



Pressekonferenz
Geschäftsjahr 2009 – zweites Quartal
Peter Löscher
Vorstandsvorsitzender, Siemens AG
Berlin, 29. April 2009

Es gilt das gesprochene Wort!

Die wichtigsten beiden Aussagen heute stelle ich gleich voran: Die Krise kommt auch bei Siemens an, aber Siemens ist nicht in der Krise! Was heißt das im Detail?

Weltwirtschaft: Krise kommt auch bei Siemens an

Als wir im Juli 2008 unsere Ziele für 2009 festgelegt haben, lagen die Prognosen für das Wachstum der Weltwirtschaft noch bei plus drei Prozent. Als wir im Januar das letzte Mal in dieser Runde zusammen waren, da sagten die Experten für 2009 ein Schrumpfen der Weltwirtschaft von 0,5 Prozent voraus. Zwölf Wochen später sind aus minus 0,5 Prozent minus 2,5 Prozent geworden. Betrachten wir den Zeitraum der vergangenen neun Monate, so sind die Prognosen von plus drei Prozent auf minus 2,5 Prozent gefallen.

Was wir erleben, ist kein normaler Konjunkturabschwung, sondern der schärfste Absturz der Weltwirtschaft seit der großen Krise 1929.

Besonders hart trifft es Europa und Deutschland: Für die Eurozone wird nunmehr für das Gesamtjahr 2009 ein Rückgang um 3,8 Prozent erwartet. Die Prognosen für Deutschland wurden auf nahezu minus fünf Prozent für 2009 korrigiert. Anfang des Jahres lagen sie noch bei minus 2,2 Prozent. Der IWF rechnet für Deutschland sogar mit einem Minus von 5,6 Prozent.

Die massiven und konzertierten Interventionen der Regierungen und Notenbanken sind richtige Schritte im internationalen Krisenmanagement. Was von den Regierungen hier in Berlin und anderswo geleistet wird, davor habe ich großen Respekt. Das gilt besonders auch für die Ergebnisse des G20-Gipfels vor vier Wochen. Das alles wird helfen, den globalen Flächenbrand einzudämmen. Aber Wunder darf niemand erwarten.

Es braucht Zeit, bis diese Maßnahmen in der Realwirtschaft wirken, bis wieder Vertrauen geschöpft wird und die Wirtschaft Tritt fasst. Die Krise wird auch im kommenden Jahr das Geschehen bestimmen. Und eine Stabilisierung wird auf einem drastisch abgesunkenen Ausgangsniveau einsetzen. Jeder ist gut beraten, sich darauf einzustellen und Realismus zu wahren.

Zweites Quartal: Siemens ist nicht in der Krise

Siemens berichtet nach einem sehr guten ersten Quartal auch über ein solides zweites Quartal. Insbesondere im direkten Vergleich zu unseren Wettbewerbern stehen wir gut da.

Der Auftragseingang blieb unter dem Vorjahresquartal. Dabei ist aber zu berücksichtigen, dass wir im zweiten Quartal 2008 einen der höchsten Quartals-AEs unserer Geschichte verbuchten. Die Vergleichsbasis ist also sehr hoch.

Der Umsatz kletterte um fünf Prozent. Wir profitieren hier weiter von unserem hohen Auftragsbestand. Aufgrund unseres konservativen Buchungsverhaltens sehen wir bisher keine Stornierungen in nennenswertem Umfang.

Das Book-to-Bill-Verhältnis ist weiterhin über eins. Der Gesamtauftragsbestand hat sich also noch einmal um zwei Milliarden Euro erhöht und beträgt jetzt 87 Milliarden Euro.

Das Ergebnis der Sektoren ist um 43 Prozent regelrecht gesprungen. Diese Steigerung ist allerdings auf einen Basiseffekt aus dem Vergleichsquartal des Vorjahres zurückzuführen. Wir hatten für die drei Sektoren im zweiten Quartal von 2008 Belastungen in Höhe von rund 770 Millionen Euro ausgewiesen. Bei neun der 14 Divisionen lag das Ergebnis innerhalb der Margenbänder. Die Division Building Technologies blieb nur knapp darunter.

Das Ergebnis nach Steuern lag bei über einer Milliarde Euro und das Ergebnis pro Aktie stieg um 69 Euro-Cent auf 1,11 Euro.

Der operative Cash Flow war mit 1,9 Milliarden Euro auf Vorjahresniveau. Verglichen mit dem ersten Quartal haben wir unseren Mittelzufluss fast vervierfacht. Das Motto „Cash is King!“ haben wir uns sehr zu Herzen genommen. Bei der Reduzierung der Kapitalbindung wie beim Forderungsmanagement haben wir einen großen Schritt gemacht.

