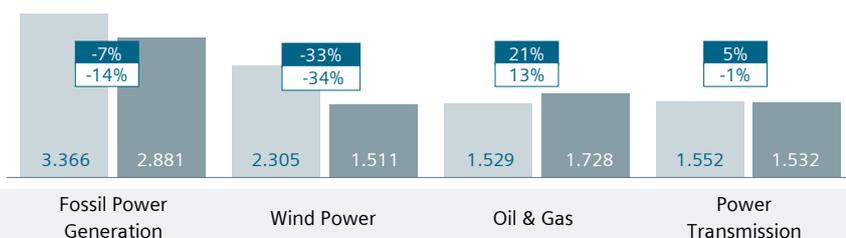
### Ergebnismarge je Geschäft



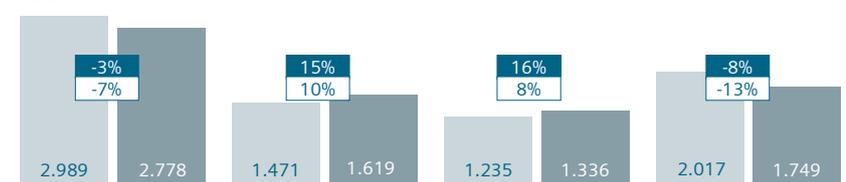
● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist

### Auftragseingang und Umsatzerlöse je Geschäft

#### Auftragseingang



#### Umsatzerlöse



Werte in Mio. €

● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist ● Veränderung Vglb.

## Sektor Healthcare

### Starke Ergebnisentwicklung durch organisches Wachstum

In einem starken Jahresendquartal lieferte der Sektor **Healthcare** einen Ergebnisbeitrag von 601 Mio. € und erreichte damit annähernd den Höchstwert des letzten Geschäftsjahrs im vierten Quartal. Der Vorjahreszeitraum hatte in Höhe von 49 Mio. € aus dem vorher erwähnten OPEB-Gewinn in den USA profitiert. Beide Berichtszeiträume enthielten Belastungen in Verbindung mit der Initiative „Agenda 2013“ des Sektors, die sich in der abgelaufenen Periode auf 49 Mio. € beliefen und im Vorjahr 40 Mio. € betragen hatten. Healthcare beabsichtigt, die erzielten Erfolge dieser Initiative – einschließlich der Verbesserungen in der Kostenposition und bei der Wettbewerbsfähigkeit – auch in der Zukunft zu behaupten.

Das Ergebnis bei Diagnostics belief sich auf 82 Mio. €, im Vergleich zu 86 Mio. € in der Vorjahresperiode, die in Höhe von 9 Mio. € vom oben erwähnten OPEB-Gewinn profitiert hatte. Außerdem verzeichnete Diagnostics höhere Belastungen in Zusammenhang mit der „Agenda 2013“ von insgesamt 21 Mio. €, gegenüber 14 Mio. € im vierten Quartal des Vorjahrs. Effekte aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation, PPA) aus früheren Akquisitionen bei Diagnostics beliefen sich im vierten Quartal auf 42 Mio. €. In der Vorjahresperiode hatten die PPA-Effekte 44 Mio. € betragen.

Die berichteten Umsatzerlöse von Healthcare lagen um 2% unter dem Vorjahreswert. Der Auftragseingang legte im vierten Quartal um 3% zu, was in erster Linie auf einen Großauftrag in den USA zurückzuführen war. Auf organischer Basis, bereinigt um stark negative Währungsumrechnungseffekte, lagen die Umsatzerlöse von Healthcare um 5% und der Auftragseingang um 10% über dem jeweiligen Vorjahreswert. Bei den Regionen lagen die Umsatzerlöse in Europa/GANO über dem Vorjahreswert, während Asien, Australien und Amerika einen Rückgang verzeichneten. Das Auftragswachstum des Sektors resultierte aus der Region Amerika. Das Book-to-Bill-Verhältnis von Healthcare lag bei 1,09 und der Auftragsbestand des Sektors belief sich zum Ende des Quartals auf 7 Mrd. €.

Diagnostics berichtete im vierten Quartal Umsatzerlöse von 1,026 Mrd. €, 3% unter dem Vorjahreswert von 1,055 Mrd. €. Der Rückgang war in erster Linie auf stark negative Währungsumrechnungseffekte im großen US-Markt von Diagnostics zurückzuführen, die zu einem moderaten Rückgang in der Region Amerika führten. Auf organischer Basis stiegen die Umsatzerlöse von Diagnostics im Vergleich zum vierten Quartal des Vorjahrs um 4%.



