

Telefonkonferenz für Journalisten

Zweites Quartal des Geschäftsjahres 2017

**Wieder ein starkes Quartal – profitables
Wachstum setzt sich fort**

Ralf P. Thomas
Finanzvorstand der Siemens AG

Roland Busch
Technologievorstand der Siemens AG

[Ralf P. Thomas]

Das geopolitische Umfeld blieb in den vergangenen Monaten durch Unsicherheiten gekennzeichnet. Umso bemerkenswerter ist, dass Siemens den Schwung aus dem Beginn des Geschäftsjahrs mitnehmen konnte und wieder ein starkes Quartal abgeliefert hat.

Gerade das Geschäft mit den Kurzzyklikern hat sich im zweiten Quartal stark entwickelt. Ich erläutere Ihnen die wichtigsten Kennzahlen:

- Der Auftragseingang stieg auf vergleichbarer Basis, exklusive Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekten, um 1 Prozent auf 22,6 Milliarden Euro. Angesichts des hohen Auftragseingangs im Vorjahresquartal durch das Megaprojekt in Ägypten ist das eine wirklich starke Leistung. Denn rechnet man die Ägypten-Aufträge heraus, reden wir von einem Wachstum von 17 Prozent beim Auftragseingang.
- Der Umsatz stieg um 5 Prozent auf 20,2 Milliarden Euro, mit Zuwächsen in allen industriellen Geschäften.
- Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis zwischen Auftragseingang und Umsatz, lag damit bei erfreulichen 1,12. Die Auftragsbücher beim Industriellen Geschäft sind mit 117 Milliarden Euro so gut gefüllt wie nie zuvor, und das bei unverändert guter Margenqualität.
- 8 von 9 Divisionen sind nun im oder sogar über ihrem jeweiligen Zielmargenkorridor.
- Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts legte um 120 Basispunkte auf 12,1 Prozent zu, vor allem wegen operativer Verbesserungen unserer Divisionen. Positive Effekte ergaben sich darüber hinaus aus der Neubewertung von ausländischen Pensionsplänen.
- Beim Gewinn nach Steuern liegen wir mit 1,5 Milliarden Euro trotz höherer Steuerquote auf Vorjahresniveau. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie betrug 1,79 Euro.

- Der Free Cash Flow aus dem Industriellen Geschäft lag bei 2 Milliarden Euro, ein Plus von 32 Prozent. Im ersten Halbjahr erhöhte sich damit der Free Cash Flow des Gesamtunternehmens gegenüber dem Vorjahr um 1,4 Milliarden Euro.

Blicken wir nun auf die einzelnen Divisionen:

Die Division Power and Gas arbeitete in einem sehr wettbewerbsintensiven Marktumfeld mit einem enormen Preisdruck ihre Aufträge zuverlässig und konsequent ab. Der Umsatz der Division stieg moderat an. Der Auftragseingang fiel hingegen im Vergleich zum Vorjahresquartal wegen der bereits erwähnten Ägypten-Aufträge ab.

Power and Gas erzielte ein Ergebnis von fast einer halben Milliarde Euro.

Der Rückgang im Vorjahresvergleich ist vor allem einem Einmaleffekt geschuldet: Im zweiten Quartal 2016 hatte die Aufhebung von Iran-Sanktionen wie seinerzeit berichtet das Ergebnis der Division positiv beeinflusst.

Power and Gas erhielt aus Argentinien Großaufträge für vier schlüsselfertige Gaskraftwerke mit einem Gesamtvolumen von rund 570 Millionen US-Dollar. Mit fast 700 Megawatt zusätzlicher Kapazität werden sie die Energieversorgung des Landes und der dortigen Industrie signifikant verbessern.

Aber auch in Deutschland konnten wir einen sehr schönen Großauftrag buchen. Siemens baut für den Kunden Vattenfall Europe Wärme AG ein neues Heizkraftwerk in Berlin-Marzahn. Die elektrische Leistung der Anlage beträgt 260 Megawatt (MW), die thermische Leistung rund 230 Megawatt.

