

Robust in sich zuspitzender Krise

Umsatz und Ergebnis steigen
Book-to-Bill-Verhältnis erneut über eins

**Peter Löscher, Vorsitzender des
Vorstands der Siemens AG**



„Angesichts der sich weiter zuspitzenden Krise der Weltwirtschaft können wir mit den Zahlen des zweiten Quartals zufrieden sein. Wir haben uns insbeson-

dere im Vergleich zum Wettbewerb gut geschlagen. Die Sektoren Energy und Healthcare liefen weiterhin robust. Im Industry-Sektor entwickelten sich die kurzzyklischen Geschäfte erneut deutlich schwächer. Wir haben frühzeitig Ergebnis sichernde Maßnahmen eingeleitet. Bei der Optimierung unserer Vertriebs- und Verwaltungskosten entfalten wir bereits Durchschlagskraft. Zusätzliche Hebel, wie etwa unsere Einkaufsinitiative, haben wir in Bewegung gesetzt. Deshalb gehen wir weiterhin davon aus, das Ergebnis Summe Sektoren des Vorjahres zu übertreffen.“

Inhaltsverzeichnis

Siemens	2-4
Sectors, Equity Investments, Cross-Sector Businesses	5-11
Sonstige operative Aktivitäten, zentrale Posten	12
Ereignisse nach Q2 und Ausblick	13
Hinweis und Disclaimer	14-15

Finanzielle Highlights:

- Der Umsatz steigt wegen der Wettbewerbsstärke von Energy und Healthcare um 5% auf 18,955 Mrd. EUR.
- Während der Auftragseingang mit 20,864 Mrd. EUR 11% unter dem Vorjahresquartal lag, blieb das Book-to-Bill-Verhältnis über eins. Der Auftragsbestand der drei Sektoren von Siemens legte auf 87 Mrd. EUR zu und beinhaltete keine wesentlichen Stornierungen im Quartal.
- Das Ergebnis Summe Sektoren kletterte im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 43% auf 1,844 Mrd. EUR dank eines Ergebniszuwachses auf breiter Basis im Energy-Sektor. Im Vorjahreszeitraum enthielt das Ergebnis der Sektoren substanzielle Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Überprüfung von Großprojekten standen.
- Das Ergebnis aus den fortgeführten Aktivitäten stieg vor allem wegen des höheren Ergebnisses der Sektoren um 69% auf 955 Mio. EUR. Die allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A) sanken deutlich im Vergleich zum Vorjahreszeitraum.
- Der Gewinn nach Steuern belief sich auf 1,013 Mrd. EUR und lag damit über den 412 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahres.
- Der Free Cash Flow aus den fortgeführten Aktivitäten betrug 1,138 Mrd. EUR und beinhaltete wesentliche Verbesserungen aus der Steuerung des Netto-Umlaufvermögens (net working capital) in den Sektoren.

Media Relations: Alexander Becker

Telefon: +49 89 636-36558

E-mail: becker.alexander@siemens.com

Siemens AG, 80200 München

Earnings Release Q2 2009
(1. Januar bis 31. März 2009)

München, 29. April 2009

SIEMENS

Auftragseingang und Umsatz

Umsatz steigt und Book-to-Bill weiter über eins

Der Umsatz stieg auf 18,955 Mrd. EUR und lag damit um 5% über dem des zweiten Quartals des Vorjahres. Der Auftragseingang sank in einem deutlich schwächeren Konjunktur- und Finanzierungsumfeld um 11% auf 20,864 Mrd. EUR. Damit lag das Book-to-Bill-Verhältnis, also die Relation von Auftragseingang zu Umsatz, im zweiten Quartal ebenso wie im ersten Halbjahr weiter über eins. Auf organischer Basis, also ohne Wechselkurs- und Portfolioeffekte, legte der Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal um 5% zu und der Auftragseingang reduzierte sich um 10%. Kunden haben bereits gebuchte Aufträge teilweise später abgerufen und zudem potenzielle neue Aufträge verschoben.

Energy und Healthcare stützen das Umsatzwachstum

Energy zeigte zweistellige Wachstumsraten beim Sektor-Umsatz und

der Umsatzzuwachs bei Healthcare profitierte von positiven Währungsumrechnungseffekten. Dies glich den Umsatzrückgang von 4% im Industry-Sektor mehr als aus, der insbesondere in seinen kurzzyklischen Geschäften von einer geringeren Nachfrage betroffen war.

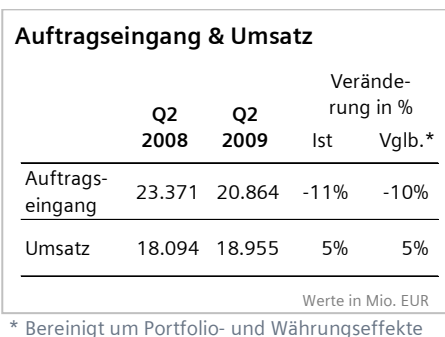
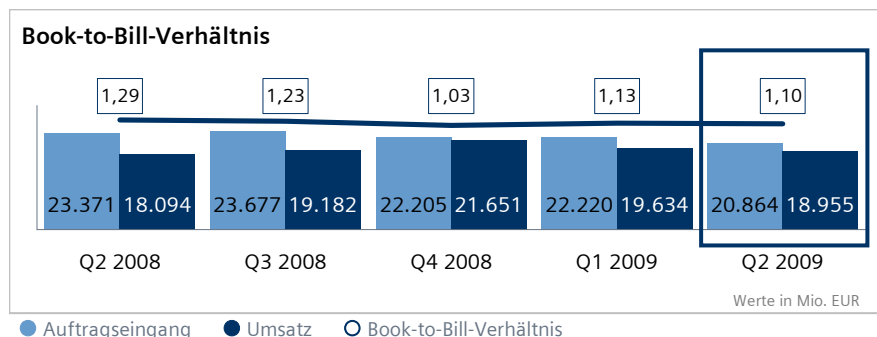
Auf regionaler Basis zeigte Siemens besonders in den Regionen Amerika sowie Europa, Gemeinschaft unabhängiger Staaten, Afrika und Naher Osten (Europa/GANO) Stärke. Energy und Healthcare waren die Umsatztreiber in der Region Amerika. Dort profitierte der Umsatz von positiven Währungsumrechnungseffekten in den USA. In Europa/GANO erzielten Fossil Power Generation und Mobility die größten Umsatzzuwächse.

Konjunkturelles Umfeld bremst Auftragseingang

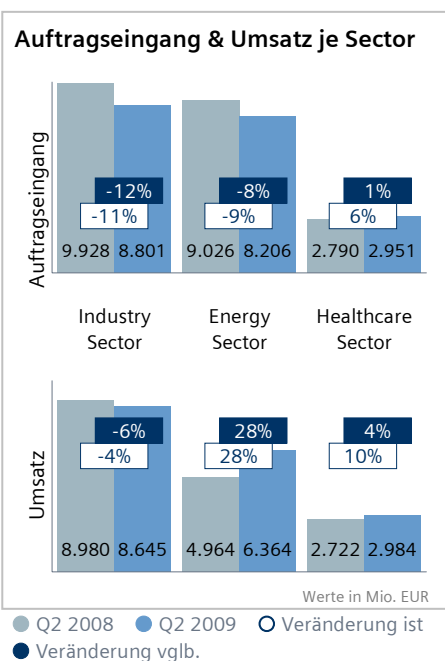
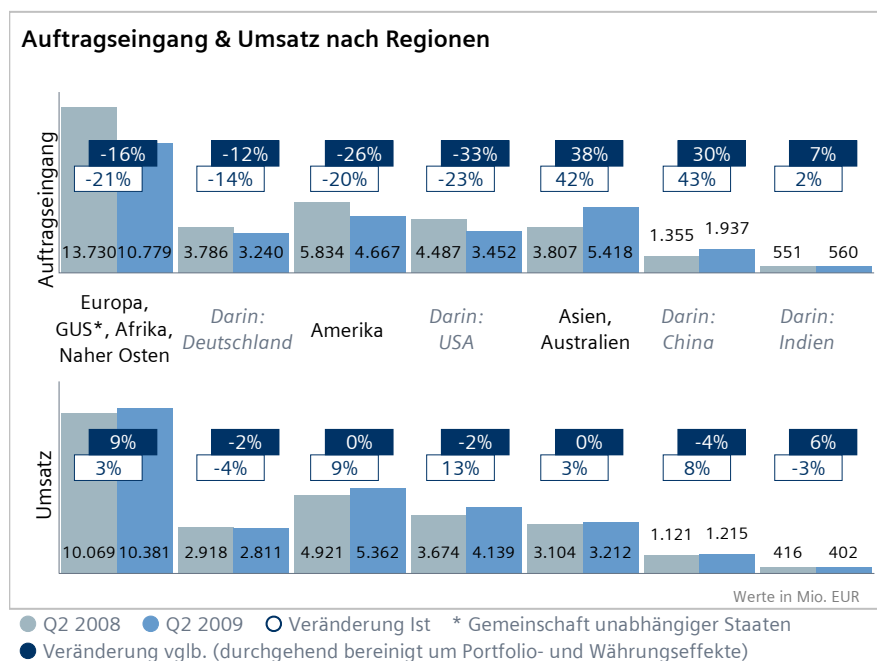
Das weltweite Wirtschaftsumfeld und die Finanzierungssituation haben im zweiten Quartal weiterhin

die Konsumausgaben und Investitionen gesenkt und das Geschäftsklima verschlechtert. Dieses zeigte sich besonders in kurzzyklischen Industrien wie der Automobilbranche, dem verarbeitenden Gewerbe und der Lichttechnik. Kunden aus dem länger zyklischen Energie- und Infrastruktur-Bereich haben potenzielle neue Projekte verschoben. Während der Sektor Healthcare vor allem Dank positiver Währungsumrechnungseffekte seinen Auftragseingang gesteigert hat, verzeichneten Industry und Energy in den meisten Divisionen einen rückläufigen Auftragseingang.

