

## **REDE ZUR PRESSEKONFERENZ Q1/2019**

# **„STARKER AUFTRAGSEINGANG SETZT SICH AUCH IM NEUEN GESCHÄFTSJAHR FORT“**

**Joe Kaeser**

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

**Ralf P. Thomas**

Finanzvorstand der Siemens AG

München, 30. Januar 2019

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Joe Kaeser]**

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von mir guten Morgen! Vielen Dank, dass Sie auch in diesem Jahr wieder zu so früher Stunde bei uns sind – entweder persönlich, am Telefon oder über das Internet.

Gerade erst letzte Woche habe ich in Davos viele Kunden, Geschäftspartner und Regierungsvertreter getroffen. Das globale Sentiment hat sich gedreht. Die Euphorie, die dort noch im Vorjahr geherrscht hatte, ist verflogen. Das Pendel schlägt zur anderen Seite aus.

Die innenpolitische Volatilität in den USA, die richtungslosen Debatten rund um den „Brexit“, die Tonalität zu den Handelskonflikten, vor allem zwischen China und den USA, haben ihre Wirkungen hinterlassen. Dies zeigen auch die letzten Wachstumsprognosen.

Die Wirtschaftswelt hat die Geopolitik entdeckt. Und tatsächlich können andauernde, geopolitische Unsicherheiten Einfluss auf die Investitionsentscheidungen unserer Kunden haben. Allerdings reden wir darüber bereits seit Jahren und haben uns auch darauf eingestellt.

Auf der positiven Seite habe ich aus Davos auch mitgenommen, dass Siemens auf den entscheidenden Zukunftsfeldern als führendes Unternehmen wahrgenommen wird: bei Industrie 4.0, beim Thema Zukunft der Energie, aber auch bei Künstlicher Intelligenz.

Interessanterweise entdecken die globalen Unternehmen auch die Wichtigkeit des „Purpose“ und der gesellschaftlichen Integration. Sogar die eher Wall Street-fokussierten amerikanischen Kollegen sprechen schon davon.

Im ersten Quartal haben wir intensiv an der Neuaufstellung unseres Hauses gearbeitet – eine wesentliche Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung unserer Vision 2020+.

Hier sind wir gut vorangekommen und liegen zeitlich sogar etwas vor den ursprünglichen Planungen. Wir werden also sicher die Vorbereitungen zum 31. März abgeschlossen haben. Dazu auch meinen herzlichen Dank an das Projektteam, das hier großartige Arbeit leistet.

Für den Start ins Geschäftsjahr 2019 ergibt sich ein etwas gemischtes Bild. Auf der einen Seite setzte sich der starke Auftragseingang auch im ersten Quartal fort. Auch der Umsatz stieg trotz der anhaltenden Schwäche in der fossilen Energieerzeugung.

Auf der anderen Seite war das Ergebnis aus dem Industriellen Geschäft eher am unteren Rand unserer Planungen. Auch der Free Cash Flow macht deutlich, dass im Asset Management mehr getan werden muss. Das konnten wir schon einmal besser.

Das fortgesetzt hohe Auftragswachstum unterstreicht das Vertrauen der Kunden in die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens. Es gibt aber noch viel zu tun, um in allen Geschäften führende Margen zu erreichen. Auch deshalb haben wir die Vision 2020+ aufgesetzt.

Mit einem Auftragseingang von 25,2 Milliarden Euro erreichten wir im ersten Quartal den höchsten absoluten Wert seit über 10 Jahren. Der Auftragsbestand von 137 Milliarden Euro ist ein historischer Rekord und dürfte in Zeiten eines potentiellen wirtschaftlichen Abschwungs noch viel wert sein.

Wir konnten in vielen Geschäften wichtige Großaufträge gewinnen:

- Zum Beispiel den Großauftrag von **Mobility** über die Lieferung von 94 U-Bahn-Zügen für den Kunden **Transport for London** in Höhe von rund 1,6 Milliarden Euro. Wir wollen diese modernen U-Bahnen ab 2023 ausliefern.
- Einen weiteren Großauftrag bekam **Mobility** aus Kanada. Hier werden wir für den Kunden **VIA Rail Canada** insgesamt 32 Züge liefern. Auch die Instandhaltung der Züge über eine Laufzeit von 15 Jahren konnten wir uns sichern.
- Auch die beim Ergebnis des ersten Quartals enttäuschende Division **Energy Management** zeigte einen starken Auftragseingang: Das **Projekt Moray East** ist der bereits elfte Offshore-Windpark in Großbritannien, bei dem Siemens die Netzanbindung zum Festland herstellt – und bei Übertragungskapazität und Auftragsvolumen das bisher größte britische Offshore-Netzanbindungsprojekt.  
  