Damit trägt das Kraftwerk dazu bei, den CO₂-Ausstoß Berlins nachhaltig zu reduzieren. Der Auftrag für Siemens umfasst zudem einen Langzeitservice-Vertrag. Die Gasturbine wird übrigens ebenfalls in der deutschen Hauptstadt, in unserem Werk in Berlin-Moabit, gefertigt werden.

Für das laufende Geschäftsjahr insgesamt erwarten wir aufgrund der Verschiebung von Projekten – vorrangig im Nahen und Mittleren Osten – insgesamt einen Rückgang im Markt für Große Gasturbinen.

Wind Power and Renewables wird in diesem Quartal letztmalig in Form einer Division ausgewiesen. Ab dem dritten Quartal werden wir stattdessen die Finanzdaten der Siemens Gamesa Renewable Energy zeigen, die, wie Sie wissen, in den Siemens-Zahlen voll konsolidiert sein wird.

Unser Windgeschäft überzeugte im zweiten Quartal, also noch vor dem Zusammenschluss mit Gamesa, mit einer außergewöhnlich starken Marge von 10,3 Prozent, einem Umsatzzuwachs von 4 Prozent und einem kräftigen Plus bei den Neuaufträgen.

Wind Power gewann mehrere Großaufträge – darunter die Order für den EnBW-Windpark „Hohe See“ in Höhe von 1,4 Milliarden Euro inklusive Service. In den Büchern von Siemens Wind Power steht nun ein Auftragsbestand von fast 17 Milliarden Euro. Das zeigt erneut, welche exzellente Arbeit das Wind-Power-Team leistet.

Siemens hält an Siemens Gamesa Renewable Energy 59 Prozent.

Das neue Unternehmen hat auch aufgrund seiner gut ausbalancierten geografischen Aufstellung und einer großen installierten Basis von 75 Gigawatt beste Voraussetzungen, sehr erfolgreich zu sein. Wir sind davon überzeugt, dass aus dieser Kombination der weltweit führende Anbieter für Erneuerbare Energien entstehen wird.

Die Division Energy Management konnte ihr Wachstum beschleunigen: Die Neuaufträge legten um 17 Prozent, der Umsatz um 9 Prozent zu. Das Ergebnis stieg um fast ein Drittel. Energy Management liegt im Zielmargenkorridor.

Besondere Erfolge im abgelaufenen Quartal konnten wir mit zwei Großaufträgen im Nahen und Mittleren Osten verzeichnen. Alleine diese beiden Aufträge haben ein Volumen von insgesamt rund einer Milliarde Euro.

Die Division Building Technologies lieferte erneut exzellente Quartalszahlen. Sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz verzeichnete die Division ein Plus von 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal.

Mit einer Marge von 14,7 Prozent weist BT einen beeindruckend starken Wert vor. Dieser ist positiv beeinflusst von Anpassungen bei ausländischen Pensionsplänen; aber auch ohne diesen Einmaleffekt läge die Division mit einer Marge von 8,8 Prozent erneut klar im Zielband und deutlich über Vorjahresniveau.

Ich komme nun zur Digital Factory, die im abgelaufenen Quartal erneut hervorragend abschnitt. Die kurzzyklischen Geschäfte entwickelten sich herausragend, dank starker Nachfrage aus der Automobilindustrie und bei den Maschinenbauern. Wir konnten in den kurzzyklischen Geschäften zweistelliges

Umsatzwachstum in wichtigen Märkten erzielen: ein Plus von 29 Prozent in China, von 10 Prozent in den USA und von 11 Prozent in Deutschland.