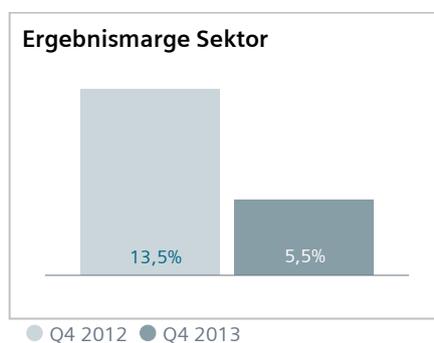
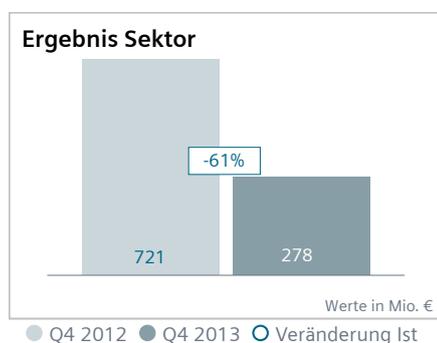
## Sektor Industry

### Starke Ergebnisbelastungen durch „Siemens 2014“

Das Ergebnis des Sektors **Industry** fiel im vierten Quartal auf 278 Mio. €, in erster Linie aufgrund von Maßnahmen in Verbindung mit „Siemens 2014“ zur Verbesserung der globalen Aufstellung des Sektors und zur Kosteneinsparung bei administrativen Prozessen. Die damit verbundenen Belastungen beliefen sich auf insgesamt 232 Mio. €. Zum Teil bedingt durch diese Belastungen lag das Ergebnis bei Industry Automation und Drive Technologies unter dem Vorjahreswert. Metals Technologies war durch 52 Mio. € in Zusammenhang mit zwei Projekten und 37 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“ belastet. In der Vorjahresperiode hatte das Ergebnis den Anteil des Sektors Industry von 30 Mio. € am oben genannten OPEB-Gewinn sowie einen Gewinn in Höhe von 22 Mio. € aus der Einigung in Zusammenhang mit einer Lieferantengewährleistung enthalten. Beides zusammen hatte Belastungen von 28 Mio. € für Personalrestrukturierungsprogramme überwogen. Zudem wurde die Ergebnisentwicklung des Sektors im Berichtszeitraum durch niedrigere Umsatzerlöse als in der Vorjahresperiode zurückgehalten.

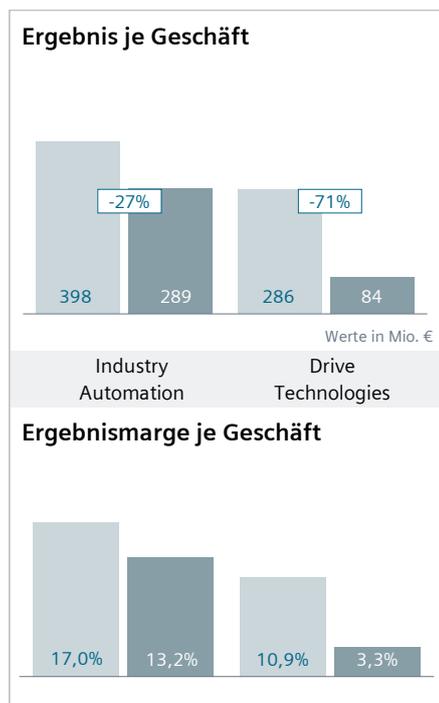
Das Marktumfeld von Industry zeigte im vierten Quartal weitere Zeichen einer Stabilisierung. Der Auftragszugang lag um 5% über dem Vorjahreswert, wobei sich das Wachstum auf eine Reihe von Großaufträgen im langzyklischen Geschäft des Sektors stützte. Die Umsatzerlöse waren gegenüber der Vorjahresperiode um 5% rückläufig, was im Wesentlichen aus der anhaltenden Schwäche der kurzzyklischen Märkte des Sektors resultierte. Bei den Regionen kam das Auftragswachstum aus Amerika und Europa/GANO, die Umsatzerlöse waren in allen drei Berichtsregionen rückläufig. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors betrug 0,95 und der Auftragsbestand von Industry belief sich zum Ende des Quartals auf 10 Mrd. €.

