

REDE PRESSE-CALL Q3/2019

SIEMENS WÄCHST WEITER, TROTZ ERHEBLICHEN GEGENWINDS IN SCHLÜSSELMÄRKTEN

Roland Busch

Chief Operating Officer
und Chief Technology Officer

Ralf P. Thomas

Chief Financial Officer

München, 1. August 2019

[Roland Busch]

Sehr geehrte Damen und Herren,

Guten Morgen und vielen Dank, dass Sie sich trotz Ferienzeit eingewählt haben. Ralf Thomas und ich möchten Ihnen heute einen Überblick über das dritte Quartal geben und über andere Themen, die Siemens gerade bewegen.

Nach einem überzeugenden ersten Halbjahr konnte Siemens sein Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz fortsetzen, trotz eines zunehmend von Unsicherheiten geprägten geopolitischen Umfelds.

Das Volumenwachstum im dritten Quartal zeigt vor allem eines: Unsere Kunden vertrauen uns auch in herausfordernden Zeiten.

Iran, der Handelskonflikt zwischen den USA und China und das drohende „No deal“-Szenario für den Brexit – Sie kennen ja die Themen. Von diesen geopolitischen und geökonomischen Entwicklungen sind inzwischen auch Kernmärkte wie die Automobilindustrie und der Maschinenbau, regional vor allem Europa und China, betroffen.

Auch wenn wir uns gut behaupten konnten, wurde unsere Geschäftsentwicklung dadurch im dritten Quartal zum Teil erheblich beeinträchtigt. Das zeigte sich besonders bei unseren kurzzyklischen Geschäften. Ralf wird darauf noch näher eingehen.

Zum 1. April haben wir Siemens neu aufgestellt und setzen die Vision 2020+ Schritt für Schritt konsequent um.

Die stärkere Fokussierung und die größeren unternehmerischen Freiräume sollen jedes einzelne unserer Geschäfte inhaltlich stärker, strukturell anpassungsfähiger und damit innovativer und erfolgreicher machen.

Seit Einführung der neuen Organisation konnten wir in vielen Geschäften wichtige Aufträge gewinnen. Einige Highlights möchte ich hier hervorheben:

- **Siemens Gamesa** konnte in **Taiwan** gleich zwei wichtige Großaufträge im Offshore-Geschäft buchen. Beide Aufträge beinhalten einen langjährigen Service-Vertrag und haben ein Volumen von zusammen 2,3 Milliarden Euro. Damit stärkt SGRE seine Position als Windkraftanbieter auf dem bedeutenden asiatischen Markt.

- Ein weiterer Erfolg aus dem Energiegeschäft ist der Zuschlag für das 840 Megawatt-Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerk Maisan im Irak, den **Gas and Power** inklusive eines Langzeitservicevertrags erhalten hat. Das Kraftwerk ist ein bedeutender Meilenstein für den Wiederaufbau des Landes. Aktuell arbeiten wir an 15 Projekten im Irak und sind bereit, im Rahmen der „**Energy Roadmap für den Irak**“ zu einer verlässlichen Energieversorgung für Millionen von Menschen noch stärker beizutragen.
- Wichtige Neuaufträge konnte auch **Siemens Mobility** buchen. Besonders erwähnen möchte ich einen Auftrag aus Russland. Die **Russischen Eisenbahnen (RZD)** haben 13 Hochgeschwindigkeitszüge vom Typ Velaro RUS geordert. Das Auftragsvolumen beträgt rund 1,2 Milliarden Euro.
Der Vertrag beinhaltet auch die Instandhaltung der Züge für eine Dauer von 30 Jahren und ist ein großer Vertrauensbeweis dieses Kunden.
- Auch im öffentlichen Nahverkehr konnten wir unsere Rolle ausbauen. Die **Stadtwerke München (SWM)** bestellten 73 Straßenbahnen vom Typ Avenio im Wert von mehr als 200 Millionen Euro.
Die Auslieferung der ersten Fahrzeuge ist für 2021 geplant. München hatte 2012 als erster Kunde den Avenio bestellt, und es macht uns stolz, dass wir weiter für die Stadtwerke erste Wahl bleiben.
- Bei **Digital Industries** haben wir eine wichtige Partnerschaft ausgebaut: die **strategische Zusammenarbeit mit dem amerikanischen Technologieunternehmen HP in der additiven Fertigung**.
Das industrielle 3D-Drucksystem von HP ist in das Digital-Enterprise-Angebot von Siemens, also die Automatisierungs- und Softwarelösungen für die digitale Fabrik, voll integriert. Unsere Kunden können somit den 3D-Druck für die industrielle Serienfertigung nutzen. So verspricht sich ein Kunde wie Volkswagen, dass, ich zitiere, *„Innovationszyklen beschleunigt werden, neue Produkte schneller auf den Markt kommen und Fertigungseffizienz und Nachhaltigkeit erhöht werden“*.
- Um Innovation und Zukunft im Energiesektor geht es auch bei der Absichtserklärung von Siemens, dem Freistaat Sachsen und der Fraunhofer-Gesellschaft für den **Standort Görlitz**. Diese haben wir Mitte Juli unterschrieben. Der **Zukunftspakt** sieht vor, dass auf dem Werksgelände in Görlitz ein Innovationscampus für Wasserstoff-Technologien entsteht.