Die Digital Factory gehörte wieder zu unseren Top-Performern und steuerte zum Ergebnis vor Steuern 482 Millionen Euro bei, ein Drittel mehr als im Vorjahresquartal. Und das, obwohl wir durch gezielte Investitionen die Weiterentwicklung und den Rollout unserer MindSphere-Plattform vorangetrieben haben – genau so, wie wir es Ihnen bereits angekündigt hatten.

Hinzu kamen Transaktionskosten in Zusammenhang mit der Akquisition von Mentor Graphics.

Ich möchte betonen, dass wir bei der Integration von Mentor Graphics bereits volle Fahrt aufgenommen haben. Wir können dabei auf unsere große Erfahrung aus früheren Akquisitionen zurückgreifen. So wie bei CD-adapco, wo wir weiterhin sogar besser als ursprünglich geplant vorankommen, neue Kunden gewinnen und auch Synergien im Vertrieb nutzen, die sich aus der vorhandenen Kundenbasis unseres PLM Software-Geschäfts ergeben.

Unsere Kunden wollen den Weg in die Zukunft der Industrie mit uns gehen. Erst kürzlich konnten wir eine Kooperation mit adidas verkünden, auf die wir besonders stolz sind.

Im Rahmen gemeinsamer Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten möchten wir die Digitalisierung der Fertigung in der sogenannten adidas Speedfactory weiter vorantreiben. Wie machen wir das? Mit Hilfe eines „digitalen Zwillings“, eines virtuellen Abbilds der Speedfactory, werden wir den gesamten Fertigungsprozess simulieren, testen und optimieren.

Für adidas heißt das: Die Produktion wird flexibler, effizienter und ressourcenschonender. Und für den Endkunden bedeutet das: Er kann künftig Sportschuhe nach seinen Maßen, Wünschen und Vorlieben individualisieren.

Bei Process Industries and Drives sehen wir erste Zeichen einer Stabilisierung. Auftragseingang und Umsatz blieben in etwa auf dem Vorjahresniveau.

Wachstum im kurzzyklischen Prozessautomatisierungs-Geschäft standen erneut Rückgänge im Geschäft mit Kunden aus den rohstoffnahen Industrien gegenüber. Das Team von Jürgen Brandes und Thomas Schaffer macht kontinuierlich Fortschritte und setzt das initiierte Restrukturierungsprogramm weiterhin wie geplant um.

Unser Mobilitätsgeschäft entwickelte sich im zweiten Quartal erneut positiv. Vor allem getrieben von Aufträgen für Züge und Bahninfrastruktur, konnte die Division ihren Auftragseingang im Vergleich zum zweiten Quartal des vergangenen Geschäftsjahrs um 19 Prozent steigern.

Die ebenso erfreuliche Entwicklung beim Umsatz mit einem Plus von 7 Prozent zeigt, dass es uns gelungen ist, unsere oftmals anspruchsvollen Projekte professionell und vor allem zur Zufriedenheit unserer Kunden umzusetzen.

Bei der Profitabilität zeigt die Mobility einmal mehr, dass sie im Vergleich zum Wettbewerb sehr erfolgreich agiert. In der Ergebnismarge von 10,5 Prozent sind 28 Millionen Euro der zitierten Anpassungen von Pensionsplänen enthalten. Aber auch ohne diesen Einmaleffekt nimmt die Profitabilität gegenüber dem Vorjahr von 8 auf rund 9 Prozent zu. Das ist ein toller Erfolg unseres globalen Mobility-Teams!

Bei den Healthineers sahen wir nach einer herausragenden Leistung im ersten Quartal nun im zweiten Quartal sehr solide Zahlen.

Der Auftragseingang stieg in allen Geschäftsbereichen, mit dem größten Beitrag bei der diagnostischen Bildgebung und bei Advanced Therapies. Der Umsatz legte ebenfalls leicht zu. Das Ergebnis der Division kletterte um 6 Prozent auf 588 Millionen Euro.

