

Pressekonferenz

Erstes Quartal des Geschäftsjahres 2016

**Starker Geschäftsjahresauftakt**

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender, Siemens AG

**SPERRFRIST BIS 7:30 Uhr MEZ**

Guten Morgen und herzlich willkommen zu unserer Pressekonferenz zum ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2016! Vielen Dank, dass Sie zu so früher Stunde in die Olympiahalle gekommen sind.

Bevor ich auf die Kennzahlen eingehe, möchte ich kurz über die Akquisition des US-amerikanischen Simulationssoftware-Unternehmens CD-adapco sprechen, über die wir Sie gestern Abend noch informiert hatten.

Im Rahmen unseres Unternehmenskonzepts Vision 2020 haben wir uns vorgenommen, Siemens zu einem führenden, leistungsfähigen und digitalen Industrieunternehmen zu machen, das im Gesamtsystem Elektrifizierung, Automatisierung, Digitalisierung – wir nennen es E-A-D – global Maßstäbe setzt. CD-adapco passt genau in diese Strategie.

Siemens investiert zielgerichtet in das System E-A-D – und dazu zählt Vertikale Software, also Software, die speziell auf bestimmte Branchen zugeschnitten ist.

Wir haben schon 2007 früh damit angefangen, als wir die Industriesoftwarefirma UGS übernommen haben, die auf 3D-Design für Produktentwicklung spezialisiert ist. 2012 dann verstärkten wir uns mit der Firma LMS, die sich auf Simulationssoftware konzentriert. Und 2016, das Closing ist für das zweite Halbjahr geplant, kommt nun CD-adapco hinzu.

CD-adapco ist eine im Privatbesitz befindliche US-amerikanische Simulationssoftware-Firma, die im Wachstumsmarkt der Industrie-Software mit ihren Produkten und Lösungen exzellent aufgestellt ist.

Die Namen der Kunden lesen sich wie das „Who's Who“ der Automobil-, der Energie-, der Luft- und Raumfahrt- und der Schifffahrtsbranche. CD-adapco ist führend bei Computational Fluid Dynamics, also Software, die Strömungen simuliert und analysiert. Zum Beispiel Luftströme entlang eines Flugzeugflügels oder einer Automobilkarosserie.

Die Erkenntnisse daraus dienen dazu, Design und Entwicklung zu optimieren. Aufwändige Tests an lebensgroßen Modellen entfallen.

Man spart Geld und, noch wichtiger, viel Zeit, nämlich bis zu 35 Prozent. Denn für

die Fertigungsindustrie heute ist Zeit der kritischste Faktor – wir nennen das „time-to-market“ oder Markteintrittszeit.

Unsere Division Digital Factory hat bereits ein einzigartiges Angebot für Kunden in Schlüsselindustrien wie Automobil und Luftfahrt. Mit CD-adapco bauen wir diese Führungsrolle bei der industriellen Digitalisierung, Industrie 4.0, weiter aus.

Der Vollständigkeit halber möchte ich noch zwei weitere Portfolio-Themen erwähnen:

Wir haben den Verkauf unseren 49-Prozent-Anteils an Unify an den französischen Atos-Konzern abgeschlossen. Diese Transaktion markiert einen Meilenstein in der Geschichte von Siemens und die vollständige Trennung vom Telekommunikationsgeschäft.

Wir haben zudem für rund 300 Millionen Euro unsere verbliebenen Anteile an Sivantos, dem früheren Audiologiegeschäft, an EQT abgegeben.

Nun zu den Kennzahlen des ersten Quartals. Wir sind stark ins neue Geschäftsjahr gestartet, und das vor dem Hintergrund eines schwierigen geopolitischen und wirtschaftlichen Umfelds: Sie alle kennen die Schlagzeilen zu Flüchtlingsströmen und den Spannungen im Nahen und Mittleren Osten, dem „New Normal“ in China oder der Entwicklung der Rohstoffpreise.

