

**SIEMENS**

**THE GORES GROUP**

# **PRESSEKONFERENZ**

## ***Siemens und The Gores Group gründen Enterprise-Networks-Joint-Venture***

Joe Kaeser  
*Finanzvorstand*  
**Siemens AG**

Alec Gores  
*Chairman*  
**The Gores Group**

München, 29. Juli 2008

# Siemens Enterprise Communications Joint Venture

## Highlights

- Gores übernimmt 51 Prozent des Joint Ventures (JV) sowie die operative Verantwortung
  - Siemens behält 49 Prozent, besetzt zwei der fünf AR-Sitze und erhält Vetorechte
- 
- Gores stärkt das JV durch Einbringung von zwei Gesellschaften aus seinem Portfolio: Enterasys und SER Solutions
- 
- Wichtige Patente und Lizenzen werden von Siemens auf das JV übertragen
  - Das JV wird bevorzugter Siemens-Lieferant und das Siemens-One-Vertriebsnetz nutzen
- 
- Mitarbeiter und Kunden profitieren langfristig von einer von Beginn an starken Kapitalausstattung des JV, verbunden mit einer Treuhandlösung für das Pensionsvermögen (CTA)
- 
- Gores und Siemens wollen rund 350 Millionen Euro in das JV investieren – zusätzlich zu den F&E-Investitionen. Das JV will zu den Gewinnern der Marktkonsolidierung zählen.
- 
- Chairman und designierter Interims-CEO des neuen JV wird Mark Stone

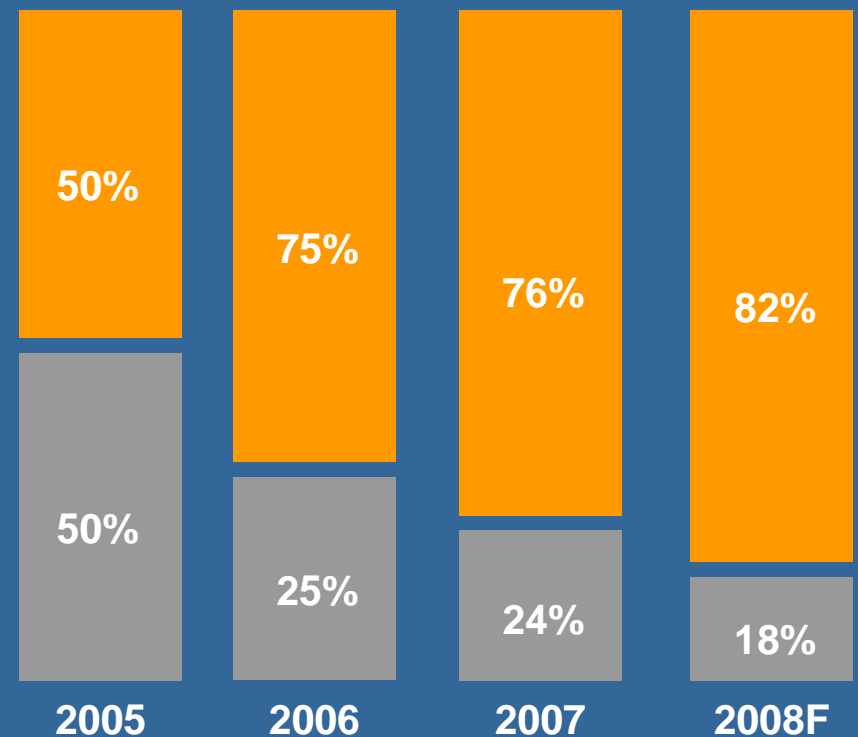
# Siemens Enterprise Communications

Konzentration auf einen Neubeginn

- **Führende Positionen in Wachstumsmärkten**
- **Geplante Restrukturierung fast abgeschlossen**
- **F&E-Investitionen Richtung Innovation und Wachstum steuern**