Wir möchten mit der Ansiedlung von Technologieunternehmen und Forschungsinstituten den Strukturwandel in dieser Region, die vom Kohleausstieg besonders stark betroffen ist, erfolgreich mitgestalten.

Deutschland will bis 2030 seine Treibhausgasemissionen um mindestens 55 Prozent senken und bis 2050 nahezu klimaneutral sein.

Der geplante Kohleausstieg bis 2038 ist ein Schritt dahin. Es geht aber um mehr: Das langfristige Klimaziel kann nur mit synthetischen Energieträgern beziehungsweise sogenannten **Power-to-X-Technologien** erreicht werden.

Das sind Technologien zur Speicherung beziehungsweise anderweitigen Nutzung von Stromüberschüssen, wenn es ein Überangebot von erneuerbaren Energien gibt. Also genau genommen „**Green-Power-to-X**“.

Diese Wandlungs- und Speichertechnologien sind deshalb auch Schwerpunkt-Forschungsfelder bei Siemens, von denen wir uns in Zukunft geschäftlich viel versprechen. Weil diese Themen so wichtig sind – für Siemens, aber auch für unsere gesamte Wirtschaft –, möchte ich heute etwas ausführlicher darauf eingehen.

McKinsey und das Hydrogen Council schätzen die Investitionsmöglichkeiten für „grünen“ Wasserstoff bis 2030 auf bis zu 475 Milliarden US-Dollar.

Wie eine solche Wasserstoff-Ökonomie aussehen kann, von der Energiebereitstellung über die Umwandlung bis hin zur Anwendung, haben wir Ihnen schematisch auf der Folie dargestellt.

Wasserstoff ermöglicht die Langzeitspeicherung von großen Mengen an lokal überschüssiger erneuerbarer Energie und eröffnet dadurch neue Nutzungsmöglichkeiten von Ökostrom.

Es bietet sich die Möglichkeit einer Verknüpfung der grünen Stromerzeugung mit der Industrie und der Mobilitätsbranche, die sogenannte „Sektorkopplung“. Der aus erneuerbaren Energien erzeugte Strom wird mittels Elektrolyse in Wasserstoff umgewandelt.

Wasserstoff kann, wie Sie hier sehen, in der Industrie, Mobilität oder Energie direkt genutzt werden.

Wir begrüßen es sehr, dass die Bundesregierung bis Ende des Jahres eine Nationale Wasserstoffstrategie vorlegen will. Als nächsten Schritt sollten wir auch auf europäischer Ebene vorankommen. Wir sollten diese Chance ergreifen, sonst ergreifen andere sie. Wie teuer es ist, einen Technologie- und Kostenvorsprung von Asien und Amerika aufzuholen, sieht man beispielsweise bei der Batteriezellfertigung.

Der noch bestehende Vorsprung Deutschlands in der Power-to-X-Technologie muss hier also unbedingt gehalten und am besten ausgebaut werden.

Und das tun wir bei Siemens.

Görlitz wird mit einem Wasserstoff-Testzentrum einen wichtigen Forschungsbeitrag auch für andere Projekte leisten. Eines davon entsteht gerade in **Leuna** in Sachsen-Anhalt.

Mit einer geplanten Leistung von bis zu 100 Megawatt entsteht dort die weltgrößte Elektrolyse-Anlage zur Erzeugung von „grünem“ Wasserstoff. Damit können wir die Emissionen um bis zu 90 Prozent reduzieren im Vergleich zur sogenannten Dampfreformierung, einem gängigen Verfahren zur Gewinnung von Wasserstoff aus kohlenstoffhaltigen Energieträgern wie Erdgas.

In Leuna wird Siemens zusammen mit Linde und dem Fraunhofer-Institut für Mikrostruktur von Werkstoffen und Systemen (IMWS) erstmals die Elektrolyse-Technologie in einen groß-industriellen Maßstab bringen.