In den Regionen Europa/GANO und Amerika gingen die Auftragseingänge signifikant zurück. Im Gegensatz dazu stiegen in der Region Asien/Australien die Auftragseingänge im Vergleich zum Vorjahreszeitraum in Folge von gewonnenen Großaufträgen für Hochgeschwindigkeitszüge in China und Energie-Infrastruktur im Irak.



* Bereinigt um Portfolio- und Währungseffekte



Ergebnis

Ergebnis Summe Sektoren steigt, angeführt von Energy und Healthcare

Das Ergebnis Summe Sektoren stieg im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 43% auf 1,844 Mrd. EUR. Im Ergebnis Summe Sektoren des Vorjahresquartals waren Aufwendungen von 768 Mio. EUR im Zusammenhang mit Projektüberprüfungen in der Division Fossil Power Generation und dem ehemaligen Bereich Transportation Systems enthalten.

Der Sektor Energy war im zweiten Quartal erneut der Haupttreiber des Ergebniswachstums, wobei alle seine Divisionen im Vergleich zum Vorjahr Zuwächse verzeichneten. Von den oben genannten Aufwendungen entfielen auf Fossil Power Generation im Vorjahreszeitraum 559 Mio. EUR. Healthcare steigerte sein Sektor-Ergebnis trotz eines schwierigen Marktumfelds. Das Sektor-Ergebnis bei Industry reduzierte sich insbesondere in Folge eines Volumen-getriebenen Margendrucks deutlich.

Höheres Ergebnis der Summe Sektoren, substantielle Einsparungen in Vertrieb und Verwaltung

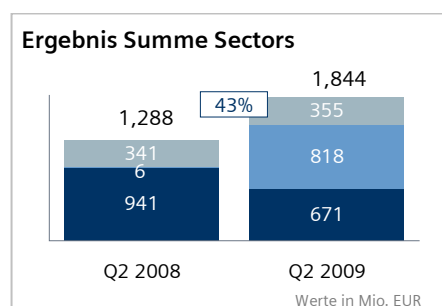
Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten belief sich auf 955 Mio. EUR, was einem Zuwachs von 69% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum entspricht. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie aus fortgeführten Aktivitäten legte auf 1,05 EUR von 0,59 EUR im Vorjahreszeitraum zu. Hauptgrund für diesen Anstieg war das höhere Ergebnis der Summe Sektoren. Außerdem wirkten sich geringere Ausgaben für Zentrale Posten und höhere Ergebnisse aus den Sektor übergreifenden Geschäften aus, die vornehmlich aus geringeren Projektbelastungen bei Siemens IT Solutions and Services resultieren.

In Folge einer strategischen Überprüfung im Berichtszeitraum wurde das Geschäft von Electronics Assembly Systems als zur Veräußerung gehalten klassifiziert und die Managementverantwortung wurde von der Division Drive Technologies auf Sonstige operative Aktivitäten übertragen. Electronic Assembly Systems verzeichnete einen Verlust von 86 Mio. EUR und steigerte damit den Verlust der Sonstigen operativen Aktivitäten als Ganzes. Zudem

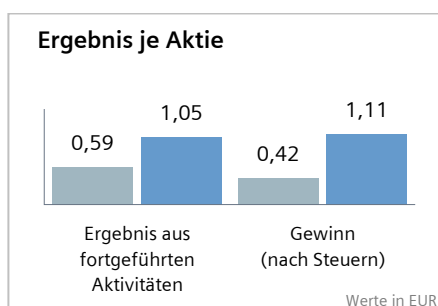
drehte das Ergebnis der Equity Investments wegen Nokia Siemens Networks B.V. (NSN) ins Minus. Das Programm zur Reduzierung der allgemeinen Vertriebs- und Verwaltungskosten (SG&A) zeigte im Berichtsquartal bereits Wirkung. So lagen die SG&A-Aufwendungen deutlich unter dem Niveau des zweiten Quartals im Vorjahr.

Gewinn nach Steuern steigt kräftig aufgrund des höheren Ergebnisses der fortgeführten Aktivitäten

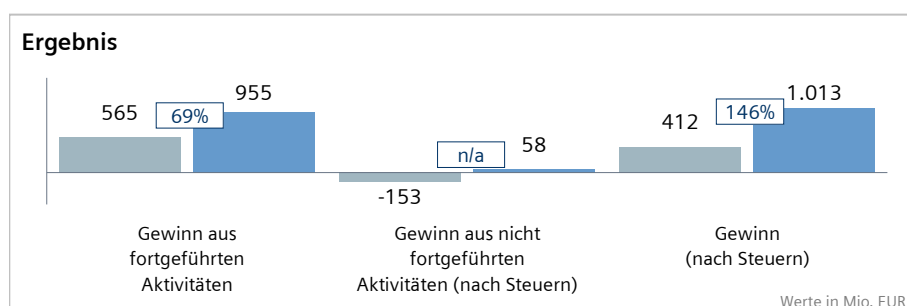
Der Gewinn nach Steuern betrug 1,013 Mrd. EUR nach 412 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahres. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie kletterte auf 1,11 EUR von 0,42 EUR in der Vorjahresperiode. Wesentlicher Faktor im Gewinn nach Steuern war das Ergebnis aus fortgeführten Aktivitäten. Die nicht fortgeführten Aktivitäten profitierten von einer Einigung bei Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit dem ehemaligen Bereich Communications (Com). Im Vorjahreszeitraum waren in den nicht fortgeführten Geschäften Abfindungsaufwendungen aus dem Enterprise-Networks-Geschäft enthalten, welches zwischen den beiden genannten Perioden veräußert wurde.



Sektoren: ● Industry ● Energy ● Healthcare
○ Veränderung in %



● Q2 2008 ● Q2 2009



● Q2 2008 ● Q2 2009 ○ Veränderung in %

Liquidität, Return on Capital Employed (ROCE), Status der Pensionspläne

Free Cash Flow gegenüber Q1 durch Asset-Management verbessert

Auf Sektor-Ebene belief sich der Free Cash Flow auf 1,901 Mrd. EUR und lag damit trotz Liquiditätsabflüssen im Zusammenhang mit Projektüberprüfungen und Restrukturierungen nahezu auf Vorjahresniveau. Die Steuerung des Netto-Umlaufvermögens (net working capital) verbesserte den Free Cash Flow auf Sektor-Ebene im Vergleich zum ersten Quartal des Geschäftsjahres substantiell.

Der Free Cash Flow aus den fortgeführten Aktivitäten lag unter dem Vorjahresquartal. Der aktuelle Berichtszeitraum enthielt neben den oben genannten Liquiditätsabflüssen auch Zahlungen im Zusammenhang mit dem SG&A-Kosten-senkungsprogramm. Zusammen beliefen sich diese Liquiditätsabflüsse auf rund 350 Mio. EUR.

ROCE steigt durch höheres Ergebnis

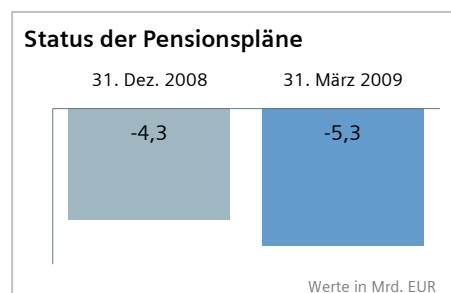
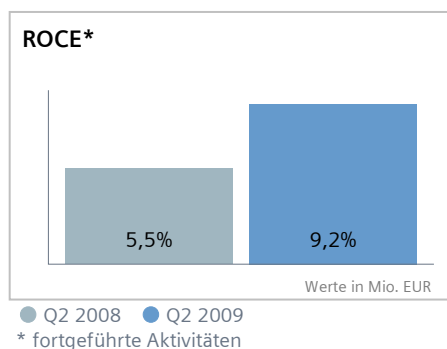
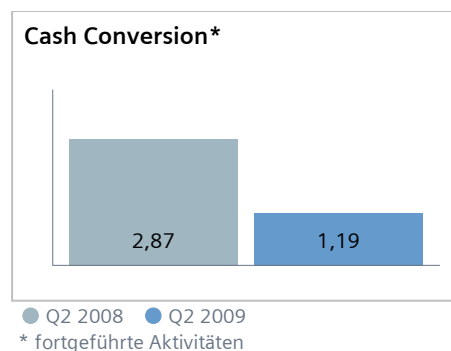
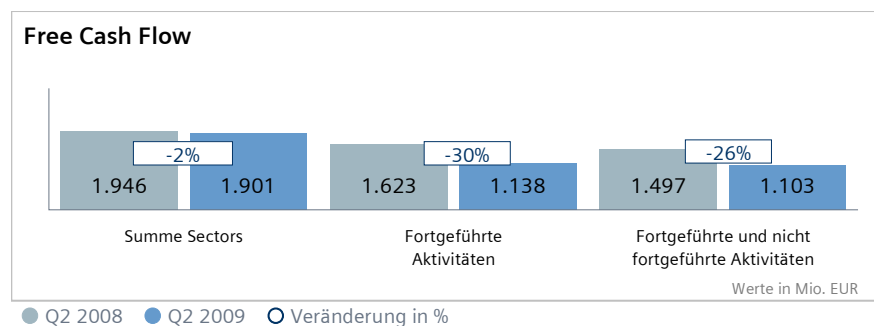
Der Return on Capital Employed (ROCE) verbesserte sich im zweiten Quartal auf fortgeführter Basis auf 9,2% von 5,5% im Vorjahreszeitraum. Dieser Anstieg resultierte vornehmlich aus dem höheren Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten. So war das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten im zweiten Quartal des Vorjahres durch signifikante Aufwendungen für die oben genannten Projektüberprüfungen belastet.