- **Reduzierung der Kostenposition**
- **Portfolio auf Wachstumsmärkte ausrichten**
- **Puls an Kunden und Märkten**

## F&E-Investitionen



Open Communications

Traditionelle Kommunikation

# Wahl des Partners folgte drei Kriterien

Gores: Erfahrung und operative Expertise

## Vertrauenswürdig

- Langfristiges Engagement für das Geschäft
- Solide finanzielle Basis und Fokus auf Wachstum

## Kompetenz

- Operative Erfahrung bei Umstrukturierungen und Konsolidierungen
- Starke Erfolgsbilanz

## Innovation

- Komplementäres Geschäftsportfolio
- Unternehmen mit starken Synergien
- Operative Expertise in Technologie und Telekommunikation

# Überblick: The Gores Group

## Erfolgreiche Bilanz im Schaffen von Werten

- **Private-Equity-Gesellschaft, mit Investitionsschwerpunkt in etablierte und wachsende Firmen**

- Gores ist operativ orientiert und zielt auf Mehrheitsbeteiligungen an etablierten und wachsenden Unternehmen, die von Gores Geschäftserfahrung und flexiblen Kapitalbasis profitieren können

- **Gegründet 1987**

- Büros in Los Angeles, Boulder (USA) und London (GB)
- Hoch erfahrenes Team mit hervorragend ausgebildeten Experten
- Seit Gründung in über 70 Unternehmen investiert

- **Konsequente, am operativen Geschäft ausgerichtete Strategie**

- Schaffung eines unternehmerischen Umfelds, unterstützt durch operative Erfahrung
- Förderung des Managements und der Mitarbeiter
- Konzentration auf Kunden und Wachstum

- **Investitionen**

- Derzeit 16 aktive Beteiligungen
- Förderung des Managements und der Mitarbeiter
- Konzentration auf Kunden und Wachstum

# Enterasys und SER Solutions

Hervorragende Ergänzung zu Siemens Enterprise Communications



- Umsatz: ~ 330 Mio. USD (220 Mio. EUR)\*
- Mitarbeiter: ~ 800

- **Enterasys mit Sitz in Andover, Massachusetts, ist ein globaler Anbieter von Datennetzen für Firmenkunden**
- **Das Produktportfolio umfasst Multilayer-Switches, Core-Router, WAN-Router, WLANs, Netzwerk-Management und Intrusion-Defense-Systeme**



- Umsatz: ~ 30 Mio. USD (20 Mio. EUR)\*
- Mitarbeiter: ~ 100

- **SER Solutions mit Sitz in Dulles, Virginia, bietet Call-Center-Managementlösungen auf Hardware- und Software-Plattformen**
- **Unterstützte Geschäftsfelder sind Kundenbetreuung und -akquise, Telemarketing, Inkassodienstleistungen, Fundraising sowie Notfallbenachrichtigungen**

**Die Beiträge von Enterasys und SER erweitern die Kompetenzen des Joint Ventures in den Bereichen Datennetze und Software und beschleunigen die bereits laufende Transformation von SEN**

# Die Kunden werden von einem umfangreicheren Angebot an Enterprise-Lösungen profitieren

	<b>Unified Communications</b>
<b>Security</b>	
	<b>Applications</b>

- Nutzung der Vertriebs-Ressourcen und der globalen Präsenz von Siemens Enterprise Communications
- Garantien und Serviceverträge bleiben wirksam
- Schnellere Entwicklung von OpenScape UC Server für Großunternehmen
- Weiterhin Upgrades von HiPath-Produkten, um Investitionen der Kunden zu sichern
- Umstellung auf indirekte Vertriebskanäle und Entwicklung von HiPath-Produkten für kleine und mittlere Unternehmen
- Verfügbares Kapital, um den Erwerb zusätzlicher Technologieplattformen zu finanzieren