Und genau darum geht es nun: um Skalierbarkeit und Kosteneffizienz und damit um die erfolgreiche industrielle Nutzung in einem Maßstab, der erfolgreiche Energiewenden in der ganzen Welt möglich macht.

Das ist ein weiterer Beweis, dass die Innovationskraft von Siemens greifbare Beiträge zur Verbesserung der Lebensqualität und zur industriellen Erschließung neuer Technologien leisten kann.

Und damit übergebe ich an unseren Finanzvorstand Ralf Thomas.

[Ralf P. Thomas]

Vielen Dank und guten Morgen, meine Damen und Herren!

Wie Sie von unserem COO und Chief Technology Officer Roland Busch gehört haben, spielt Innovation weiter eine herausragende Rolle bei allen Siemens-Geschäften. Die weitere Stärkung der Innovationskraft ist auch weiterhin die Basis für unseren zukünftigen Erfolg.

Nun zu den finanziellen Eckdaten des dritten Quartals:

- Der **Auftragseingang** stieg auf vergleichbarer Basis, das heißt ohne Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte, um 6 Prozent zum Vorjahreszeitraum. Wir lagen damit klar über den Erwartungen des Marktes. Siemens Gamesa brachte hier den größten Zuwachs, unter anderem durch die bereits von Roland erwähnten Großaufträge in Taiwan.

Unser **Auftragsbestand** erreichte damit den neuen Rekordwert von 144 Milliarden Euro und – was noch wichtiger ist - ist qualitativ kerngesund!

- Der **Umsatz** wuchs vergleichbar leicht um 2 Prozent. Siemens Gamesa und die Healthineers verzeichneten dabei das stärkste Wachstum; dem gegenüber standen Rückgänge bei Digital Industries und Gas and Power.
- Das **Book-to-Bill-Verhältnis**, also das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz, lag bei starken 1,15.

Ohne Aufwendungen für Personalrestrukturierung, die sich auf 0,3 Prozentpunkte beliefen, erreichte die **Ergebnismarge der Industriellen Geschäfte** 9,9 Prozent. **Digital Industries** leistete mit fast 560 Millionen Euro den größten Ergebnisbeitrag.

Das Ihnen bekannte, ungünstige Marktumfeld, über das ja auch schon zahlreiche andere Unternehmen berichtet haben, führte jedoch zu einem teils beträchtlichen Margenrückgang in einigen unserer Geschäfte.

Nur eines unserer sechs Industriellen Geschäfte – Siemens Mobility – lag mit seiner Ergebnismarge im neu definierten, ambitionierteren Zielkorridor.

- Das **Ergebnis pro Aktie** hingegen behauptete sich mit 1,37 Euro, ohne Aufwendungen für Personalrestrukturierungen, auf starkem Niveau.

Der Gewinn nach Steuern betrug 1,1 Milliarden Euro.

- Die **Cash Conversion Rate**, also das Verhältnis zwischen Ergebnis und dem, was in der Kasse ankommt, erreichte 51 Prozent.

Der **Free Cash Flow** der Industriellen Geschäfte betrug 1 Milliarde Euro.

Er wurde im vergangenen Quartal unter anderem negativ beeinflusst von der vorübergehend ausgesetzten Abnahme der ICE 4-Züge durch die Deutsche Bahn.

Inzwischen hat die Bahn die Abnahme der ICE 4-Züge wieder aufgenommen. Seitdem wurden bereits sechs Züge abgenommen.

Und unser starkes Mobility-Team wird den Rückstand im laufenden Quartal voraussichtlich vollständig aufholen können.

Die Nachbesserung erfolgt übrigens im Rahmen der Gewährleistung von Bombardier und wird somit keinen negativen Einfluss auf die Profitabilität von Siemens haben.

Unserer neuen organisatorischen Aufstellung folgend, weisen wir nun die finanzwirtschaftlichen Eckdaten der **Operating Companies** sowie der **Strategic Company** Siemens **Mobility** aus; die Zahlen von **Siemens Gamesa** und **Siemens Healthineers** sind Ihnen ja bereits bekannt.

Einen detaillierten Überblick, auch über die Ergebnisse von **Financial Services** und den **Portfolio Companies**, finden Sie in bewährter Weise in unserer ausführlichen Ergebnisveröffentlichung.

Beginnen wir mit den Ergebnissen von **Digital Industries**, für die das dritte Quartal vor allem im Hinblick auf das kurzzyklische Geschäft sehr herausfordernd war.