Erfolgreiche Anleihe-Emission

Siemens hat seine Liquiditäts-Position durch Erlöse von 4 Mrd. EUR aus einer Bond-Emission im zweiten Quartal verbessert. Die Bond-Emission war deutlich überzeichnet.

Unterdeckung der Pensions gestiegen

Die prognostizierte Unterdeckung der wesentlichen Siemens-Pensionspläne lag zum 31. März 2009 bei rund 5,3 Mrd. EUR. Zum Ende des ersten Quartals betrug diese Deckungslücke rund 4,3 Mrd. EUR und zum Ende des Geschäftsjahres 2008 rund 2,5 Mrd. EUR. Dieser Rückgang des Finanzierungsstatus seit dem 31. Dezember 2008 liegt hauptsächlich in der negativen Performance des Fondsvermögens begründet. Die Veränderung im Finanzierungsstatus hat grundsätzlich keine Auswirkung auf das Ergebnis des aktuellen Geschäftsjahres, da dieser Effekt in der Bilanz direkt im Eigenkapital erfasst wird.



Industry Sektor

Starker Gegenwind durch Marktbedingungen

Wie erwartet hatte die konjunkturelle Lage einen erheblichen Einfluss auf den **Sektor Industry**. Dies wurde besonders in den Divisionen Industry Automation, Drive Technologies und Osram deutlich, wo sich derzeit Kostensenkungsmaßnahmen noch in der Umsetzung befinden. Geringere Umsätze in diesen Divisionen führten zu einer Umkehr der Skaleneffekte, die in vorherigen Perioden für Rekordmargen gesorgt hatten. Das Sektorergebnis fiel auf 671 Mio. EUR. Industrial Solutions und Building Technologies verzeichneten steigende Umsätze. Gleichwohl begannen Kunden in beiden Divisionen, gebuchte Aufträge aus den Vorquartalen zu verschieben. Mit einer verbesserten Projektabwicklung und einer geringeren Abhängigkeit von den makroökonomischen Rahmenbedingungen zeigte die Division Mobility ein profitables Wachstum im zweiten Quartal.

Regional betrachtet waren Umsatz und Auftragseingang in Europa/GANO und Amerika rückläufig. Das Auftragswachstum in Asien/Australien enthielt einen besonders großen Auftrag für Züge in China, der das Book-to-Bill-Verhältnis des Sektors über eins und den Auftragsbestand auf 32 Mrd. EUR hielt. Der Sektor Industry erwartet weiterhin Auswirkungen der gesamtwirtschaftlichen Lage, insbesondere für seine kurzzyklischen Geschäftsaktivitäten.

Nachfragerückgang setzt Ergebnismarge unter Druck

Die oben angesprochenen Faktoren kamen in der Division **Industry Automation** am Stärksten zum Tragen, wo das Ergebnis deutlich rückläufig war, sowohl gegenüber der Vorjahresperiode als auch gegenüber dem vorangegangenen Quartal.

Die Kunden der Division aus der verarbeitenden Industrie bauten weiterhin Lagerbestände ab. Der Umsatz fiel um 21% und der Auftragseingang um 28%, wobei die Region Europa/GANO, der größte regionale Markt der Division, die stärksten Rückgänge verzeichnete. Niedrigere Geschäftsvolumina und eine geringere Kapazitätsauslastung führten bei der Division Industry Automation zu rückläufigen Ergebnismargen in allen Geschäftsfeldern. Daher belief sich das Ergebnis auf 97 Mio. EUR und lag damit deutlich unter dem Vorjahreswert. Beide Perioden enthielten Margeneffekte aus der Übernahme von UGS im Geschäftsjahr 2007. Die Effekte aus Kaufpreisallokation (Purchase Price Accounting / PPA) beliefen sich im abgelaufenen Quartal auf 36 Mio. EUR. Im Vorjahresquartal hatte die Division PPA-Effekte von 26 Mio. EUR und Integrationskosten von 2 Mio. EUR zu verzeichnen.

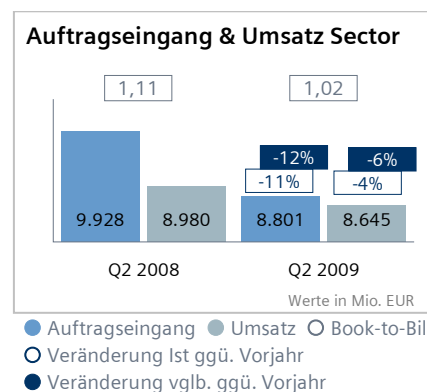
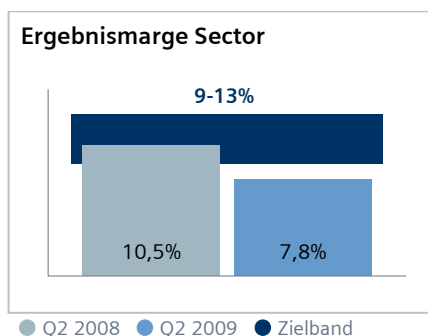
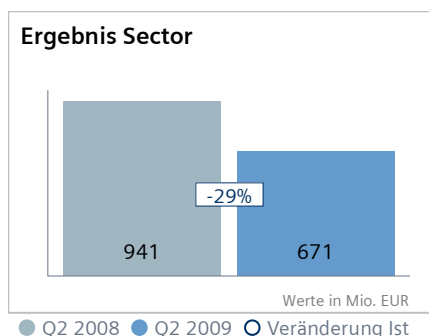
Nachfragerückgang für kurzzyklische Fertigungslösungen

Die weitere Verschlechterung der Marktbedingungen drückte den Umsatz von **Drive Technologies** um 7%. Die geringere Kapazitätsauslastung setzte daraufhin die Ergebnismargen in allen Geschäftsfeldern

unter Druck. Im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres fiel das Ergebnis geringer aus und war damit im dritten Quartal in Folge rückläufig. Sowohl das Berichtsquartal als auch das Vorjahresquartal enthielten PPA-Effekte von 9 Mio. EUR aus der Übernahme der Flender Holding GmbH im Jahr 2005. Es wird erwartet, dass die PPA-Effekte in den kommenden Quartalen auf gleichem Niveau bleiben. Der Auftragseingang war in allen Regionen deutlich rückläufig gegenüber dem Vorjahresquartal, wobei die stärksten Rückgänge in Europa/GANO und Amerika zu verzeichnen waren. Nach einer strategischen Überprüfung im zweiten Quartal wurde der Geschäftsbereich Electronic Assembly Systems, dessen Ausgliederung Siemens im Geschäftsjahr 2008 begonnen hatte, als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, und die Managementverantwortung wurde von Drive Technologies auf Sonstige operative Aktivitäten übertragen. Die Finanzberichterstattung des Vorjahres wurde entsprechend angepasst.

Erste Auswirkungen der sich abschwächenden Baukonjunktur

Die weltweit schwächere Baukonjunktur zeigte im zweiten Quartal erste Auswirkungen auf die Division **Building Technologies**. Der Auftragseingang fiel in der gesamten Division, und bei manchen Kunden kam es zu Projektverschiebungen. Dadurch lag das Book-to-Bill-Verhältnis der Division im abgelaufenen Quartal unter eins. In allen Regionen, vor allem in Europa/GANO, ging der Auftragseingang zurück. Während der Umsatz im Vorjahresvergleich stabil blieb,



● Q2 2008 ● Q2 2009 ○ Veränderung Ist

● Q2 2008 ● Q2 2009 ● Zielband

● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr
● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

haben Kunden begonnen, gebuchte Aufträge teilweise später abzurufen. Das Ergebnis fiel aufgrund eines ungünstigeren Geschäftsmixes auf 97 Mio. EUR.

Herausforderungen im Beleuchtungsgeschäft weiten sich aus

Die konjunkturelle Lage blieb weiterhin für die gesamte Division **Osram** schwierig. Der Umsatz fiel um 18%, mit deutlichen Rückgängen in den Bereichen Automobil, Bauge-

werbe und Halbleiter. Die geringere Kapazitätsauslastung führte in allen Geschäftsfeldern zu niedrigeren Ergebnissen und Ergebnismargen. Osram buchte ein Ergebnis in Höhe von 8 Mio. EUR, gegenüber 122 Mio. EUR in der Vorjahresperiode.