Geschäftsverlauf der Sektoren

Der Sektor Industry ist von dem Absturz der Märkte am stärksten betroffen. Der Rückgang sowohl beim Auftragseingang als auch beim Umsatz zeigte sich erwartungsgemäß auf breiter Front. Ausnahmen sind die Divisionen Mobility und Industrial Solutions, die vor allem im Projektgeschäft tätig sind. Besonders betroffen waren die kurzzyklischen Divisionen Industry Automation, Drive Technologies und Osram. Im Wettbewerbsvergleich stehen wir zwar weiterhin gut bis sehr gut da. Aber dem drastisch eingebrochenen Marktumfeld müssen auch wir Tribut zollen.

Der Sektor Industry hat bereits eine Reihe von Maßnahmen zur Volumen- und Ergebnissicherung getroffen.

Erstes Beispiel: Wir intensivieren den Vertrieb. Gerade ging die Hannover Messe zu Ende. In vielen Gesprächen mit unseren Kunden hat sich erwiesen, dass der Kernnutzen unserer Produkte heute mehr denn je gefragt ist: Es geht darum, gerade jetzt die Produktion effizienter zu machen, dadurch die Produktivität zu erhöhen und die Kosten zu senken. Unsere Kunden wissen: Wer das tut, kommt besser durch die Krise und startet anschließend aus einer Position der Stärke durch. Trotzdem fällt auch unseren Kunden die konkrete Vergabeentscheidung derzeit viel schwerer als in normalen Zeiten. Ebenfalls in der vergangenen Woche waren wir mit dem gesamten Vorstand in Brasilien. Wir haben damit nach unserem breit angelegten Kundentreffen in Russland im Februar nun in einem weiteren sehr potenzialreichen Land mit großer Siemens-Tradition Flagge gezeigt und sind dort mit zahlreichen Kunden zusammengetroffen.

Zweites Beispiel: Wir senken weiter konsequent die Vertriebs- und Verwaltungskosten. Hier sind wir nicht nur voll auf Kurs. Sondern wir kommen sogar deutlich schneller voran als ursprünglich geplant.

Drittes Beispiel: Wir haben unsere Vorräte zurückgefahren und unser Forderungsmanagement verbessert. Ein Gutteil der positiven Cash-Flow-Entwicklung geht auf das Konto des Sektors Industry.

Die Geschäftsentwicklung des Sektors Energy erweist sich insgesamt als sehr robust. Der Quartalsumsatz legte um 28 Prozent auf 6,4 Milliarden Euro zu. Der Auftragseingang ist aus zwei unterschiedlichen Gründen rückläufig: Im industrienahen Energy-Geschäft schlägt sich der zyklische Einbruch der Nachfrage bei den Kunden nieder. In der Division Fossil Power Generation wirkt sich ein Basiseffekt aus. Dort hatten wir im zweiten Quartal 2008 den höchsten Auftragseingang der jüngeren Vergangenheit.

Mit einem Book-to-Bill-Verhältnis im Sektor Energy von 1,3 hat der Auftragsbestand weiter kräftig zugenommen. Trotzdem wiegen wir uns hier nicht in einer falschen Sicherheit. Wir gehen davon aus: Je länger die Krise andauert, desto mehr werden vermutlich auch Energie-Infrastrukturprojekte zeitlich gestreckt.

Der Sektor Healthcare steigerte trotz des weiterhin angespannten Marktumfeldes seinen Auftragseingang leicht auf annähernd drei Milliarden Euro. Der Umsatz nahm um vier Prozent auf ebenfalls knapp drei Milliarden Euro zu. Im zurückliegenden Quartal haben wir unseren amerikanischen Wettbewerber deutlich übertroffen – und zwar im Volumen, im Wachstum und beim Ergebnis! Damit sind wir Weltmarktführer im Gesundheitsgeschäft.

Geschäftsverlauf der Regionen

Hier zeigt sich ein gemischtes Bild. Erwartungsgemäß ist die Kaufzurückhaltung in den Industriestaaten am größten. Einen Sprung beim Auftragseingang gab es hingegen in den Schwellenländern. Allerdings hat hier auch ein Großauftrag in China positiv zu Buche geschlagen.

Der Umsatz stieg noch in allen Regionen. Wobei die Rückgänge in Süd-Europa und in Deutschland durch höhere Erlöse in den anderen Ländern der Region mehr als ausgeglichen werden konnten. Im Zusammenhang mit den Regionen möchte ich Ihnen noch mitteilen, dass wir weitere Feinjustierungen in unserer Cluster-Organisation vorgenommen haben: Das Cluster Afrika ist jetzt deckungsgleich mit dem afrikanischen Kontinent. Das Cluster Zentral-Ost-Europa wurde um die Türkei und Israel erweitert. Die Länder Pakistan, Afghanistan, Iran und Irak werden dem Cluster Middle East zugeordnet.