Die zentral gesteuerten Portfolioaktivitäten lieferten einen kleinen positiven Ergebnisbeitrag, hauptsächlich aufgrund eines Gewinns von 314 Millionen Euro aus der angepassten Inflationserwartung in Verbindung mit der Ihnen bekannten Rückbauverpflichtung in Hanau.

Gegenläufig wirkte eine Wertminderung von 230 Millionen Euro des Siemens-Anteils an Primetals Technologies Ltd. aufgrund der anhaltend ungünstigen Bedingungen in deren Marktumfeld. Da diese Wertminderung steuerlich nicht abzugsfähig ist, ergab sich auch eine erhöhte Steuerquote für das zweite Quartal.

[Roland Busch]

Am vergangenen Freitag haben wir bekanntgegeben, dass wir planen, HaCon zu übernehmen. Das Unternehmen mit Sitz in Hannover und fast 300 Mitarbeitern ist ein international führender Anbieter von Planungs-, Dispositions- und Informationssystemen für Verkehr, Transport und Logistik.

Durch diese Übernahme werden wir unser Angebot um branchenspezifische Software im Transportwesen erweitern – und setzen damit konsequent unsere Digitalisierungsstrategie um.

Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Freigaben der Kartellbehörden und soll in der ersten Jahreshälfte 2017 abgeschlossen sein.

Wir werden das Unternehmen als rechtlich eigenständige, 100-prozentige Tochtergesellschaft in der Division Mobility führen.

Mit der Entscheidung, HaCon zu übernehmen, erschließen wir einen neuen Geschäftsbereich. Wir ergänzen unser Portfolio um Fahrplanerstellung und Tripplanung von Reisenden. Dazu gehören auch Apps für mobile Endgeräte.

Mehr als 100 Verkehrsanbieter in 25 Ländern nutzen bereits die Fahrplansoftware von HaCon als Kernstück ihrer Fahrplaninformationen und Applikationen.

So auch die Deutsche Bahn mit ihrem DB Navigator, der vielen von uns gut bekannt sein dürfte: Mehr als 30 Millionen Downloads machen den Navigator zur am weitesten verbreiteten Mobilitäts-App in Deutschland.

So werden wir mit der Übernahme unser intermodales, digitales Mobilitätsangebot ausbauen: Verkehrsanbietern können wir dann Softwarelösungen für Zug- und Trassenplanung, Fahrplaninformationssysteme, zeitgemäße Bezahlungssysteme und intermodale Mobilitätsplattformen anbieten – und das aus einer Hand!

Ralf Thomas hat bereits die nun erfolgreich abgeschlossene Übernahme von Mentor Graphics angesprochen.

Gemessen am Umsatz gehört Siemens, folgt man den Marktanalysen der Beratungshäuser PWC und Gartner, zu den zehn größten Softwareunternehmen weltweit.

Seit 2007 haben wir rund 10 Milliarden Euro in Übernahmen von Software-Unternehmen investiert, um unser digitales Angebot zu stärken.

Unser Geschäft mit Software und digitalen Services entwickelt sich seit Jahren sehr positiv und wächst nachhaltig. Im vergangenen Jahr stieg der Umsatz um 12 Prozent auf 4,3 Milliarden Euro. Die Digitalisierung ist ein wesentlicher Wachstumstreiber für Siemens. Und dafür sind wir gut aufgestellt:

Wir verbinden jahrelange Expertise in unseren Märkten mit digitalen Angeboten. Zum Beispiel bei der Mobilität. Züge von Siemens sind überall auf der Welt unterwegs. Kunden erwarten eine maximale Verfügbarkeit ihrer Flotte.

Unsere Serviceplattform Railigent macht durch vorausschauende Wartung und Datenanalyse eine Verfügbarkeit der Züge von über 99 Prozent möglich. Das haben wir beispielsweise bei Projekten in Spanien, Russland und Großbritannien bewiesen.