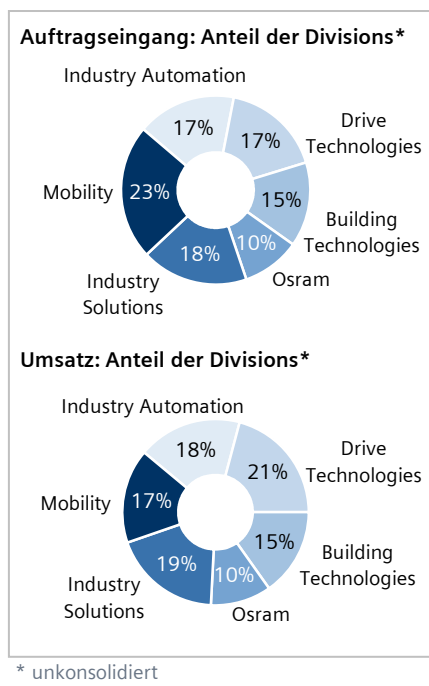
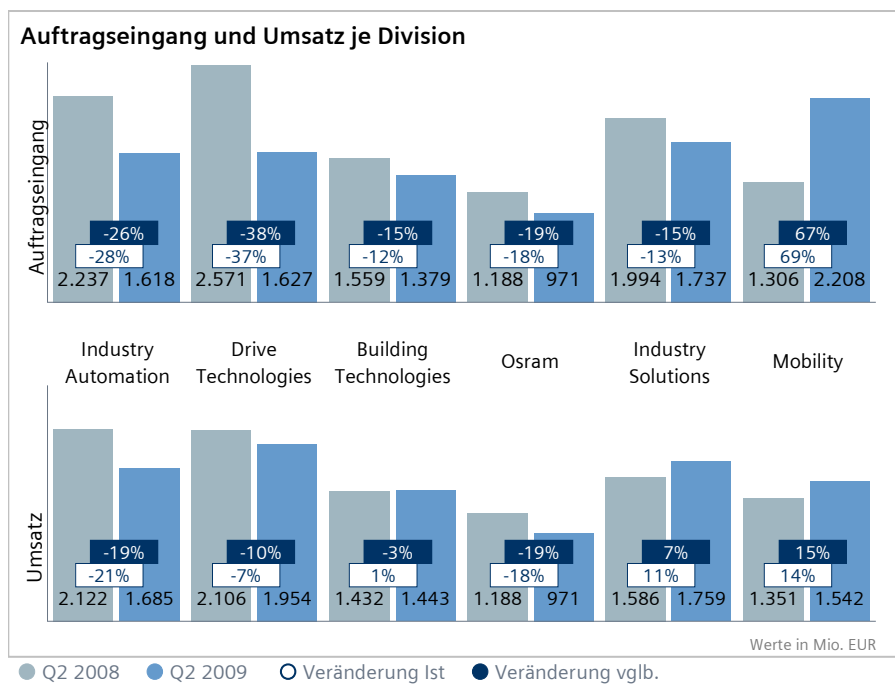
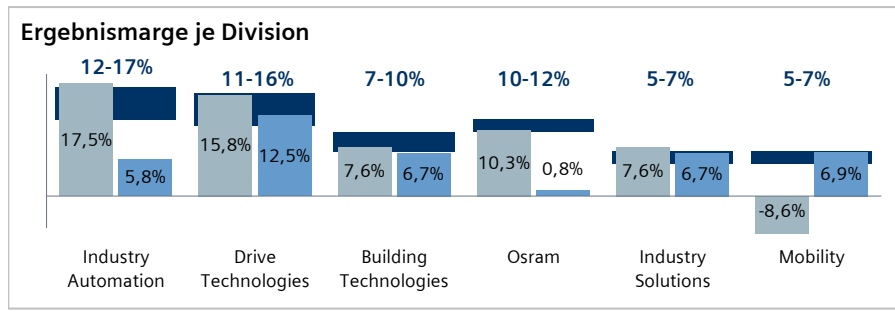
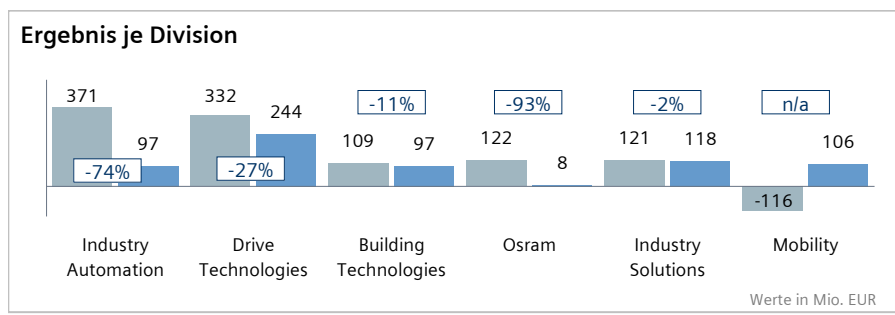
Auftragsbestand hebt Umsatz bei rückläufiger Nachfrage

Die Division **Industry Solutions** erzielte ein Ergebnis von 118 (i. V. 121) Mio. EUR. Im Vorjahresquartal profitierte die Division von einem

Gewinn von 30 Mio. EUR aus dem Verkauf eines Geschäfts. Der Umsatz legte im zweiten Quartal, basierend auf hohen Auftragspitzen bei Metal Technologies aus den Vorquartalen, um 11% zu. Der Auftragseingang bei Metals Technology Solutions ging dagegen im abgelaufenen Quartal deutlich zurück. Der Auftragseingang der Division fiel um 13% im Jahresvergleich und beinhaltete Projektverschiebungen durch Kunden. Im Berichtszeitraum begannen Kunden, die Ausführung von gebuchten Aufträgen zu verschieben.

Projektumsetzung weiterhin gut, profitables Wachstum

Mobility konnte ein weiteres starkes Quartal beisteuern, mit einem Auftragswachstum von 69%, einem Umsatzwachstum von 14% und einem Ergebnis von 106 Mio. EUR. Die Ergebnismarge der Division verbesserte sich aufgrund von höhermargigen Aufträgen im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres. Zudem enthielt die Vorjahresperiode Belastungen von 209 Mio. EUR, die im Zusammenhang mit umfassenden Projektüberprüfungen standen. Der Auftragseingang im Zuggeschäft legte im Vergleich zu einer geringen Vergleichsbasis in der Vorjahresperiode deutlich zu. Der Zuwachs im Jahresvergleich enthält einen besonders großen Auftrag für Hochgeschwindigkeitszüge in China.



Energy Sektor

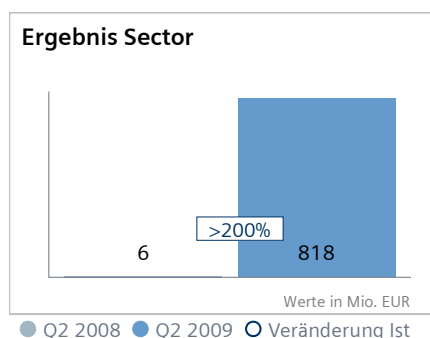
Globales Umsatzwachstum, breit gefächerte Ergebnisentwicklung

Mit einer starken Entwicklung in allen Divisionen trug der Sektor **Energy** im zweiten Quartal am meisten zum Ergebnis Summe Sektoren bei. Das Sektorergebnis kletterte auf 818 Mio. EUR, da Energy im Vergleich zum Vorjahresquartal Skaleneffekte mit einer verbesserten Projektabwicklung kombinieren konnte. Die Vorjahresperiode enthielt im Vergleich Belastungen von 559 Mio. EUR aus Projektüberprüfungen in der Division Fossil Power Generation. Alle Divisionen des Sektors wiesen im Jahresvergleich mindestens zweistellige Ergebniszuwachsraten aus. Die Ergebnismargen lagen in allen Divisionen weiterhin innerhalb der Zielbänder.

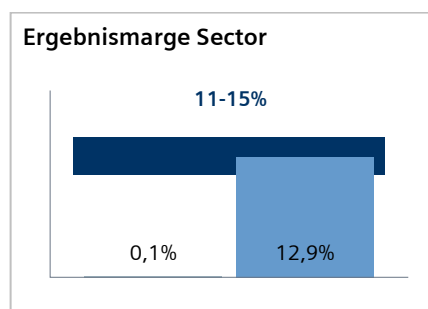
Der Umsatz im Sektor Energy kletterte im Vergleich zur Vorjahresperiode um 28%, mit Wachstum in allen Regionen. Aufgrund schwächerer Konjunkturlage und dem Finanzierungsumfeld kam es bei Kunden zu einer zeitlichen Verschiebung von potenziellen Neuaufträgen. Der Auftragseingang verlangsamte sich in fast allen Divisionen und fiel für den Sektor insgesamt um 9% im Vergleich zum hohen Niveau der Vorjahresperiode. Trotzdem lag das Book-to-Bill-Verhältnis bei 1,29 und es kam im abgelaufenen Quartal zu keinen wesentlichen Auftragsstornierungen. Der Auftragsbestand stieg auf 48 Mrd. EUR, inklusive ca. 1,5 Mrd. EUR neue Aufträge für Stromerzeugung und -übertragung im Irak. Der Sektor erwartet im Geschäftsjahr 2009 weiteren Druck auf die Entwicklung im Auftragseingang.