Im Verlauf des vierten Quartals des Geschäftsjahrs 2013 wurde die Geschäftseinheit Water Technologies der Division Industry Automation als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert. Die Ergebnisse des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt. Nach Ende des Quartals veröffentlichte Industry Automation den Abschluss einer Vereinbarung (unter den üblichen Vorbehalten) zum Verkauf der Geschäftseinheit.



### „Siemens 2014“ und niedrigere Umsatzerlöse bremsen Ergebnisentwicklung

Das Ergebnis von **Industry Automation** ging im vierten Quartal auf 289 Mio. € zurück, zum Teil aufgrund der Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ in Höhe von 42 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung wurde zudem durch niedrigere Umsatzerlöse zurückgehalten, die zu einer geringeren Kapazitätsauslastung führten. Effekte in Zusammenhang mit LMS International NV (LMS) – einer Akquisition im zweiten Quartal des Geschäftsjahrs 2013 – beliefen sich auf insgesamt 15 Mio. € aus der Anpassung von Umsatzabgrenzungen (Deferred Revenue) und der Neubewertung von Vorratsvermögen. Die Division erfasste zudem PPA-Effekte in Höhe von 11 Mio. € in Zusammenhang mit langfristig nutzbaren Vermögenswerten von LMS. PPA-Effekte in Zusammenhang mit der Akquisition von UGS Corp. im Geschäftsjahr 2007 betragen im Berichtszeitraum 36 Mio. €, im Vergleich zu 39 Mio. € im Vorjahresquartal.

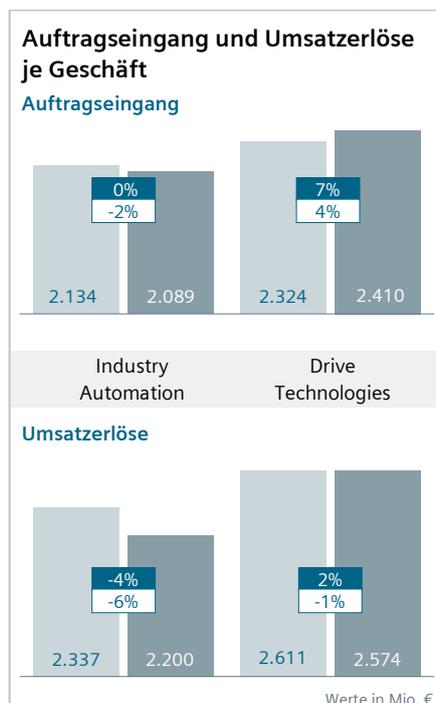


● Q4 2012 ● Q4 2013  
○ Veränderung Ist

### „Siemens 2014“ drückt Ergebnis, Großaufträge treiben Wachstum

Das Ergebnis von **Drive Technologies** ging im vierten Quartal sehr stark auf 84 Mio. € zurück, im Wesentlichen aufgrund der Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ in Höhe von 147 Mio. €. Die Ergebnisentwicklung wurde zudem durch eine im Vergleich zur Vorjahresperiode weniger günstige Zusammensetzung der Umsatzerlöse zurückgehalten, vor allem in den kurzzyklischen Geschäften der Division. In der Vorjahresperiode hatte das Ergebnis den oben erwähnten Gewinn aus der Einigung in Zusammenhang mit einer Lieferantengewährleistung von 22 Mio. € enthalten. Der Auftragseingang stieg im vierten Quartal im Vorjahresvergleich um 4%, aufgrund von Zuwächsen in den Regionen Amerika und Europa/GANO, in denen einige Großaufträge verzeichnet wurden. Die Umsatzerlöse gingen aufgrund einer niedrigeren Nachfrage in Amerika geringfügig zurück. Auf organischer Basis stiegen die Umsatzerlöse im vierten Quartal gegenüber der Vorjahresperiode um 2% und der Auftragseingang um 7%.

Der Auftragseingang der Division lag um 2% unter dem Vorjahresniveau, aufgrund einer geringeren Nachfrage in den Regionen Amerika sowie Asien, Australien. Auf organischer Basis blieb der Auftragseingang auf dem Niveau der Vorjahresperiode. Die Umsatzerlöse waren um 6% rückläufig, aufgrund von Rückgängen in Europa/GANO und Amerika. Auf organischer Basis gingen die Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich um 4% zurück.