Moray East wird grünen Strom für fast eine Million britische Haushalte liefern.
- Unsere Division **Power and Gas** hat einen sehr erfreulichen Auftrag in den Vereinigten Arabischen Emiraten erhalten.

Für das Kraftwerk einer Aluminiumschmelze in **Dubai** liefern wir die erste H-Klasse-Turbine überhaupt in die Golf-Region.

Sie sehen, Kunden in aller Welt vertrauen uns, wir gewinnen weiter Marktanteile.

Wie zeigt sich das in den Zahlen des ersten Quartals?

- Vor allem bei den Bestellungen: Der **Auftragseingang** stieg auf vergleichbarer Basis, also bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte, zum Vorjahreszeitraum um 13 Prozent.
- Der **Umsatz** wuchs, wie erwartet, leicht um 2 Prozent auf 20,1 Milliarden Euro. Digital Factory, Process Industries and Drives und SGRE verzeichneten das stärkste Umsatzwachstum; dem gegenüber stand ein deutlicher Rückgang bei Power and Gas.
- Das **Book-to-Bill-Verhältnis**, also das Verhältnis von Auftragseingang und Umsatz, lag bei sehr guten 1,25.
- **Der Gewinn nach Steuern** sank auf 1,1 Milliarden Euro, liegt aber bereinigt um erhebliche Sondereffekte in etwa auf Vorjahresniveau. Im Vorjahreszeitraum hatte ein Sondereffekt aus dem Verkauf unseres Anteils an Osram gewirkt; darüber hinaus profitierten wir von signifikanten Steuereffekten, insbesondere in den USA.
- Die **Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts**, ohne Aufwendungen für Personalrestrukturierung, liegt bei robusten 10,6 Prozent.
- Der **Free Cash Flow** aus dem Industriellen Geschäft war, wie im ersten Quartal üblich, saisonal schwach – die **Cash Conversion Rate** lag bei 0,25.

Was uns in den vergangenen Monaten und Wochen intensiv beschäftigt hat und weiter beschäftigt, ist der geplante Zusammenschluss von Siemens Mobility und Alstom. Die Teams haben hart gearbeitet und ein sehr ausgewogenes Konzept vorgelegt.

Nun ist es an den Wettbewerbsbehörden zu entscheiden. Und es wird interessant sein, zu sehen, ob die Zukunft der Mobilität in Europa durch rückwärtsgerichtete Technokraten oder aber von zukunftsorientierten Europäern bestimmt wird.

Ist Siemens auf diese Fusion von Siemens Mobility und Alstom angewiesen? Ich möchte es so sagen: Es ist für alle Beteiligten gut, wenn sie gelingt. Wir werden sie aber nicht um jeden Preis suchen. Denn wir sind wettbewerbsfähig; auch durch die Digitalisierungs-Kompetenz von Siemens sind wir hochinnovativ. Und wir haben Optionen.

Der so genannte „Carve-out“ der Mobility ist bereits weitgehend abgeschlossen.

Wir haben die Division zu Beginn des Geschäftsjahres mit der Einheit „Bahnantriebe“ verstärkt – diese war zuvor in der Division Process Industries and Drives. Damit ist Mobility die am stärksten vertikal integrierte Unternehmung in der Branche.

Wir können uns also aus einer Position der Stärke heraus alle Optionen ansehen.

Meine Damen und Herren,

unseren drei Operating und drei Strategic Companies geben wir mit der Vision 2020+ die nötigen unternehmerischen Freiräume. Damit können sie sich auf den jeweiligen Märkten mit den Branchenbesten messen und vorzugsweise sogar die Besten sein. Diese Freiheit ist immer verbunden mit einer daraus resultierenden Verantwortung und Rechenschaftspflicht.

Zum 1. April wird die Neuaufstellung wie geplant abgeschlossen sein. Dann sind wir startklar und haben die Voraussetzung dafür, damit sich Siemens bestmöglich und nachhaltig entwickelt.

Wir investieren so viel wie noch nie, wir unterstützen unsere Kunden, wir setzen auf Wachstum. Und wir stellen ein. Im ersten Quartal haben wir weltweit mehr als 10.000 neue Mitarbeiter eingestellt, jeden Zehnten davon im Übrigen in Deutschland.

**[Ralf P. Thomas]**

Ich möchte Ihnen einige Erläuterungen zum Geschäftsverlauf unserer Divisionen geben.

Die Zahlen von Siemens Gamesa und Siemens Healthineers kennen Sie ja schon. Einen detaillierten Überblick über alle Geschäfte finden Sie wie immer in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Ich beginne mit **Power and Gas**. Das geschäftliche Umfeld mit schrumpfenden Märkten, massiven Überkapazitäten, hartem Wettbewerb und Preisdruck, insbesondere bei den großen Gasturbinen, bleibt unverändert. Der Auftragseingang stieg dennoch dank einiger Großprojekte, auch im Service-Bereich, vergleichbar um 16 Prozent.