Verbesserte Projektabwicklung sorgt für anhaltendes Ergebniswachstum

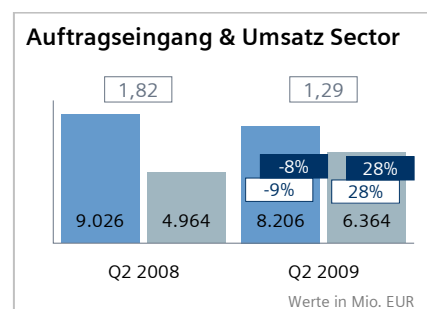
Die Division **Fossil Power Generation** leistete den höchsten Ergebnisbeitrag unter allen Siemens-Divisionen und verzeichnete im zweiten Quartal einen Gewinn von 312 Mio. EUR, der auch einen substanziellen Beitrag aus dem Servicegeschäft enthielt. In der Vorjahresperiode hatte die Division nach einer Überprüfung von Projekten für schlüsselfertige Anlagen die bereits zuvor erwähnten Belastungen in Höhe von 559 Mio. EUR gebucht und fokussierte sich danach auf die Verbesserung von Margenqualität und Projektabwicklung. Die Projektüberprüfungen führten im Vorjahresquartal zudem zu einer Umsatzreduzierung von 200 Mio. EUR, welche die Vergleichsbasis für das Umsatzwachstum von 37% im abgelaufenen Quartal verringerte. Obwohl der Auftragseingang ca. 1,1 Mrd. EUR aus den vorher erwähnten Aufträgen im Irak enthielt, haben Kunden potenzielle Neuprojekte verschoben. Dies reduzierte das Volumen aus Großaufträgen im Vergleich zum Vorjahresquartal, wodurch der Auftragseingang im zweiten Quartal um 17% unter dem hohen Vorjahreswert lag. Siemens kündigte seinen Ausstieg aus dem Joint Venture Areva NP an, als dessen Folge diese Beteiligung nun als zur Veräußerung gehalten klassifiziert wird. Es wird erwartet, dass dies die Volatilität des Ergebnisses aus Equity-Beteiligungen in der Division erheblich verringern wird.



● Q2 2008 ● Q2 2009 ○ Veränderung Ist



● Q2 2008 ● Q2 2009 ● Zielband



● Auftragseingang ● Umsatz ○ Book-to-Bill
○ Veränderung Ist ggü. Vorjahr
● Veränderung vglb. ggü. Vorjahr

Verbesserter Geschäftsmix, Skaleneffekte

Die Division **Renewable Energy** erreichte im zweiten Quartal erhebliche Steigerungen im Ergebnis, Umsatz und Auftragseingang. Das Ergebnis kletterte von 35 Mio. EUR auf 105 Mio. EUR und stützte sich auf eine Kombination von verbessertem Geschäftsmix und Skaleneffekten. Der Auftragseingang kletterte nach den zwei voran gegangenen Quartalen mit relativ geringem Auftragsvolumen auf 1,587 Mrd. EUR, was im Wesentlichen auf einen Großauftrag für Turbinen für

Offshore-Windparks in Europa zurückzuführen ist. Dieser Auftrag und weitere neuere Großaufträge haben zu einer Umgewichtung des Auftragsbestands der Division in Richtung Offshore-Projekte mit längerer Vorlaufzeit geführt.

Ausgewogenes Ergebniswachstum, bessere Margen

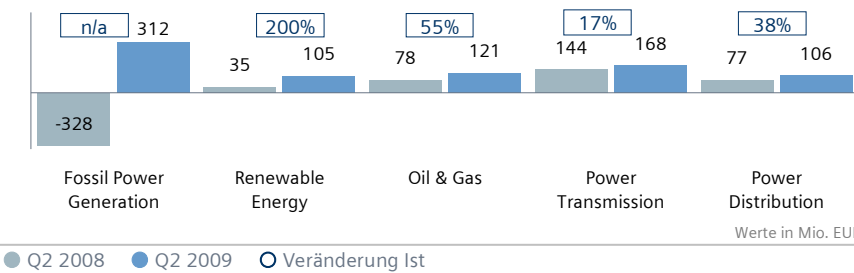
Die Division **Oil & Gas** lieferte im zweiten Quartal einen Ergebnisbeitrag in Höhe von 121 Mio. EUR, wobei alle Geschäftsbereiche ihre Ergebnismargen im Vergleich zum Vorjahresquartal steigern konnten.

Das konjunkturelle Umfeld und die Finanzierungssituation führten zu einer Verringerung des Auftragseingangs im Vergleich zum Vorjahresquartal.

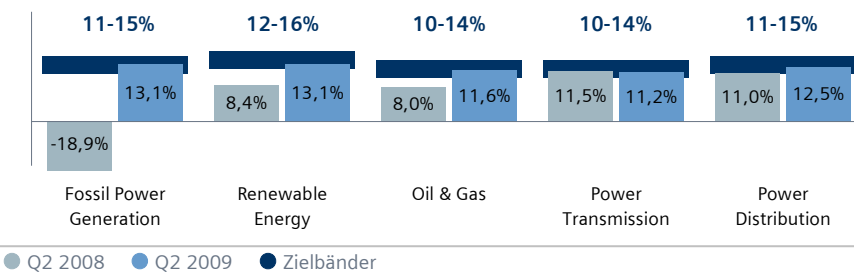
Nachhaltiger Ergebnisbeitrag im Stromnetzgeschäft

Die Division **Power Transmission** lieferte ein Ergebnis von 168 Mio. EUR auf Basis eines Umsatzwachstums von 20%. Der Auftragseingang war gegenüber dem Vorjahr um 20% rückläufig, da die konjunkturelle Lage und das Finanzierungsumfeld dazu führten, dass Kunden ein signifikantes Volumen an geplanten Projekten verschoben haben. Diese Entwicklung hatte in der Division **Power Distribution** einen ähnlichen Effekt auf den Auftragseingang. Es wird erwartet, dass sich diese Entwicklung bei Power Distribution in den kommenden Quartalen auf den Umsatz auswirken wird, da der Geschäftsmix der Division einen erheblichen Anteil an Industriekunden beinhaltet, deren Verschiebungen die kurzfristige Umwandlung von Aufträgen in Umsatz beeinflussen. Im abgelaufenen Quartal lieferte die Division Power Distribution einen Ergebnisbeitrag von 106 Mio. EUR und einen Umsatzanstieg um 21%, der zum Teil auf eine niedrige Vergleichsbasis aus der Vorjahresperiode zurückzuführen ist.

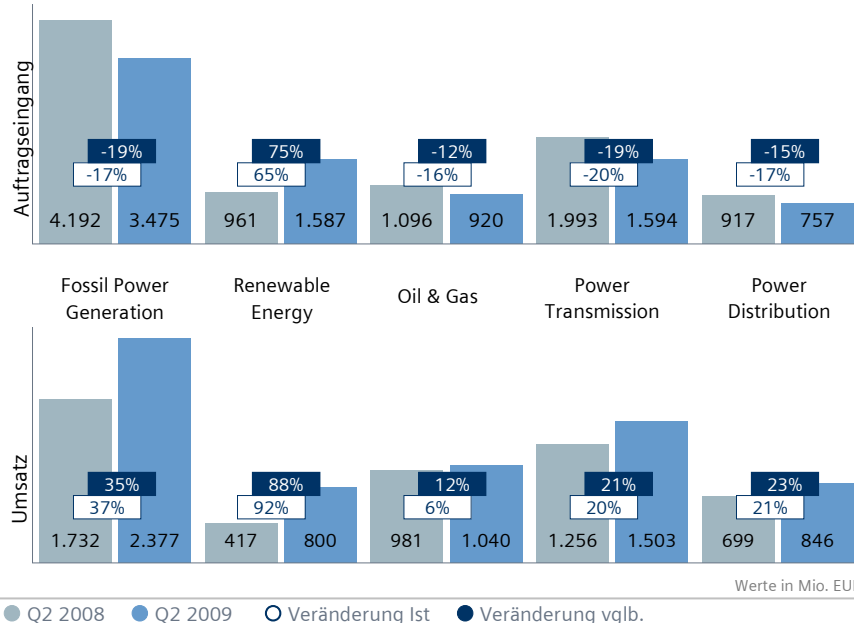
Ergebnis je Division



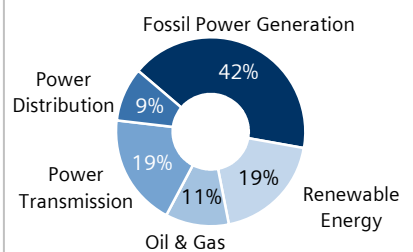
Ergebnismarge je Division



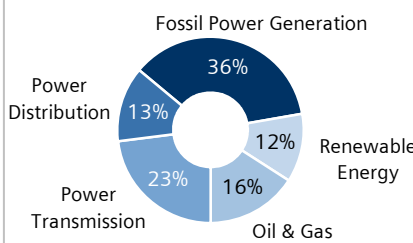
Auftragseingang und Umsatz je Division



Auftragseingang: Anteil der Divisions*



Umsatz: Anteil der Divisions*



* unkonsolidiert

Healthcare Sektor

Starke Wettbewerbsposition beflügelt Ergebnis- und Umsatzwachstum

Der Sektor **Healthcare** bewies wieder einmal seine Stärke in einem schwierigen Marktumfeld, da das Finanzierungsumfeld und die konjunkturelle Lage die Nachfrage weiterhin drückten und den Wettbewerbsdruck erhöhten. Das Sektorergebnis kletterte um 4% auf 355 Mio. EUR. Die Division Diagnostics verzeichnete insgesamt 64 Mio. EUR PPA-Effekte und Integrationskosten, die im Zusammenhang mit Übernahmen standen. Die PPA-Effekte und Integrationskosten reduzierten die Sektorergebnismarge im zweiten Quartal um etwa 210 Basispunkte, im Vergleich zu etwa 370 Basispunkten in der Vorjahresperiode.