Bei der Automatisierung sind wir weltweit führend. Rund 30 Millionen Automatisierungssysteme von Siemens sind überall auf der Welt im Einsatz. Sie helfen unseren Kunden, ihre Produktivität und Effizienz in der Fertigung zu steigern. Die Konnektivität dieser Systeme wird weiter zunehmen. Die Möglichkeiten, die dadurch entstehen, auch. Unsere Kunden werden wir bei dieser Entwicklung begleiten.

Netzwerk und Partnerschaften sind zwei Stichwörter, die wir bei der Digitalisierung als wesentlich erachten.

So auch bei MindSphere, unserem offenen, cloud-basierten Betriebssystem für das Internet der Dinge. Es ist das Rückgrat unseres digitalen Angebots. Und es ist ein offenes Netzwerk für Partner, die sich ganz unterschiedlich einbringen: So arbeiten wir bei der Infrastruktur – neben anderen Partnern – mit Amazon Web Services zusammen. Das Programmieren von industriellen Applikationen übernimmt beispielsweise Evosoft, eine Siemens-Tochtergesellschaft, die Software- und IT-Lösungen anbietet. Systemintegration leistet unter anderem Accenture.

Mit Atos arbeiten wir seit mehr als fünf Jahren eng zusammen. Atos und Siemens ergänzen sich an vielen Stellen, wenn es um einen ganzheitlichen Ansatz für digitale Lösungen geht. Von der Zusammenarbeit profitieren wir quer über unsere Geschäftseinheiten. Und das schlägt sich auch in Zahlen nieder: Im Zeitraum 2011 bis 2016 haben wir ungefähr 1,9 Milliarden Euro gemeinsamen Umsatz erzielt.

Und gemeinsam wollen wir weiter wachsen. Atos ist ein wichtiger Partner, wenn es um MindSphere geht. So programmiert Atos industrielle Applikationen und branchenspezifische Lösungen, implementiert sie und stellt zusätzlich Dienstleistungen für die Infrastruktur von MindSphere bereit.

Beide Unternehmen, Atos und Siemens, haben mittlerweile rund 230 Millionen Euro für gemeinsame Forschung und Entwicklung bereitgestellt. IT-Sicherheit und digitale Services, das sind Schwerpunkte dieser Forschungskoooperation, werden sich weiter

zu attraktiven Märkten entwickeln. Hiervon können unsere beiden Unternehmen noch besser profitieren, wenn wir Kräfte bündeln.

Ein weiteres Beispiel ist unsere Zusammenarbeit mit SAP. Gemeinsam werden wir künftig Energieversorger dabei unterstützen, ihre Zählerdaten in Echtzeit zu verarbeiten, um so bessere Erkenntnisse über Vorgänge im Netz zu erhalten.

Erst vor Kurzem haben wir eine globale Vertriebsvereinbarung unterzeichnet, die es SAP ermöglicht, künftig unser Meter-Data-Managementsystem EnergyIP zusammen mit Unternehmenssoftware von SAP zu vertreiben.

Wir bündeln unsere Stellungen im Markt: Mit EnergyIP überwachen wir bald mehr als 70 Millionen Stromzähler weltweit. SAP ist bei Energieversorgern oftmals der Standard für Unternehmenssoftware. Gemeinsam werden wir nahezu die Hälfte aller Energieversorger erreichen.

Unser Ziel ist es, eine zuverlässige und effiziente Energieversorgung sicherzustellen. Eine große Herausforderung in Zeiten einer sich wandelnden Energielandschaft mit immer mehr dezentralen Energiesystemen.

Damit zur Hannover Messe. Bei der weltgrößten Industriemesse haben wir in der vergangenen Woche – wieder einmal – eindrucksvoll unter Beweis gestellt, dass bei Industrie 4.0 kein Weg an Siemens vorbeiführt.

Es hat uns sehr gefreut, Bundeskanzlerin Angela Merkel und die polnische Ministerpräsidentin Beata Szydlo an unserem Messestand zu begrüßen.