# Disclaimer

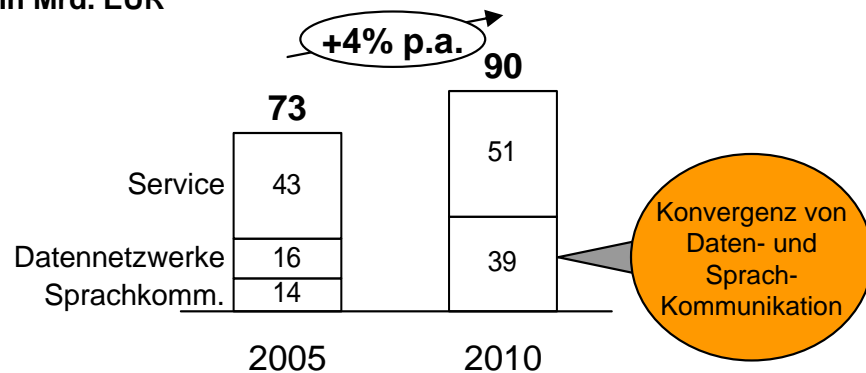
Dieses Dokument enthält zukunftsgerichtete Aussagen und Informationen – also Aussagen über Vorgänge, die in der Zukunft, nicht in der Vergangenheit, liegen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind erkennbar durch Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „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 insbesondere, neben anderen, aufgrund folgender Faktoren: Änderungen der allgemeinen wirtschaftlichen und geschäftlichen Lage (einschließlich Margenentwicklungen in den wichtigsten Geschäftsbereichen), Herausforderungen der Integration wichtiger Akquisitionen und der Implementierung von Joint Ventures und anderer wesentlicher Portfoliomaßnahmen, Änderungen von Wechselkursraten und Zinssätzen, Einführung konkurrierender Produkte oder Technologien durch andere Unternehmen, fehlender Akzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen seitens der Kundenzielgruppen des Siemens-Konzerns, Änderungen in der Geschäftsstrategie, des Ausgangs von offenen Ermittlungen und anhängigen Rechtsstreitigkeiten, insbesondere den Korruptionsuntersuchungen, denen wir derzeit in Deutschland, in den USA und anderswo unterliegen; 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](http://www.siemens.com) und auf der Website der SEC unter [www.sec.gov](http://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.

# **Fragen und Antworten / Hintergrund**

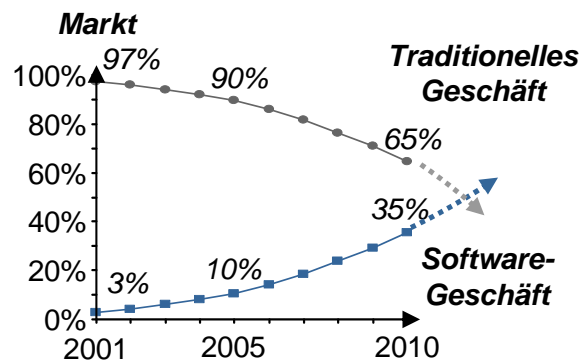
# Der Markt für Enterprise IT- und Kommunikationssysteme ändert sich grundlegend und wird von einem starken Marktführer dominiert