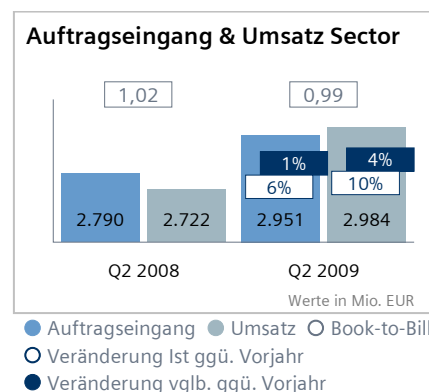
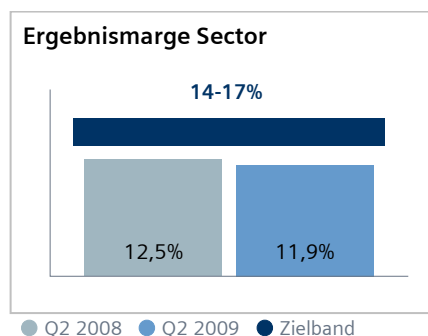
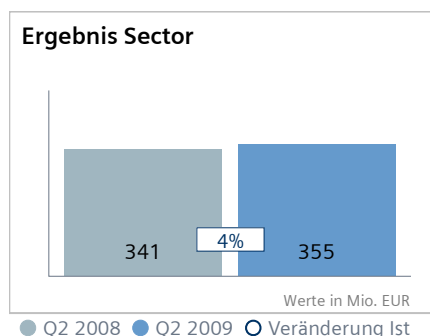
Der Sektor Healthcare buchte ein Umsatzwachstum von 10% und ein Auftragswachstum von 6%. Bereinigt um positive Währungseffekte stieg der Umsatz um 4% und der Auftragseingang um 1%. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag etwas unter eins und der Auftragsbestand blieb bei 7 Mrd. EUR. Healthcare erwartet eine weitere Verschlechterung des Marktumfelds.

Starke Umsetzung trotz schwierigem Marktumfeld

Imaging & IT lieferte mit einem Gewinnanstieg im zweiten Quartal auf 265 Mio. EUR wieder einen der höchsten Ergebnisbeiträge für Siemens. Der Anstieg resultierte aus einer höheren Ergebnismarge im Vergleich zum Vorjahr. Die schwierige Kreditsituation und der wirtschaftliche Abschwung bremsten weiterhin das Marktwachstum, insbesondere in den USA und Japan. Das Wachstum in Asien/Australien ohne Japan sowie Europa/GANO konnte diese Schwäche ausgleichen. Auf organischer Basis stieg der Umsatz der Division um 3%, während der Auftragseingang um 1% sank. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag unter eins.

Neue Produkteinführungen fordern Tribut in der Ergebnismarge

Das Ergebnis der **Diagnostics** Division stieg im zweiten Quartal auf 54 Mio. EUR und lag damit um 10% über dem Vorjahresquartal. Die Ergebnismarge der Division wurde durch PPA-Effekte von 47 Mio. EUR und Integrationskosten von 17 Mio. EUR belastet, die im Zusammenhang mit Übernahmen standen. Diese Faktoren zusammen drückten die Ergebnismarge um rund 750 Basispunkte. Im Vorjahr beliefen sich PPA-Effekte und Integrationskosten in der Division Diagnostics auf 50 Mio. EUR bzw. 52 Mio. EUR und drückten die Ergebnismarge um rund 1.240 Basispunkte.

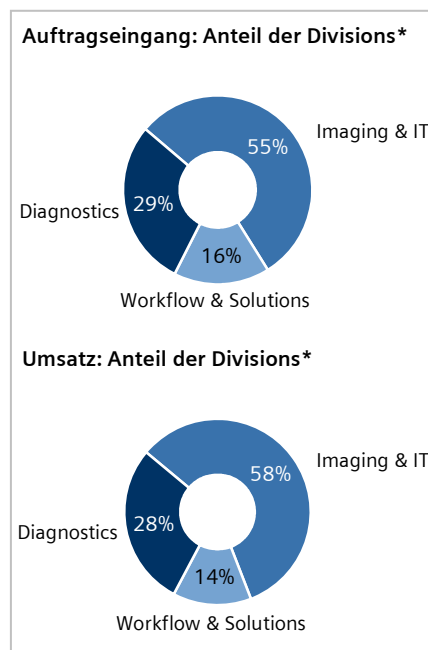
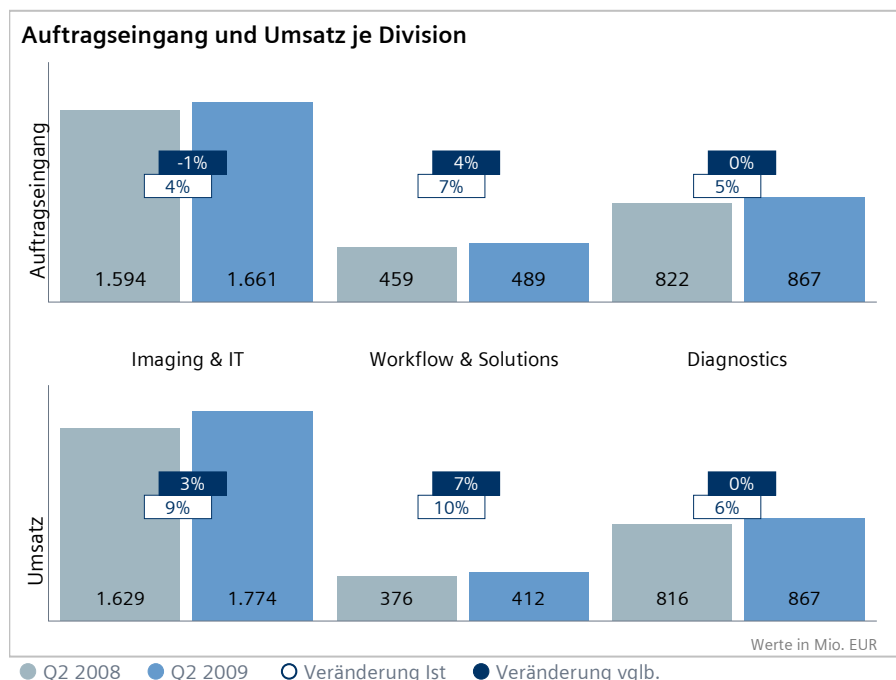
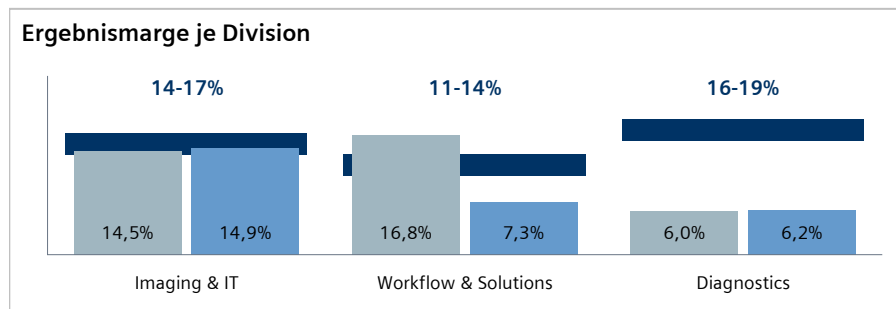
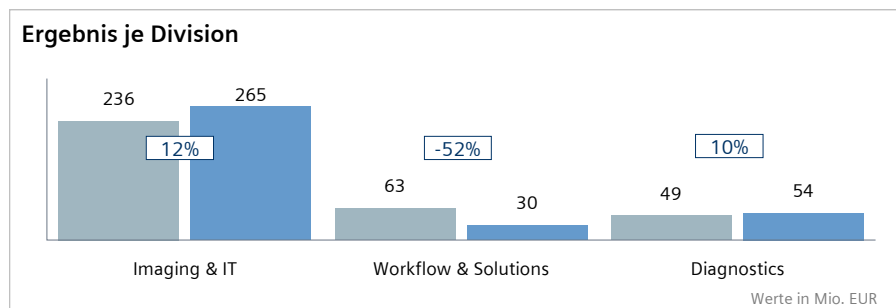


Die Ergebnismarge wurde durch Effekte im Zusammenhang mit der Einführung von neuen Produkten beeinflusst. Der Umsatz stieg im zweiten Quartal im Vergleich zum Vorjahr um 6% und der Auftragseingang um 5%. Auf organischer Basis, im Wesentlichen ohne Währungseffekte, lagen sowohl der Umsatz als auch der Auftragseingang auf Vorjahresniveau, da das Wachstum in Asien/Australien ohne Japan die Schwäche in den USA als großen Markt der Division ausglich.