Die Messe war in diesem Jahr eine Messe der Rekorde: Wir haben mehr als 100.000 Besucher auf unserem 3.500 Quadratmeter Stand begrüßen können. Fast jeder zehnte Besucher war ein Interessent, der nun von unserer Vertriebsmannschaft kontaktiert wird. Damit haben wir die Zahl dieser sogenannten Leads im Vergleich zum Vorjahr um 50 Prozent gesteigert.

Wir haben gezeigt, wie wir uns die Zukunft der Industrie vorstellen: Dabei spielen der digitale Zwilling, Vernetzung, künstliche Intelligenz, autonome Maschinen und auch der 3D-Druck eine wichtige Rolle.

Siemens steht für Industrie 4.0. Es gibt kein Unternehmen weltweit, das die Verbindung von virtueller und realer Welt in der Fertigung so umfassend vorantreibt.

Die Digitalisierung bewegt nicht nur Siemens. Sie bewegt auch Dubai und damit einen der größten Logistik-Hubs weltweit.

Das Emirat entwickelt sich seit Jahren wirtschaftlich positiv. Dubai ist bekannt dafür, neuen Trends und Veränderungen gegenüber positiv aufgeschlossen zu sein.

Das gilt auch für die Weltausstellung, die 2020 in Dubai stattfinden wird. Siemens wird die Expo 2020 als Technologiepartner begleiten. MindSphere wird den Betrieb der Expo bei kritischen Infrastrukturen sicherstellen: Konkret geht es um das Energiemanagement und die Gebäudetechnik des Ausstellungsareals.

Zusätzlich ergänzt Siemens das Energiekonzept durch einen innovativen Energiespeicher. Unsere Lösung wird Strom in Form von Wasserstoff binden. Speicher nehmen bei Energiesystemen eine Schlüsselrolle ein. Denn sowohl die Erzeugung als auch die Einspeisung werden immer dezentraler. Der Anteil Erneuerbarer Energiequellen nimmt massiv zu – so auch in den Emiraten.

Wir haben uns auch dazu entschieden, unser Logistikgeschäft in Dubai auszubauen und als Standort das Expo-Gelände zu nutzen.

Mit dieser Entscheidung werden wir wesentliche Teile der Wertschöpfung für unser Geschäft mit Flughäfen, Cargo-Infrastrukturen und Häfen in naher Zukunft in den Emiraten ausbauen. Zusätzlich werden wir ein Experten-Team vor Ort aufbauen, das sich mit der Digitalisierung rund um Flughäfen beschäftigen wird. Dafür haben die Emirate sehr gute Voraussetzungen geschaffen: Ihre Universitäten haben sich einen sehr guten Ruf bei IT-lastigen Studiengängen erarbeitet. Talente aus aller Welt finden auch deshalb ihren Weg nach Dubai.

Wir haben uns aus drei Gründen für Dubai entschieden:

Erstens hat sich Dubai als Drehscheibe im globalen Verkehrs- und Logistiksektor etabliert. Einige der größten Fluglinien und Häfen operieren von dort oder in der unmittelbaren Umgebung.

Zweitens ist das Emirat mit seinen öffentlichen wie privaten Auftraggebern ein langjähriger Kunde von Siemens. Es besteht ein sehr gutes und vertrauensvolles Verhältnis.

Und drittens hat uns die Infrastruktur vor Ort überzeugt. Das Expo-Gelände wird hochmodern, unter anderem werden die Verkehrsanbindung und die Gebäude ihresgleichen suchen.

Siemens ist das Industrie-Unternehmen, das die Digitalisierung vorantreibt. Quer über unsere Geschäfte und Aktivitäten. Wir denken und handeln in Partnerschaften

und setzen auf Innovationen. Wir sind uns sicher: Das dient vor allem unseren Kunden, die dadurch ihre Produktivität und Effizienz steigern können.

[Ralf P. Thomas]

Siemens kommt in jeder Hinsicht bei der Umsetzung seines Strategieprogramms Vision 2020 ausgezeichnet voran.