Ausblick Geschäftsentwicklung 2009

Die Bilanz zur Hälfte des Geschäftsjahres ist für uns durchaus befriedigend. Der Verlauf dieses Jahres hat aber auch bei uns eine eindeutige Richtung. Und über dieser Richtung steht als Überschrift: Abschwächung bei den Volumina von Auftragseingang, Umsatz und Ergebnis.

Wir stellen uns also aufgrund der fortdauernden Krise für die kommenden Quartale auf eine zunehmend abflachende Entwicklung ein. Im weiteren Jahresverlauf werden wir unter der ursprünglichen Planung aus dem Juli 2008 liegen. Damals hatten wir ausdrücklich gesagt, wir erwarten einen normalen Konjunkturabschwung. Ein solches Szenario hatten wir auch in unserer Planung und unserem Ausblick berücksichtigt. Den krisenhaften Verlauf seit dem Spätherbst konnte aber niemand vorhersehen und planen.

Auf unserer Jahrespressekonferenz im November hatten wir bereits gesagt, dass wir die Auswirkungen der Finanzkrise auf die Realwirtschaft und uns selbst von Quartal zu Quartal bewerten. Im Januar lagen wir mit einem Ergebnisbeitrag der Sektoren von zwei Milliarden Euro noch exakt auf Kurs mit unserem Geschäftsausblick. Das Bild im April zeigt erneut fundamentale Veränderungen zum Schlechteren in unserem gesamtwirtschaftlichen Umfeld.

Wir haben frühzeitig Ergebnis sichernde Maßnahmen eingeleitet. Bei der Optimierung unserer Vertriebs- und Verwaltungskosten entfalten wir bereits Durchschlagskraft. Mit unserer Einkaufsinitiative haben wir einen zusätzlichen Hebel in Bewegung gesetzt. Wir gehen daher weiterhin davon aus, das Ergebnis der Sektoren des Vorjahres in Höhe von 6,6 Milliarden Euro zu übertreffen.

Maßnahmen

In mehr als 160 Jahren haben wir gelernt, wirtschaftliche Entwicklungen mit Augenmaß und Weitblick zu beurteilen. Deshalb verfallen wir auch jetzt nicht in einen kurzfristigen Aktionismus und betreiben keine Schwarzmalerei. Uns geht es um nachhaltige Stärke, die auf Innovationsführerschaft und Gestaltungskraft auf unseren Feldern beruht.

Wir haben uns vorgenommen, Siemens über mehrere Stufen dauerhaft leistungsfähiger und wettbewerbsfähiger zu machen. Und genau das tun wir weiterhin. Der erste Schritt war die Ausrichtung unserer Geschäftsaktivitäten auf die Megatrends. Als zweiten Schritt hatten wir unsere Organisation transparenter, schneller und fokussierter gemacht.

Der dritte Schritt war die Verschlinkung unserer Verwaltungen. Vor rund neun Monaten haben wir dieses Programm gemeinsam mit den Arbeitnehmervertretern verabschiedet. Wir hatten uns vorgenommen bis zum Ende des nächsten Geschäftsjahres 1,2 Milliarden Euro bei unseren Vertriebs- und Verwaltungskosten einzusparen. Zum Halbjahr 2009 haben wir bereits die Marke von einer Milliarde Euro erreicht. Insgesamt kommen wir also sehr erfreulich voran. Das bestätigt uns in dem Potenzial, das wir heben können. Und hier trauen wir uns nach den guten Erfahrungen der vergangenen Monate zu, die Zielmarke, die wir uns gesetzt haben, durchaus auch zu übertreffen.

Der vierte Schritt zur Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit ist die Optimierung unseres Einkaufs. Für diese Aufgabe haben wir im vergangenen Herbst Frau Kux gewonnen.

Grüner Aufschwung: Siemens hervorragend positioniert

Auch wenn wir derzeit eine Phase des Abschwungs durchlaufen, eins ist gewiss: Es wird auch wieder aufwärts gehen. Natürlich müssen wir weiterhin unsere Hausaufgaben machen. Aber zu diesen Hausaufgaben gehört auch, nach vorne zu blicken und die Zukunft zu gestalten. Das tun wir. Wir sehen uns dafür hervorragend positioniert und sind auf sehr gutem Kurs.