Konjunktureller Gegenwind bremst Ergebnisentwicklung im Bereich Solutions

Die Herausforderungen im Zusammenhang mit der gesamtwirtschaftlichen Lage und dem Finanzierungsumfeld intensivierten sich in der Division **Workflow & Solutions**. Die Division buchte zwar insgesamt höhere Umsätze, verzeichnete aber in wichtigen Geschäftsfeldern Umsatzrückgänge, die die Profitabilität im

Vergleich zur Vorjahresperiode reduzierten. Zusammen mit einem höheren Preisdruck sorgte dies für eine Reduzierung von Ergebnis und Ergebnismarge der Division insgesamt.



Equity Investments und Sektor übergreifende Geschäfte

Negatives Ergebnis bei Equity Investments aufgrund von NSN

Equity Investments umfassen Beteiligungen, die aufgrund ihrer strategischen Ausrichtung keinem Sektor oder Sektor übergreifenden Geschäft zugeordnet werden können. Außerdem zählen zu den Equity Investments zur Veräußerung verfügbare Wertpapiere.

Equity Investments beinhaltet im Wesentlichen die Anteile an Nokia Siemens Networks B.V. (NSN) sowie Bosch und Siemens Hausgeräte GmbH. Equity Investments buchte im zweiten Quartal einen Verlust von 113 Mio. EUR im Vergleich zu einem Gewinn in Höhe von 35 Mio. EUR im Vorjahr. Der Unterschied ist im Wesentlichen auf NSN zurückzuführen, wo ein Verlust in

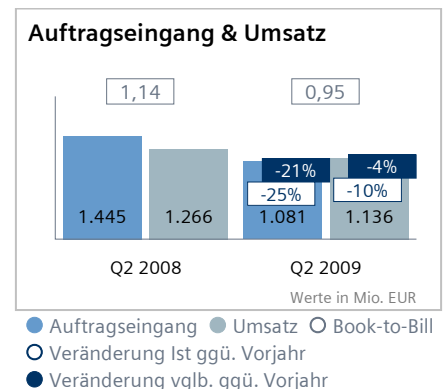
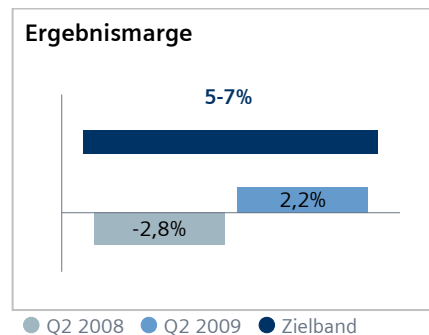
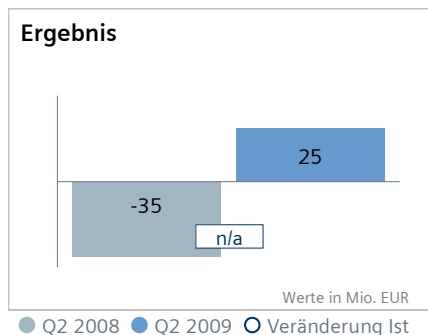
Höhe von 136 Mio. EUR zu verzeichnen war, im Vergleich zu einem Verlust von 45 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Die Veränderung im Jahresvergleich beinhaltete einen operativen Verlust sowie höhere Restrukturierungs- und Integrationskosten. In den kommenden Quartalen werden Schwankungen beim Ergebnis der Equity Investments erwartet.

Höherer Beitrag von Sektor übergreifenden Geschäften

Siemens IT Solutions and Services wies ein Ergebnis von 25 Mio. EUR aus, gegenüber einem Verlust von 35 Mio. EUR im zweiten

Quartal des Vorjahres, das signifikante Belastungen beinhaltete, die aus Großprojekten in Großbritannien stammten. Die Projektbelastungen lagen in der abgelaufenen Periode wesentlich niedriger. Die Profitabilität wurde durch Preisdruck und

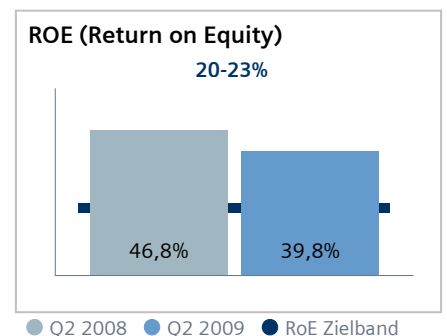
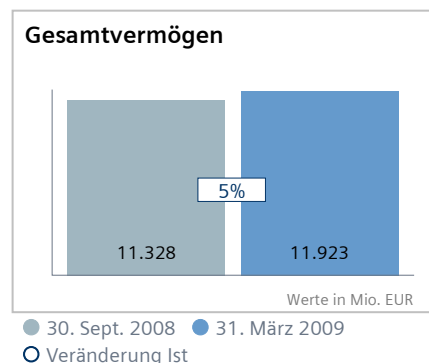
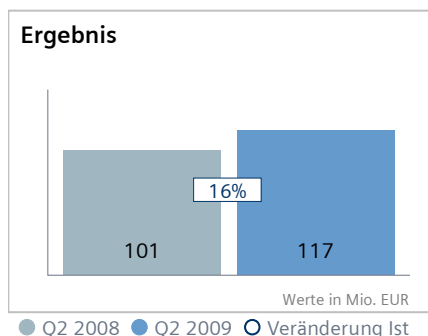
einen Umsatzrückgang um 10% im Jahresvergleich gebremst. Der Auftragseingang fiel um 25% im Vergleich zur Vorjahresperiode, in der zwei Großaufträge gebucht wurden.



Das Ergebnis vor Ertragsteuern von **Siemens Financial Services (SFS)** lag im zweiten Quartal bei 117 Mio. EUR im Vergleich zu 101 Mio. EUR im Vorjahresquartal. Das abgelaufene Quartal beinhaltete ein höheres Zinsergebnis sowie ein höheres Ergebnis aus dem internen

Dienstleistungsgeschäft, was zum Teil durch einen weiteren Anstieg der Vorsorgen für das gewerbliche Finanzierungsgeschäft kompensiert wurde. Der Return on Equity (ROE) fiel niedriger aus, lag aber noch deutlich über dem Zielband.

Der ROE errechnet sich aus dem annualisierten Ergebnis vor Ertragsteuern im Verhältnis zum durchschnittlich zugeordneten Eigenkapital, welches bei 1,176 Mrd. EUR lag, im Vergleich zu 863 Mio. EUR in der Vorjahresperiode.



Sonstige operative Aktivitäten, zentrale Posten und Konsolidierungen

Sonstige operative Aktivitäten durch Geschäftsbereich Electronic Assembly Systems beeinflusst

Die Sonstigen operativen Aktivitäten bestehen in erster Linie aus den operativen Aktivitäten, die keinem Sektor oder Sektor übergreifenden Geschäft zugeordnet sind und in einen Siemens-Sektor oder ein Sektor übergreifendes Geschäft integriert, verkauft, in ein Joint Venture eingebracht oder geschlossen werden sollen. Die Fortschritte hierbei drückten den Umsatz der Sonstigen operativen Aktivitäten im zweiten Quartal auf 211 Mio. EUR, im Vergleich zu 730 Mio. EUR in der Vorjahresperiode.

Nach einer strategischen Überprüfung von Electronic Assembly Systems wurde dieser Geschäftsbereich als zur Veräußerung gehalten klassifiziert. Die Managementverantwortung wurde von Drive Technologies auf Sonstige operative Aktivitäten übertragen. Das zur Veräußerung gehaltene Electronic-Assembly-Geschäft buchte einen Verlust von 86 Mio. EUR, der Belastungen aus Wertberichtigungen und Abfindungszahlungen enthielt. Dadurch stieg der Verlust der Sonstigen operativen Aktivitäten von 64 Mio. EUR im Vorjahresquartal auf nun 105 Mio. EUR. Ein Verlust aus der Veräußerung einer Industriefertigungseinheit in Österreich wurde zu einem großen Teil von positiven Effekten aus früheren Com-Aktivitäten ausgeglichen. Die Vorjahresperiode beinhaltete Aufwendungen in Höhe von 46 Mio. EUR, die im Zusammenhang mit der Schließung eines regionalen Geschäfts für öffentliche Fernsprecher standen und insbesondere für Abfindungszahlungen verwendet wurden.

Weitere Immobilienverkäufe

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von Siemens Real Estate (SRE) belief sich im zweiten Quartal auf 37 Mio. EUR und lag damit unter dem Vorjahresergebnis von 60 Mio. EUR, was im Wesentlichen auf niedrigere Erträge aus Immobilienverkäufen zurückzuführen war. SRE will abhängig vom Marktumfeld in den kommenden Quartalen weitere Immobilien veräußern.

Siemens verkaufte im zweiten Quartal Wohnungsimmobilien an ein Konsortium, das sich aus der Wohnbau GmbH, der GBW Gruppe und der Volkswohnung GmbH zusammensetzt. Es wird erwartet, dass diese Transaktion im dritten Quartal einen substanziellen Ertrag bringen wird.