Dennoch beginnt sich die harte und manchmal schwierige Arbeit auszuzahlen, und unser Kurs, den wir mit unserer Vision 2020 folgen, bestätigt sich weiter.

Der Auftragseingang stieg auf 22,8 Milliarden Euro, ein Anstieg exklusive Währungseffekte um starke 22 Prozent. Dabei legte jede unserer Divisionen zu. Besonders zu erwähnen ist auch eine Reihe erfreulicher Großaufträge im Bereich Energie, da vor allem in Ägypten, und in der Mobility. Damit stehen derzeit Aufträge im Wert von 114 Milliarden Euro in den Siemens-Büchern – so viel wie noch nie!

Nach mehreren Quartalen organischen Umsatzrückgangs haben wir die Trendwende eingeleitet. Der Umsatz stieg bereinigt um Währungseffekte um vier Prozent auf 18,9 Milliarden Euro.

Unser Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, beträgt hervorragende 1,21.

Im Industriellen Geschäft konnten wir den Gewinn um 175 Millionen Euro auf fast zwei Milliarden Euro deutlich steigern. Die Marge liegt trotz Mixverschiebungen bei erfreulichen 10,4 Prozent. Auch hier zeigen die eingeleiteten Produktivitätsmaßnahmen und eine zuverlässige Projektabwicklung ihre Wirkung.

Beim Gewinn nach Steuern machten wir einen großen Sprung um 42 Prozent auf 1,6 Milliarden Euro. Dazu haben neben dem Industriellen Geschäft auch günstige Entwicklungen im nicht operativen Bereich beigetragen. Dabei möchte ich besonders auf die stets starke Leistung von Financial Services (SFS) verweisen: Die Eigenkapitalrendite (Return on Equity) von 21,9 Prozent ist ein hervorragender Wert.

Alle Divisionen sind in der Gewinnzone, und in Summe haben sie zu einem gelungenen Auftakt des Geschäftsjahrs 2016 beigetragen.

Nun zu den einzelnen Divisionen:

Power and Gas ist in einem anhaltend herausfordernden Marktumfeld tätig, das von intensivem Wettbewerb sowie Überkapazitäten und folglich hohem Preisdruck geprägt ist.

Mit unserem Programm „PG 2020“ konzentrieren wir uns weiter darauf, die Kostenposition zu verbessern und die Produktivität zu steigern. Power and Gas hat auch seinen Vertrieb neu aufgestellt.

Wir rücken dadurch näher an unsere Kunden in den Wachstumsmärkten. Die Integration von Dresser-Rand geht weiter gut voran.

Beim Auftragseingang profitierte die Division im abgelaufenen Quartal vom Großauftrag in Ägypten für ein Kraftwerk inklusive Service. Dieser Auftrag hat ein Volumen von 1,6 Milliarden Euro. Er ist Teil des Projekts, das gesamte Energiesystem Ägyptens zu modernisieren.

Aus der vertrieblichen Neuaufstellung sehen wir bereits ermutigende Signale: So haben wir weltweit allein im ersten Quartal Verträge über die Lieferung von 12 H-Klasse-Turbinen geschlossen.

Bei Wind Power and Renewables sank erwartungsgemäß der Umsatz mit entsprechenden Auswirkungen auf die Gewinnentwicklung. Der Auftragseingang stieg hingegen kräftig. Dafür sorgte unter anderem ein Großauftrag aus Großbritannien, den

wir buchen konnten: Unser Volumen beim Offshore-Windparkprojekt Galopper liegt bei 1 Milliarde Euro und umfasst einen langfristigen Service-Vertrag.

Energy Management schreibt seine Turnaround-Geschichte fort und verbesserte sich bei Auftragseingang und Profitabilität. Der Umsatz der Division blieb stabil.

Wir stellen bei Energy Management eindrucksvoll unter Beweis, dass wir Geschäfte gut selbst in Ordnung bringen können.