Insbesondere im Maschinenbau und in der Automobilindustrie halten sich Kunden bei größeren Investitionen aktuell zunehmend zurück. Sichtbar wurde dies in einem deutlich gesunkenen Auftragseingang und rückläufigem Umsatz in der Industrieautomatisierung.

Insgesamt führte dies zu einem moderaten Rückgang des **Auftragseingangs** der Digital Industries. Dieser Rückgang konnte auch durch einen Anstieg bei Software und Prozessautomatisierung nicht voll kompensiert werden.

Der **Umsatzrückgang** hatte auch entsprechende Auswirkungen auf das Ergebnis. Die **Ergebnismarge** der Digital Industries fiel auf 14,3 Prozent.

Darin wirkten auch Investitionen in neue Cloud-basierte Lösungen im weiterhin wachsenden Softwaregeschäft, ebenso wie fokussierte Aufwendungen für Forschung und Entwicklung, die wir tätigen, um uns weiter in wichtigen Wachstumsfeldern zu positionieren.

Auf die Profitabilität drückte außerdem die Neubewertung unseres Anteils an Bentley Systems mit circa einem Prozentpunkt.

Damit Sie die Marktentwicklung noch besser nachvollziehen können, möchte ich Ihnen einen genaueren Überblick über die wichtigsten Kundenbranchen des Geschäfts von Digital Industries geben.

Digital Industries macht circa 65 Prozent seines Geschäfts in fünf Branchen: Automobilindustrie, Maschinenbau, Pharma und Chemie, Nahrungsmittel und Getränke sowie Elektronik und Halbleiter.

Aus heutiger Perspektive sehen wir folgende Entwicklungen in diesen Marktsegmenten:

- Für die kommenden drei bis vier Quartale erwarten wir eine anhaltende zyklische Abschwächung im Automobil- und Maschinenbau.
- In der Nahrungsmittel- und Getränke-Industrie gehen wir von einem stetigen moderaten Wachstum aus.
- In den spätzyklischen Prozessindustrien wie Chemie rechnen wir mit einer moderaten Abschwächung.
- Der Elektronik- und Halbleitermarkt ist ja sehr eng verbunden mit unserem Softwareangebot von Mentor. Dort sehen wir weiterhin gute Wachstumsmöglichkeiten.

Der regionale Blick auf unser Automatisierungsgeschäft (ohne Software) auf der rechten Seite des Schaubildes zeigte in Q3 einen Rückgang auf breiter Basis.

Wir steuern natürlich gegen, um die Profitabilität in unserem Geschäft bestmöglich abzusichern. Dazu gehört, dass wir sehr genau die Marktentwicklung beobachten, unsere Investitionspläne bei Bedarf entsprechend anpassen und die Kosten besonders strikt kontrollieren.

Unabhängig davon setzen wir unser Programm zur Kostenoptimierung, das wir auf dem Capital Market Day vorgestellt hatten, konsequent um.

Dazu sind wir mit den Arbeitnehmervertretern in intensiven Gesprächen.

Es geht dabei um die Ihnen bekannte Verringerung der Kosten bis 2023 um 320 Millionen Euro – zusätzlich zur Steigerung der Basisproduktivität in Höhe von 3 bis 5 Prozent der Gesamtkosten pro Jahr.

Meine Damen und Herren, das Marktumfeld ist aktuell sehr herausfordernd, unser Anspruch ist jedoch unverändert: Weltmarktführer in der Industriellen Digitalisierung zu bleiben, den Abstand zum Wettbewerb idealerweise weiter zu vergrößern und den Erfolg der Digitalen Fabrik auf die Prozessindustrie auszuweiten.

Nun zu der **Operating Company Smart Infrastructure**.

Smart Infrastructure konnte ein Plus bei Auftragseingang und Umsatz verzeichnen.

Großaufträge im Lösungs- und Servicegeschäft sowie im System- und Softwaregeschäft waren Wachstumstreiber im **Auftragseingang**.

Das **Umsatzwachstum** erstreckte sich über alle drei Geschäfte hinweg, also über das Lösungs- und Servicegeschäft, das System- und Softwaregeschäft und das Produktgeschäft.

Das Wachstum im Produktgeschäft kam vorrangig aus der Niederspannungstechnik, auch wenn es durch einen Rückgang im industriellen Bereich etwas zurückgehalten wurde.

Geographisch gab es Wachstumsimpulse aus allen Regionen, insbesondere aus Amerika.