Niedrigere Zentrale Kosten durch geringere Compliance-Aufwendungen

Das Ergebnis der Zentralen Posten und Pensionen betrug im zweiten Quartal minus 442 Mio. EUR, im Vergleich zu minus 522 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Diese Verbesserung ist auf die Zentralen Posten zurückzuführen, die von minus 526 Mio. EUR in der Vorjahresperiode auf minus 359 Mio. EUR zurückgingen. Dabei sind die Aufwendungen für externe Berater, die Siemens für Untersuchungen von rechtlichen und regulatorischen Themen beauftragt hat, erneut gesunken und beliefen sich nun auf 33 Mio. EUR, nach 148 Mio. EUR im zweiten Quartal des Vorjahres. Damit werden die negativen Nettoeffekte aus Personalrestrukturierungen in Höhe von 33 Mio. EUR sowie Kosten für einen rechtlichen und behördlichen Sach-

verhalt mehr als ausgeglichen. Die Vorjahresperiode enthielt Belastungen von 64 Mio. EUR, die im Zusammenhang mit einer regionalen Vertriebsseinheit in Deutschland standen und im Wesentlichen aus Wertminderungen resultierten, sowie eine Spende in Höhe von 32 Mio. EUR an die Siemens Foundation in den USA.

Ähnlich wie im ersten Quartal veränderten sich die zentral gebuchten Pensionsaufwendungen von plus 4 Mio. EUR im Vorjahresquartal auf nun minus 83 Mio. EUR, was in erster Linie auf einen höheren periodenbezogenen Nettopensionsaufwand für die wesentlichen Pensionspläne von Siemens zurückzuführen ist.

Einfluss von Zinssicherungsgeschäften

Das Ergebnis vor Ertragsteuern aus Konsolidierungen, Konzern-Treasury und anderen Überleitungspositionen betrug im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2009 minus 28 Mio. EUR im Vergleich zu minus 74 Mio. EUR in der Vorjahresperiode. Diese Veränderung resultierte hauptsächlich aus positiven Effekten aus gesunkenen Euro-Zinssätzen im Zusammenhang mit Absicherungsaktivitäten, die nicht die Voraussetzungen für Hedge Accounting erfüllten.

Ereignisse nach Ende des zweiten Quartals

Nach Ende des zweiten Quartals hat Siemens den vorher angekündigten Verkauf seiner Beteiligung an Fujitsu Siemens Computers B.V. an Fujitsu Limited vollzogen.

Siemens und The Gores Group haben sich am 24. April 2009, nach Ende des zweiten Quartals, auf einen

Ausgleich von noch ausstehenden Kaufpreis-Anpassungs-Ansprüchen und weiteren gegenseitigen Verpflichtungen geeinigt. Siemens erwartet hieraus einen positiven Ergebniseffekt im dritten Quartal, der unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesen wird.

Ausblick

Das derzeitige Wirtschafts- und Finanzierungsumfeld zeigt keine Anzeichen für eine kurzfristige Besserung. Trotz dieser Rahmenbedingungen wird erwartet, dass das Ergebnis der Sektoren im Geschäftsjahr 2009 das Vorjahresniveau von 6,6 Mrd. EUR übertreffen wird. Wir erwarten, dass das Wachstum des Ergebnisses aus den fortgeführten Aktivitäten im Geschäftsjahr 2009 das Wachstum im Ergebnis der Sektoren übertreffen wird. Portfolio-

Effekte und Einflüsse von rechtlichen und regulatorischen Angelegenheiten sind in diesem Ausblick nicht enthalten. Für das Geschäftsjahr 2009 hat sich Siemens zum Ziel gesetzt, den Umsatz um mindestens das zweifache globale BIP-Wachstum zu steigern. Im Falle eines negativen BIP-Wachstums hat sich Siemens demnach das Ziel gesetzt, dass ein prozentualer Rückgang im Umsatz weniger als die Hälfte des negativen BIP-Wachstums beträgt.

Hinweis und Disclaimer

Alle Zahlen sind vorläufig und nicht testiert. Dieser Earnings Release sollte in Verbindung mit den heute von Siemens veröffentlichten Informationen zu rechtlichen Untersuchungen (Legal Proceedings) gelesen werden. Detailliertere Informationen zu rechtlichen Themen sind im Geschäftsbericht veröffentlicht.

Die Finanzpublikationen können sie im Internet unter www.siemens.com/ir -> Publications & Events herunterladen.

Ab 9:00 Uhr MESZ wird die Pressekonferenz zu den Geschäftszahlen mit dem Vorsitzenden des Vorstands der Siemens AG, Peter Löscher, dem Finanzvorstand der Siemens AG, Joe Kaeser, und Barbara Kux, Mitglied des Vorstands der Siemens AG, live im Internet unter www.siemens.com/pressekonferenz übertragen. Dort können Sie auch die Folienpräsentation verfolgen und im Anschluss eine Aufzeichnung der Pressekonferenz abrufen.

Sie können zudem ab 16:00 Uhr MESZ live die Konferenz für Analysten und Investoren in Englisch mit Peter Löscher, Joe Kaeser und Barbara Kux unter www.siemens.com/analystconference verfolgen.

Um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigte Angaben für Umsatz und Auftragseingang, Return on Equity (ROE), Return on Capital Employed (ROCE), Cash Conversion Rate, Free Cash Flow, Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization oder EBITDA (angepasst) und Nettoverschuldung sind oder können sogenannte Non-GAAP-Kennzahlen sein. Für die Beurteilung unserer Finanz- und Ertragslage beziehungsweise für die Beurteilung von Zahlungsströmen sollten diese

Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ oder ähnliche Begriffe. Solche vorausschauenden Aussagen beruhen auf unseren heutigen Erwartungen und bestimmten Annahmen. Sie bergen daher eine Reihe von Risiken und Ungewissheiten. Eine Vielzahl von Faktoren, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen, beeinflussen die Geschäftsaktivitäten, den Erfolg, die Geschäftsstrategie und die Ergebnisse von Siemens. Diese Faktoren könnten dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Erfolge und Leistungen des Siemens-Konzerns wesentlich abweichen von den in zukunftsgerichteten Aussagen ausdrücklich oder implizit enthaltenen Angaben zu Ergebnissen, Erfolgen oder Leistungen. Für uns ergeben sich solche Ungewissheiten, zusätzlich zu anderen, insbesondere aufgrund folgender Faktoren: Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage (einschließlich Margenentwicklungen in den wichtigsten Geschäftsbereichen sowie Folgen einer Rezession); der Gefahr, dass es aufseiten von Kunden zu Verzögerungen oder Stornierungen bei Aufträgen kommt oder dass die Preise durch das anhaltend ungünstige Marktumfeld weiter gedrückt werden, als wir derzeit

zusätzlichen Finanzkennzahlen nicht ausschließlich als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und in Einklang mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Eine Definition dieser zusätzlichen Finanzkennzahlen, eine Überleitung zu vergleichbaren IFRS-Kennzahlen sowie Informationen zum Nutzen und zu den Grenzen in der Verwendung solcher ergänzenden Finanzkennzahlen finden Sie auf unserer Investor-Relations-Website unter www.siemens.com/nonGAAP.

erwarten; Entwicklung der Finanzmärkte, einschließlich Schwankungen bei Zinssätzen und Währungskursen, der Rohstoffpreise, der Fremd- und Eigenkapitalmargen (credit spreads) sowie der Finanzanlagen im Allgemeinen; zunehmender Volatilität und weiteren Verfalls der Kapitalmärkte; Verschlechterung der Rahmenbedingungen für das Kreditgeschäft und insbesondere der zunehmenden Unsicherheiten, die aus der Hypotheken-, Finanzmarkt- und Liquiditätskrise entstehen, sowie des zukünftigen, wirtschaftlichen Erfolgs der Kerngeschäftsfelder, in denen wir tätig sind, zu denen, ohne Einschränkungen, der Industry, Energy und Healthcare Sector gehören; Herausforderungen der Integration wichtiger Akquisitionen und der Implementierung von Joint Ventures und anderer wesentlicher Portfoliomaßnahmen; Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen; fehlender Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundengruppen des Siemens-Konzerns; Änderungen in der Geschäftsstrategie; des Ausgangs von offenen Ermittlungen und anhängigen Rechtsstreitigkeiten, einschließlich der Korruption-untersuchungen, denen wir derzeit unterliegen, sowie der Maßnahmen, die sich aus den Ergebnissen dieser Ermittlungen ergeben; der potenziellen Auswirkung dieser Untersuchungen und Verfahren auf unser laufendes Geschäft, einschließlich unserer Beziehungen zu Regierungen und anderen Kunden; der potenziellen

Auswirkungen solcher Angelegenheiten auf unsere Abschlüsse sowie verschiedener anderer Faktoren. Detailliertere Informationen über unsere Risikofaktoren sind diesem Bericht und den Berichten zu entnehmen, die Siemens bei der US-amerikanischen Börsenaufsicht SEC eingereicht hat und die auf der Siemens-Website unter www.siemens.com und auf der Website der SEC unter www.sec.gov abrufbar sind. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse sowohl positiv als auch negativ wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die in der zukunftsgerichteten Aussage als erwartete, antizipierte, beabsichtigte, geplante, geglaubte, angestrebte, projizierte oder geschätzte Ergebnisse 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.