● Q4 2012 ● Q4 2013  
○ Veränderung Ist ● Veränderung Vglb.

## Sektor Infrastructure & Cities

### Starkes Jahresendquartal trotz Belastungen aus „Siemens 2014“

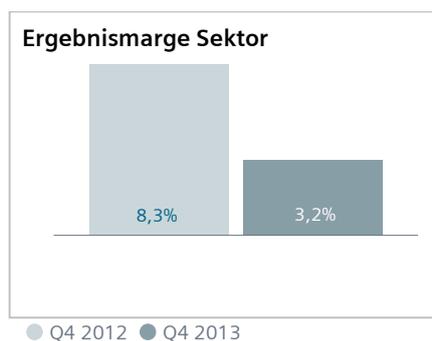
Das Ergebnis von **Infrastructure & Cities** ging im vierten Quartal auf 166 Mio. € zurück. Der Hauptfaktor waren Belastungen in Höhe von 255 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“, die in erster Linie Maßnahmen zur Erhöhung der Kosteneffizienz des Sektors und zur Verbesserung seiner regionalen Aufstellung betrafen. Die Belastungen enthielten zudem eine Wertminderung auf Geschäfts- oder Firmenwerte von 46 Mio. € in Verbindung mit dem Geschäft mit Brief-, Paket- und Gepäcksortieranlagen sowie Wertminderungen auf langfristige Vermögenswerte in Höhe von insgesamt 30 Mio. €. Die Belastungen aus „Siemens 2014“ führten zu einem negativen Ergebnis bei Transportation & Logistics und zu einem Ergebniseinbruch bei Power Grid Solutions & Products gegenüber der Vorjahresperiode. Building Technologies gelang es, sein Ergebnis im Vorjahresvergleich zu steigern. Das Vorjahresergebnis von Infrastructure & Cities war durch Belastungen von 34 Mio. € aus Personalrestrukturierungsprogrammen und 20 Mio. € aus dem Iran-Thema beeinträchtigt gewesen. Diese Faktoren waren zu einem großen Teil durch den Anteil des Sektors von 30 Mio. € an dem oben genannten OPEB-Gewinn und einen positiven Ergebnisbeitrag aus der Beteiligung des Sektors an AtoS S.A. (AtoS) ausgeglichen worden.

Der Auftragseingang von Infrastructure & Cities legte im vierten Quartal um 10% zu und die Umsatzerlöse stiegen um 4%, aufgrund des Wachstums bei Transportation & Logistics. Bei den Regionen verzeichneten Asien, Australien und Europa/GANO höhere Auf-

tragseingänge und Umsatzerlöse, während Amerika annähernd auf dem Niveau des vierten Quartals des Vorjahres blieb. Das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors betrug 0,92 und der Auftragsbestand belief sich zum Ende des Quartals auf 29 Mrd. €.

### Verlust aufgrund von Belastungen aus „Siemens 2014“, Volumen profitiert von Invensys Rail

**Transportation & Logistics** verzeichnete in der Berichtsperiode ein negatives Ergebnis von 78 Mio. €, gegenüber positiven 73 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Der größte Einflussfaktor für diese Veränderung waren Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ von 149 Mio. €. Darin enthalten war die Wertminderung von 46 Mio. € auf Geschäfts- oder Firmenwerte des Geschäfts mit Brief-, Paket- und Gepäcksortieranlagen, das verkauft werden soll. Die Ergebnisentwicklung wurde zudem durch Effekte in Zusammenhang mit dem Erwerb von Invensys Rail im dritten Quartal zurückgehalten, einschließlich Transaktions- und Integrationskosten von 34 Mio. € und PPA-Effekte von 12 Mio. €. Die Vorjahresperiode war durch Belastungen von 20 Mio. € aus dem Iran-Thema beeinträchtigt gewesen. Die Umsatzerlöse von Transportation & Logistics lagen im vierten Quartal um 16% über dem Vorjahreswert. Der Auftragseingang legte um 43% zu, im Wesentlichen aufgrund eines höheren Volumens aus Großaufträgen. Sowohl die Umsatzerlöse als auch der Auftragseingang profitierten von der Akquisition von Invensys Rail.



● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist

● Q4 2012 ● Q4 2013

● Auftragseingang ● Umsatzerlöse  
● Book-to-Bill  
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr  
● Veränderung Vglb. ggü. Vorjahr

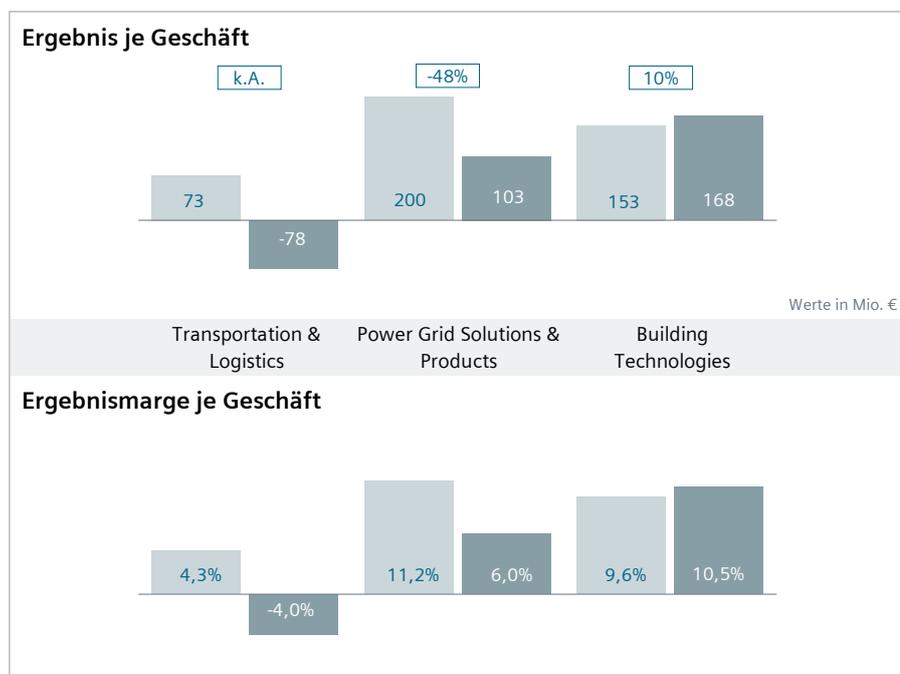
### Ergebnisbelastungen durch „Siemens 2014“, geringfügiger Volumentrückgang

Das Ergebnis von **Power Grid Solutions & Products** ging auf 103 Mio. € zurück, was hauptsächlich auf Belastungen in Verbindung mit „Siemens 2014“ von 74 Mio. € zurückzuführen war. In den Belastungen waren die oben beim Sektor erwähnten Wertminderungen auf langfristige Vermögenswerte in Höhe von 30 Mio. € enthalten. Die Ergebnisentwicklung wurde außerdem durch einen Rückgang der Umsatzerlöse von 3% gegenüber der Vorjahresperiode zurückgehalten.

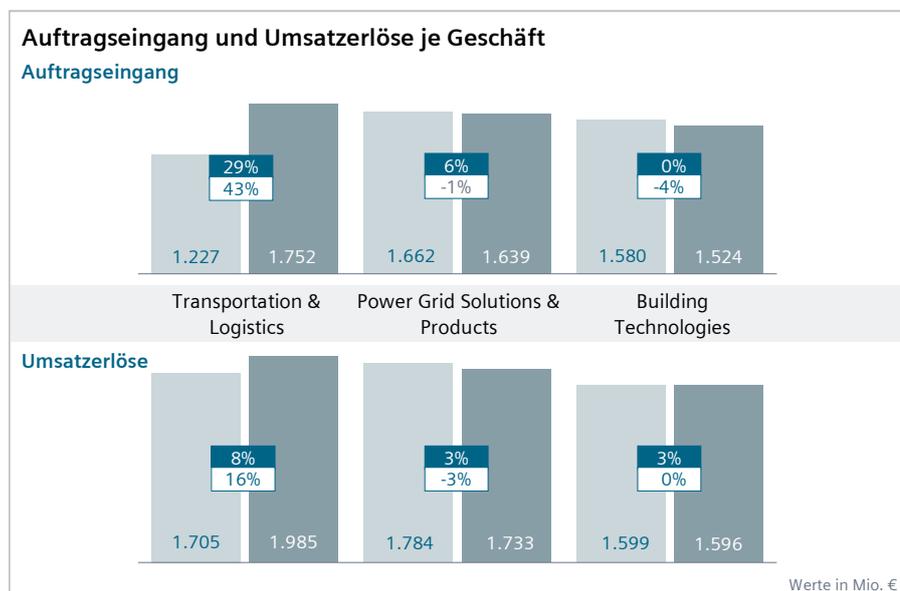
Der berichtete Auftragseingang lag geringfügig unter dem Vorjahresniveau. Auf organischer Basis, bereinigt um stark negative Währungsumrechnungseffekte, stiegen die Umsatzerlöse um 3% und der Auftragseingang um 6%. Bei den Regionen berichtete Asien, Australien prozentual zweistellige Zuwächse sowohl bei den Umsatzerlösen als auch beim Auftragseingang, während die anderen Berichtsregionen Rückgänge gegenüber dem vierten Quartal des Vorjahrs verzeichneten.