Bundespräsident Horst Köhler hat in seiner 4. Berliner Rede Ende März eine „ökologische, industrielle Revolution“ gefordert. Technische Revolutionen waren schon immer unser Feld. Und deshalb ist auch zum Anführen der grünen Revolution niemand besser gerüstet als Siemens.

Die grüne Revolution ist aber nicht nur Thema in Reden. Sie ist bereits ausgerufen. Im Abschluss-Communiqué der Konferenz der G20-Staaten Anfang April haben sich die Teilnehmer zu einer „nachhaltigen und ökologisch orientierten Weltwirtschaft“ verpflichtet.

Ihre Forderung nach „sauberen, innovativen, Ressourcen schonenden und klimafreundlichen Technologien und Infrastrukturen“ haben sie mit einer eindrucksvollen Förderung solcher Projekte verbunden. In den kommenden Jahren werden im Rahmen der staatlichen Investitionsprogramme rund 430 Milliarden US-Dollar in effizientere und klimafreundlichere Infrastrukturen investiert.

Als weltweite Nummer eins bei Umwelttechnologien sind wir hierfür in einer hervorragenden Ausgangsposition. Schon heute umfasst unser Umweltportfolio Technologien mit einem Geschäftsvolumen von 19 Milliarden Euro.

Eine tragende Säule dieses Portfolios ist unsere Division Renewable Energy. Sie hat ihren Auftragseingang gegenüber dem Vorjahresquartal zuletzt um 65 Prozent gesteigert. Mit dazu beigetragen haben zwei Großaufträge für Windanlagen in den vergangenen Wochen: 500 Offshore-Windkraftanlagen mit einer Leistung von insgesamt 1.800 Megawatt für den dänischen Energiekonzern DONG Energy und 88 Windturbinen für den Offshore-Windpark Sheringham Shoal in Großbritannien der norwegischen Energieunternehmen StatoilHydro und Statkraft.

Zusätzlich bauen wir unser Solargeschäft gezielt durch weitere Akquisitionen aus: etwa durch unsere Beteiligung am italienischen Unternehmen Archimede Solar Energy. Das ist für uns ein weiterer Schritt, der führende Anbieter von Lösungen für solarthermische Kraftwerke zu werden. Wir sind bereits Marktführer bei Dampfturbinen für solarthermische Kraftwerke. Durch die Kombination unserer Technologien mit denen von Archimede Solar Energy werden wir die Effizienz dieser Anlagen erhöhen und die Produktionskosten für Solarstrom weiter senken. Und das ist nur ein Beispiel, wie wir unsere Technologieführerschaft und Innovationskraft rund um das Thema Energieeffizienz weiter vorantreiben. Unsere Stellung als führender grüner Infrastrukturgigant bauen wir stetig aus und entwickeln diesen Schwerpunkt im Dialog mit unseren Kunden gezielt weiter. So haben wir im März in einer Studie am Beispiel Münchens nachhaltige und energieeffiziente Infrastrukturlösungen für eine weitgehend CO₂-freie Zukunft von Großstädten vorgestellt. Derzeit erarbeiten wir gemeinsam mit dem russischen Energie-Ministerium ein ähnliches Projekt zur umfassenden Steigerung der Energieeffizienz für die Stadt Jekaterinburg.

Siemens schlägt sich im Vergleich zum Wettbewerb gut

Siemens erweist sich in der Krise als robust: Umsatz und Auftragsbestand haben im zweiten Quartal zugenommen. Im weiteren Verlauf des Jahres gehen wir von rückläufigen Volumina aus und werden hinter unseren Plangrößen vom Sommer 2008 zurückbleiben. Aber wir schlagen uns insbesondere im direkten Vergleich zum Wettbewerb gut.

Wir haben frühzeitig mit Ergebnis sichernden Maßnahmen begonnen und zusätzliche Hebel in Bewegung gesetzt. Deshalb gehen wir weiterhin davon aus, das Ergebnis der Sektoren des Vorjahres zu übertreffen.

Auch in der Krise verfolgen wir unser langfristiges Ziel der Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit. Mit unserem „grünen“ Portfolio sind wir weltweit die Nummer eins und setzen den Ausbau unserer Spitzenposition rasch fort.

Die Konjunkturprogramme der Regierungen sehen vielfach eine Erneuerung der Infrastrukturen und Produktionsanlagen vor. Die Entwicklung hin zu einer grünen Weltwirtschaft ist für uns eine Riesenchance. Wir sind dafür als der führende grüne Infrastruktur-Gigant mit unserer Erfahrung, technischen Expertise und finanziellen Solidität ein verlässlicher und nachhaltiger Partner überall auf der Welt.