## Entwicklung des ITC-Markts\*

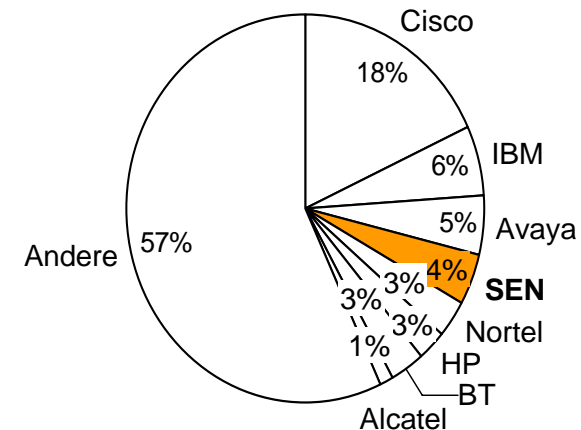
in Mrd. EUR



## Entwicklung des Telekommunikationsmarktes



## Marktanteil von SEN und Mitbewerbern 2007

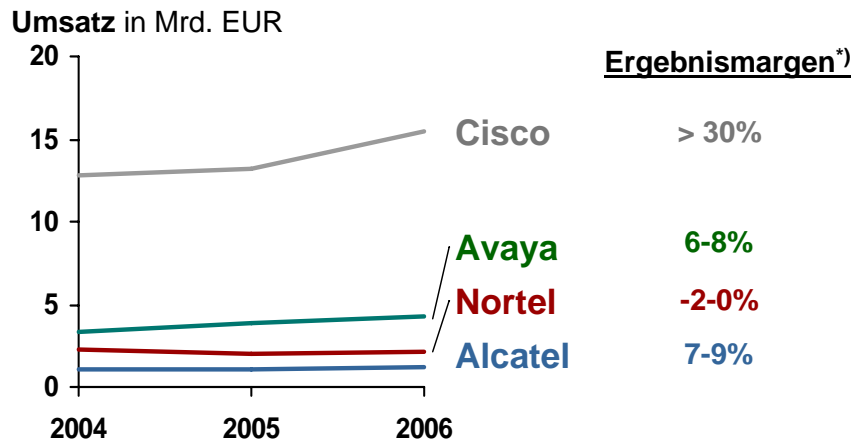


- **Cisco dominiert** mit seiner Marktposition im Datennetzwerkbereich den gesamten Markt
- **Alle traditionellen** Anbieter von Sprachkommunikationslösungen stehen **unter gewaltigem Druck**
- **Härterer Wettbewerb**, z.B. mit Systemintegratoren, Softwarehäusern und IT-Geräteherstellern
- **Der gesamte Marktanteil von SEN** ist von 4,9 % (2005) **auf 4 %** gesunken
- **Eine Marktkonsolidierung wird erwartet**

\* ITC-Markt = Markt für IT- und Telekommunikationslösungen für Unternehmen; ohne Security-Marktsegment

# SEN hat zwar eine starke installierte Basis, kann aber dem Wettbewerbsdruck nicht Stand halten

## Umsätze/Margen von Mitbewerbern



## Eckdaten von SEN

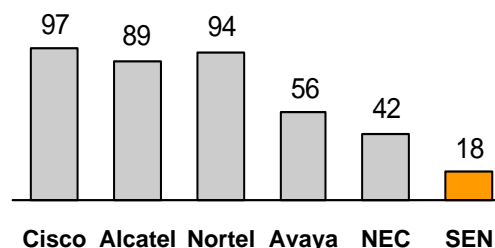
in Mio. EUR

	<u>GJ 2006</u>	<u>GJ 2007</u>
<b>Umsatz</b>	~ €3.500	~ €3.200
<b>Ergebnis</b> vor Steuern (nicht fortgeführtes Geschäft)	(€418)	(€602)

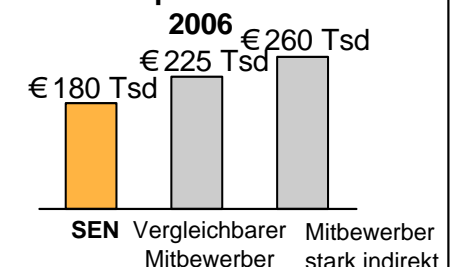
SEN hat zwar eine starke Installationsbasis, aber geringe Umsätze über indirekte Vertriebskanäle und einen niedrigeren Umsatz pro Mitarbeiter

- Installierte Basis**  
(nach Anzahl Leitungen)
1. **Nortel**
  2. **SEN**
  3. **Avaya**
  4. **NEC**
  5. **Alcatel**

**Indirekte Vertriebskanäle 2006** (in % vom Umsatz)



**Umsatz pro Mitarbeiter 2006**



\* Auf der Basis interner Schätzungen