Die Rentabilität wurde von den angekündigten anhaltenden Investitionen in Smart Building-Lösungen sowie einem ungünstigeren Geschäftsmix beeinträchtigt. Das Team arbeitet konzentriert an den Maßnahmen zur Umsetzung von Vision 2020+, um die Produkt- und Systemgeschäfte voranzubringen, den Geschäftsmix zu verbessern und insgesamt noch agiler aufgestellt zu sein.

Nun zu **Gas and Power**. Die Neuaufstellung von Gas and Power zielt auf die Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit im Energiegeschäft.

Das Marktumfeld ist weiterhin von Strukturwandel und daraus resultierendem Preis- und Wettbewerbsdruck gekennzeichnet.

Dass GP sich in diesem Umfeld behaupten kann, zeigen unsere Erfolge im Irak, die Vereinbarung in Nigeria zur Umsetzung einer Energie-Roadmap oder auch die Teilnahme an dem Projekt Viking Link, dem längsten Untersee-Stromkabel der Welt zwischen Großbritannien und Dänemark.

Gegenüber dem Vorjahreszeitraum sank der **Auftragseingang**: Damals konnten wir zwei besonders umfangreiche Großaufträge in Israel und Großbritannien in Höhe von insgesamt 800 Millionen Euro buchen.

Die **Umsatzerlöse** gingen moderat zurück, vor allem im Neuanlagengeschäft als Folge des schwachen Auftragseingangs in vorangegangenen Perioden.

Das Service-Geschäft leistet weiterhin einen soliden Beitrag zur Rentabilität.

Gegenläufig wirkten Preisrückgänge und eine niedrige Kapazitätsauslastung im Neuanlagengeschäft. Zudem hatten wir im Vorjahresquartal – wie seinerzeit berichtet – einen außerordentlichen Ergebnisbeitrag in Höhe von 80 Millionen Euro aus einer Desinvestition erzielt.

Auch bei Gas and Power setzen wir die Ihnen bereits bekannten Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit und Produktivität um.

Dazu gehört unter anderem, die Kapazitäten und die regionale Aufstellung entsprechend anzupassen.

Unsere Teams arbeiten hochmotiviert und mit großem Einsatz an der Neuaufstellung von Gas and Power und an der Vorbereitung des Spin-off, bei dem wir unseren ambitionierten Zeitplan konsequent umsetzen.

Nun zur Leistung der **Siemens Mobility**, die uns erneut große Freude machte.

Der **Auftragseingang** stieg vergleichbar um beeindruckende 18 Prozent, vor allem getrieben durch Großprojekte; die beiden größten im vergangenen Quartal hat Roland ja bereits erwähnt.

Der **Umsatz** blieb in etwa stabil gegenüber dem Vorjahresquartal, trotz negativer Effekte aufgrund der zeitlichen Abfolge bei der Abarbeitung großer Zugaufträge.

Die Ergebnismarge lag mit erneut starken 10,4 Prozent deutlich innerhalb des Zielmargenkorridors.

Damit hat Mobility zum 23. Mal in Folge eine Profitabilität dicht am, im oder sogar über dem Margenkorridor erreicht.

Das kann aus meiner Sicht gerne auch weiterhin so bleiben...

Hervorheben möchte ich im dritten Quartal besonders das Service-Geschäft, das einen beachtlichen Beitrag zur Profitabilität der Siemens Mobility leistete.

Mobility fährt also weiter in der Erfolgsspur!

Nun zum Ausblick, meine Damen und Herren.

Das günstige Marktumfeld für unsere kurzzyklischen Geschäfte, das eine wesentliche Annahme unserer Prognose war, hat sich in der zweiten Geschäftsjahreshälfte erheblich verschlechtert.

- Dennoch bestätigen wir unsere Ergebniserwartungen für das Geschäftsjahr 2019, auch wenn es herausfordernder geworden ist, unser Ziel eines **vergleichbaren moderaten Wachstums der Umsatzerlöse** zu erreichen.
- Wir gehen weiter davon aus, mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein **Book-to-Bill-Verhältnis** von über 1 zu erreichen.
- Wir erwarten, dass die **Angepasste EBITA-Marge** für unsere Industriellen Geschäfte nun die untere Hälfte einer Bandbreite von 11 bis 12 Prozent erreichen wird, ohne Berücksichtigung von Aufwendungen für Personalrestrukturierung.
- Schließlich bestätigen wir unsere Erwartung, ein **unverwässertes Ergebnis je Aktie** für den Gewinn nach Steuern innerhalb einer Bandbreite von 6,30 bis 7,00 Euro zu erreichen, ebenfalls ohne Berücksichtigung von Personalrestrukturierungsaufwendungen.