Building Technologies gelang ebenfalls ein guter Start ins neue Geschäftsjahr. Das Wachstum bei Auftragseingang und Umsatz war vor allem von einem starken Amerikageschäft getrieben.

Die Digitale Fabrik liefert in einem momentan schwierigen aber strukturell intakten Marktumfeld weiterhin eine erstklassige Performance ab. Für die Division insgesamt konnte ein starker Auftragseingang aus Europa die geringere Nachfrage aus China ausgleichen. Die kurzzyklischen Geschäfte gingen wie erwartet moderat zurück.

Besonders gut schnitten hingegen die Geschäfte mit PLM-Software ab. Man sieht: Software wird immer mehr ein Erfolgsfaktor in der Fertigung. Die Übernahme von CD-adapco wird uns genau in diesem Bereich weiter verstärken.

Bei Process Industries and Drives hat ein neues Führungsteam mit Jürgen Brandes an der Spitze die Aufgabe, das Geschäft zu alter Stärke zu führen. Das ist harte Arbeit, weil diese Division, ähnlich wie bei Power and Gas, mit erheblichem Strukturwandel zu kämpfen hat.

Process Industries and Drives profitierte im zurückliegenden Quartal zwar von starken Aufträgen aus der Windindustrie. Dem gegenüber stand jedoch eine schwache Nachfrage aus allen Rohstoffindustrien.

Unser Mobility-Geschäft, über dessen Zukunftsfähigkeit viel spekuliert wurde, steht heute blendend da. Vor allem auch deshalb, weil wir es in den letzten Jahren von einem Zug- und Lokomotivenhersteller zu einem digitalen Mobilitätsanbieter entwickelt haben. Mobility verfügt über einen substanziellen Auftragsbestand und wird im Geschäftsjahr 2016 einer der Wachstumsträger bei Siemens sein.

Die Division gewann mehrere attraktive Großaufträge quer über alle Geschäfte, zum Beispiel die Aufträge für die Berliner S-Bahn und für Bahnautomatisierung in Algerien.

Kommen wir zuletzt zum Healthcare Geschäft: Unsere Medizintechnik hat auf allen Ebenen ein sehr starkes Quartal geliefert. Das zeigt sich insbesondere im Vergleich mit unseren Wettbewerbern. Der Auftragseingang wuchs in allen Regionen, besonders in China, und auch der Umsatz legte erheblich zu, hauptsächlich getrieben vom Imaging-Geschäft. Der Gewinn lag bei über einer halben Milliarde Euro.

Sie sehen: Wir sind sehr gut ins Geschäftsjahr gestartet. Und haben Grund, trotz der anhaltenden makro-ökonomischen und geopolitischen Turbulenzen zuversichtlich zu sein, dass 2016 ein vergleichsweise gutes Jahr für Siemens wird. Nach einem starken Geschäftsjahresauftakt heben wir deshalb unsere bisherige Erwartung für das unverwässerte Ergebnis je Aktie nach Steuern von einer Bandbreite von 5,90 Euro bis 6,20 Euro auf eine Bandbreite von 6,00 Euro bis 6,40 Euro an. Alle weiteren Angaben unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2016 bleiben unverändert bestehen.

In diesem Jahr begehen wir auch den 200. Geburtstag von Werner von Siemens. Wie wenige andere verkörperte er Erfindergeist, Unternehmertum und soziale Verantwortung. Seine Werte sind auch heute noch unser Anspruch.

Das bringen wir mit unserem neuen Markenauftritt zum Ausdruck, den wir heute der Öffentlichkeit vorstellen. Der Schriftzug „Ingenuity for life“ steht fortan unter dem Siemens-Logo.

„Ingenuity for life“ bedeutet für uns, unsere Innovationskraft zeitlos in den Dienst der Gesellschaft zu stellen. Und diesem Anspruch wollen wir heute und auch in Zukunft gerecht werden.