### Ergebnis steigt durch besseren Geschäfts-Mix und Kostenposition

**Building Technologies** steigerte sein Ergebnis im vierten Quartal auf 168 Mio. €, trotz der Belastungen von 29 Mio. € in Verbindung mit „Siemens 2014“. Die Hauptgründe für die Verbesserung waren eine günstigere Zusammensetzung des Geschäfts, als Folge einer selektiven Auftragsannahme in vorangegangenen Perioden, und eine im Vorjahresvergleich verbesserte Kostenposition. Die Umsatzerlöse der Division blieben auf Vorjahresniveau, da ein Rückgang in Amerika von Zuwächsen in Europa/GANO ausgeglichen wurde. Der Auftragseingang lag um 4% unter dem Vorjahreswert und enthielt Rückgänge in allen drei Berichtsregionen.



● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist



● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist ● Veränderung Vglb.

## Equity Investments und Financial Services

### Gewinn aus der Veräußerung von NSN steigert Ergebnis

Nach der Abspaltung der OSRAM Licht AG (OSRAM) zu Beginn des vierten Quartals, wird der verbleibende Anteil von 17,0% an OSRAM – der als ein zur Veräußerung verfügbarer finanzieller Vermögenswert bilanziert wird – unter **Equity Investments** gezeigt. Im vierten Quartal hat Siemens den Verkauf seines Anteils von 50% an NSN an den anderen Anteilseigner von NSN, die Nokia Corporation, abgeschlossen.

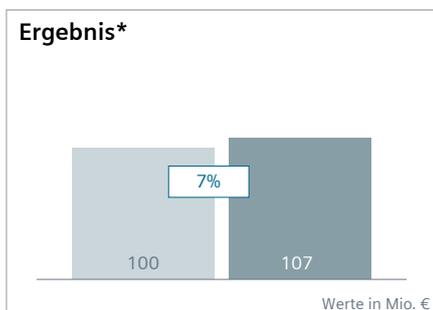
In der Berichtsperiode verzeichnete Equity Investments ein Ergebnis von 110 Mio. €, das damit über dem Vorjahresergebnis von 44 Mio. € lag. Die Verbesserung ergab sich im Wesentlichen aus einem Gewinn von 76 Mio. € aufgrund des oben erwähnten Verkaufs des Siemens-Anteils an NSN. Die Vorjahresperiode hatte ein Beteiligungsergebnis in Verbindung mit dem Anteil von Siemens an NSN von 28 Mio. € enthalten.

Aufgrund eines Wechsels der Managementverantwortung in Zusammenhang mit den von Siemens gehaltenen AtoS-Aktien, werden die Anteile seit Beginn des Geschäftsjahrs 2014 unter Equity Investments gezeigt.

### Höherer Ergebnisbeitrag von Financial Services

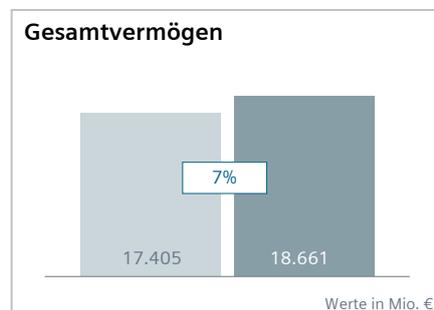
Das Ergebnis von **Financial Services** (SFS) stieg im vierten Quartal auf 107 Mio. €, einschließlich geringerer Kreditausfälle. Trotz wesentlicher vorzeitiger Kündigungen von Finanzierungsvereinbarungen und negativer Währungsumrechnungseffekte konnte SFS seine Wachstumsstrategie weiterhin erfolgreich vorantreiben.