Ich möchte Ihnen einige ganz konkrete Beispiele geben. Unser erfolgreiches unternehmensweites Programm zur Kostensenkung, 1by16, hat uns dabei geholfen, die Organisation zu vereinfachen und unsere Abläufe zu verbessern.

1by16 haben wir schneller als geplant abgeschlossen. Es hat uns signifikante Produktivitätsfortschritte gebracht. Wir geben uns aber damit nicht zufrieden.

Wie Sie wissen, streben wir pro Jahr Produktivitätsverbesserungen von 3 bis 5 Prozent an. Das ist notwendig, um dem Wettbewerb langfristig eine Nasenlänge voraus zu bleiben. Nach den über 5 Prozent Produktivitätssteigerung im Geschäftsjahr 2016 sind wir nach dem ersten Halbjahr dieses Geschäftsjahrs voll auf Kurs, um auch für dieses Jahr bei mindestens 4 Prozent zu landen.

Wir blicken inzwischen auf alle Geschäfte und Funktionen im Hause, um zu verstehen, wo wir Effizienzfortschritte erzielen können, auch durch Digitalisierung unserer internen Geschäftsprozesse.

Bis 2020 sollen beispielsweise etwa rund 80 Prozent aller Transaktionen im Zusammenhang mit der Bearbeitung von Rechnungen digital abgewickelt werden.

Auch im Supply Chain Management gehen wir mit gutem Beispiel voran und haben sogenannte Cost & Value Engineering-Methoden fest verankert. Das heißt, bereits bei der Produktentwicklung achten wir darauf, Lieferanten frühzeitig einzubinden und Materialkosten zu optimieren.

Und noch einen weiteren Hebel zur Stärkung unserer Ertragskraft halten wir fest in der Hand: Verbesserungen bei Geschäften, die bislang hinter der Leistungsfähigkeit ihrer Wettbewerber zurückgeblieben waren, den so genannten „underperforming businesses“. Auch hier kommen wir wie geplant voran.

Besonders stolz sind wir auf die nachhaltige Verbesserung in der Projektabwicklung: Hier haben wir erneut ein Quartal – das sechste in Folge – ohne Nettobelastungen aus der Projektabwicklung abgeliefert.

Aus den Fehlern der Vergangenheit haben wir hier die richtigen Schlüsse gezogen, indem wir Risiken bereits in einem ganz frühen Stadium bei der Akquise von Großprojekten systematisch analysieren, deren Beseitigung und Eingrenzung erarbeiten und konsequent Maßnahmen implementieren.

Ganz wichtig dabei ist der reiche Erfahrungsschatz unserer Mitarbeiter. Wir haben inzwischen rund 100 erfahrene Projektmanager und Experten aus allen Bereichen des Unternehmens identifiziert, die bei besonders herausfordernden Projekten zum Einsatz kommen.

Wir nennen diese Gruppe hausintern „Silver back Community“ – nicht wegen ihres Alters, sondern wegen ihrer gebündelten Erfahrung.

Wie geht es nun weiter mit unserem Unternehmen?

Gerüchte gibt es ja viele:

Nur ein „no comment“ kann ich Ihnen zu den jüngsten Spekulationen in der Presse über eine Fusion der Bahnsparten von Siemens und einem unserer Wettbewerber anbieten. Sie alle kennen die globale Wettbewerbssituation seit der Fusion der weltweiten Nr. 1 und Nr. 2 im Bahnmarkt zum Giganten China Railway Rolling Stock Corporation Limited (CRRC).

Eine weitere Konsolidierung des Marktes wird seit langem erwartet und sollte auch kartellrechtlich mit einer globalen Sicht auf die Veränderungen betrachtet werden.

Mit unserer jüngsten Ankündigung der Übernahme von HaCon und der kontinuierlichen Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des Mobilitätsgeschäfts zeigen wir, dass wir die Herausforderungen der Märkte aktiv und aus einer starken Position heraus gestalten wollen.