Bei Umsatz und Ergebnis jedoch schlägt sich die extrem anspruchsvolle Geschäftslage nieder. Die Ergebnismarge lag im Berichtszeitraum bei 4,2 Prozent. Unsere Einschätzung für die Ergebnismarge für das gesamte Geschäftsjahr 2019 im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich bleibt unverändert.

Einen erfreulichen Anstieg bei den Neuaufträgen sehen wir auch in der Division **Energy Management**. Der Auftragseingang legte auf vergleichbarer Basis um 36 Prozent zu. Über Moray East hatte Herr Kaeser ja schon gesprochen. Erwähnenswert ist darüber hinaus ein HGÜ-Auftrag im Rahmen des Projekts „Ultranet“, das zu den wichtigen deutschen Stromtrassen von Nord nach Süd gehört.

Womit wir keinesfalls zufrieden sein können, ist die wirtschaftliche Performance bei EM im Bereich der Netzsteuerungsprojekte, die sich auf das Ergebnis negativ auswirkte. Diese Projekte werden wir auch weiterhin sehr eng begleiten und intensiv im Auge behalten.

Im ersten Quartal trugen sie, zusammen mit geringeren Umsätzen und einem niedrigeren Ergebnis in unserem Geschäft Transmission Products, zu einem Rückgang der Ergebnismarge auf 3,6 Prozent bei.

**Building Technologies** bleibt eine Erfolgsgeschichte für Siemens! Die Division legte auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres bei Auftragseingang und Umsatz zu. Die Ergebnismarge lag mit 8,5 Prozent etwas unter den vorangegangenen Quartalen und wurde beeinflusst von Investitionen in die Digitalisierung, für die wir gerade bei BT, insbesondere im Zusammenhang mit den jüngsten kleineren Akquisitionen, große Chancen für künftiges Wachstum sehen.

Die Division **Mobility** gehört weiterhin, wie schon von Joe Kaeser ausgeführt, zu den herausragenden Geschäften von Siemens mit zweistelligem Wachstum beim Auftragseingang. Umsatz und Profitabilität lagen auf Höhe des starken Vorjahresniveaus.

Seit nunmehr 21 Quartalen in Folge liegt dieses Geschäft nun schon ganz dicht am, im oder sogar über dem Zielmargenkorridor – im ersten Quartal bei 10,9 Prozent.

Nun zur **Digitalen Fabrik**: Der Auftragseingang von DF war zwar etwas schwächer als im sehr starken Vorjahresquartal, das vor allem von einigen größeren Software-Aufträgen bei Mentor profitiert hatte. Das hatten wir Ihnen ja auch im Vorjahresquartal entsprechend erläutert.

Zum beeindruckenden Umsatzwachstum von 6 Prozent trugen alle Einheiten von DF bei, insbesondere das Automatisierungsgeschäft.

In der regionalen Betrachtung war China mit einem zweistelligen Plus herausragend.

Die Ergebnismarge lag mit 20 Prozent wieder am oberen Rand des Zielbandes. Die Digitale Fabrik hat auch im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2019 mit beeindruckender Performance einmal mehr ihren Anspruch bekräftigt, weltweit Vorreiter bei der Industriellen Digitalisierung zu sein.

Auch die Division **Process Industries and Drives** konnte sehr gute Fortschritte verzeichnen. Bei Auftragseingang und Umsatz legte die PD klar zu, im Auftragseingang sogar zweistellig. Starke Wachstumsimpulse kamen aus China. Und die rohstoffnahen Industrien haben sich weiter stabilisiert.

Die Division erzielte in allen Geschäften deutliche Verbesserungen der operativen Performance und erreichte eine Ergebnismarge von 9,6 Prozent, die auch von der Neubewertung des Anteils an Bentley Systems profitierte.

Last but not least: **Siemens Financial Services** bleibt eine ertragsstarke Säule im Siemens-Portfolio, die unsere industriellen Geschäfte weltweit mit maßgeschneiderten Finanzierungslösungen unterstützt.

Mit einer Eigenkapitalrendite von 19,9 Prozent schnitt SFS auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres sehr gut ab.

Meine Damen und Herren,  
für unsere Kunden sind wir weiterhin Partner der Wahl. Dies belegen über 25 Milliarden Euro an neuen Aufträgen im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2019 und ein Rekordauftragsbestand von 137 Milliarden Euro sehr eindrucksvoll.

All dies ist das Verdienst von 380.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, und ihnen gebührt ein großes Dankeschön!

Aus der Position der Stärke heraus werden wir Siemens nun weiterentwickeln. Die Vision 2020+ setzt dafür den strategischen Rahmen und wird unser Unternehmen noch erfolgreicher machen.

Mit dem ersten Quartal sind wir solide gestartet und bestätigen den Ausblick für das laufende Geschäftsjahr.