Das Gesamtvermögen stieg von 17,405 Mrd. € am Ende des Geschäftsjahrs 2012 auf 18,661 Mrd. € zum Ende des Geschäftsjahrs 2013.



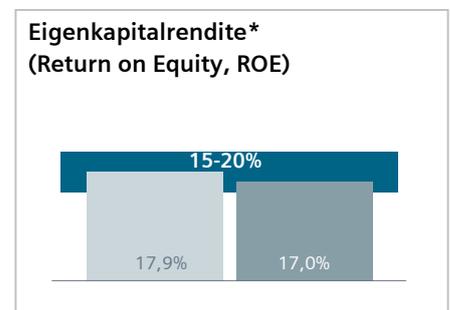
● Q4 2012 ● Q4 2013 ○ Veränderung Ist

\* Das Ergebnis von Financial Services (SFS), wie es in den Segmentinformationen berichtet wird, ist als Ergebnis vor Ertragsteuern definiert



● 30. Sept. 2012 ● 30. Sept. 2013

○ Veränderung Ist



● Q4 2012 ● Q4 2013

● ROE (nach Steuern) Zielband

\* ROE (nach Steuern) berechnet sich aus dem Ergebnis nach Steuern (für Zwecke der Zwischenberichterstattung annualisiert) geteilt durch das durchschnittlich eingesetzte Eigenkapital von SFS, welches bei 1,926 (im Vj. 1,742) Mrd. € lag

## Zentrale Aktivitäten

### Zentrale Posten und Pensionen im Vorjahresvergleich stabil

Die **Zentralen Posten und Pensionen** berichteten im vierten Quartal –396 Mio. €, gegenüber –386 Mio. € in der Vorjahresperiode. Diese Werte beinhalteten Zentrale Posten mit –295 Mio. €, im Vergleich zu –276 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die zentral getragenen Pensionsaufwendungen beliefen sich im vierten Quartal auf 101 Mio. €, im Vergleich zu 110 Mio. € in der Vorjahresperiode.

### Höhere Gewinne aus Immobilienverkäufen

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Real Estate** betrug im vierten Quartal 112 Mio. €, im Vergleich zu 88 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Der Anstieg ist im Wesentlichen auf höhere Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen.

## Ausblick

Für das Geschäftsjahr 2014 erwarten wir, dass unsere Märkte herausfordernd bleiben. Unsere kurzzyklischen Geschäfte gehen nicht von einer Erholung bis spät im Geschäftsjahr aus. Wir erwarten mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1. Vorausgesetzt die Umsatzerlöse bleiben auf organischer Basis auf dem Vorjahresniveau, 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.

## Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht testiert.

Die Finanzpublikationen können Sie im Internet unter

[www.siemens.com/ir](http://www.siemens.com/ir) → Publications & Calendar herunterladen.

Dieses Dokument enthält ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sind oder sein können. Auftragszugang und Auftragsbestand, um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben zu Umsatzerlösen und Auftragseingang, 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, Effekte aus der Kaufpreisallokation (PPA-Effekte), Nettoverschuldung und angepasste industrielle Nettoverschuldung sind oder können solche Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung der Finanz- und Ertragslage von Siemens beziehungsweise für die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht isoliert 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 Geschäftsbericht 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.

Ab 9:00 Uhr MEZ wird die Pressekonferenz zu den Geschäftszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Joe Kaeser, und dem Finanzvorstand der Siemens AG, Ralf Thomas, live im Internet unter

[www.siemens.com/pressekonferenz](http://www.siemens.com/pressekonferenz) übertragen.

Dort können Sie auch die Folienpräsentation verfolgen und im Anschluss eine Aufzeichnung der Pressekonferenz abrufen.

Sie können zudem ab 15:30 Uhr MEZ live die Konferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Joe Kaeser und Ralf Thomas unter

[www.siemens.com/analystconference](http://www.siemens.com/analystconference) verfolgen.

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 Geschäftsbericht, im Abschnitt „Risiken“ in unserem aktuellen gemäß HGB erstellten Geschäftsbericht und im Abschnitt „Chancen- und Risikenbericht“ in unserem aktuellen Zwischenbericht beschrieben sind, sich aber nicht auf solche beschränken.

Weitere Informationen über Siemens betreffende Risiken und Ungewissheiten sind dem aktuellen Geschäftsbericht, 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 Geschäftsbericht 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.

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.