Zuweilen gab es auch Gerüchte zur Zukunft von Siemens insgesamt. Da war die Rede von einer „ Holding“ oder einer „ bloßen Beteiligungsgesellschaft“, manche sprachen gar fernab aller Realität von „ Zerschlagung“.

All das trifft nicht zu. Klar ist: Wir fokussieren unsere Geschäfte und wir schauen uns ganz genau an, wie wir jedes einzelne bestmöglich voranbringen. Das heißt: Unter der starken und weltweit anerkannten Marke Siemens werden wir die Wertschöpfungsketten unserer Geschäfte weiter optimieren und noch näher an unsere Kunden heranrücken.

Diejenigen Geschäfte, die eng miteinander verzahnt sind über Marktzutritt und Technologie, bleiben auch in Zukunft eng miteinander verbunden. Andere - wie die

Healthineers - richten wir noch besser auf die Kundenbedürfnisse aus, indem wir ihnen mehr Gestaltungsspielraum einräumen.

Mit einer flexiblen Herangehensweise bei der Weiterentwicklung unserer Geschäfte schaffen wir eine neue Form der Unternehmensführung, die Siemens insgesamt und den Bedürfnissen unserer Kunden in aller Welt noch besser gerecht wird.

Was zu Siemens gehören soll, leiten wir weiterhin von 5 strategischen Fragen ab:

- Handelt es sich um ein nachhaltiges Wachstumsfeld?
- Stimmt die Profitabilität?
- Sind wir wirklich der beste Eigentümer?
- Ist das Synergie-Potenzial groß genug und dauerhaft?
- Zeichnen sich am Horizont größere Veränderungen in der Technologie oder in den Geschäftsmodellen ab?

Die Antworten auf diese Fragen sind der strategische Imperativ, aus dem wir unsere unternehmerischen Entscheidungen ableiten.

Siemens hat im zweiten Quartal wiederum eine starke Teamleistung gezeigt; wir haben uns erneut besser entwickelt als Markt und Wettbewerb. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs sind für uns eine sorgfältige Integration von Mentor Graphics und ein erfolgreicher Start von Siemens Gamesa Renewable Energy von großer Bedeutung. Gleichzeitig behalten wir unsere operative Leistungsfähigkeit genau im Auge; und es gibt noch Vieles, an dem wir arbeiten können!

Nun zum Ausblick, der unsere sehr erfolgreiche Entwicklung im ersten Halbjahr widerspiegelt. Wie wir in unserem Ausblick vermerkt haben, sind potentielle Belastungen in Verbindung mit ausstehenden Portfolioangelegenheiten ausgeschlossen, da diese schwer prognostizierbar sind.

Jetzt besteht hier mehr Klarheit, da wir bis zur Mitte des Geschäftsjahrs die Akquisition von Mentor Graphics sowie die Gamesa-Fusion vollzogen haben. Die beiden Transaktionen werden aus heutiger Sicht in diesem Geschäftsjahr das unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern mit rund 40 bis 60 Euro-Cent belasten; die Belastung für die Marge im Industriellen Geschäft erwarten wir für das Geschäftsjahr im Bereich von 30 bis 50 Basispunkten. Dabei wirken insbesondere Integrationskosten und Amortisation (PPA).

Dennoch gilt: Wir bestätigen trotz dieser Effekte unsere bisherigen Erwartungen für das Geschäftsjahr 2017. Dies wären im Einzelnen: Wir erwarten weiterhin ein geringes Wachstum der Umsatzerlöse, bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte, und gehen davon aus, mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 zu erreichen.

Für unser Industrielles Geschäft rechnen wir mit einer Ergebnismarge von 11,0 bis 12,0 Prozent und erwarten das unverwässerte Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern) innerhalb einer Bandbreite von 7,20 Euro bis 7,70 Euro.