

Jahrespressekonferenz 2007

München

Peter Löscher

Vorsitzender des Vorstands der Siemens AG

Es gilt das gesprochene Wort!

Folie 1

Vielen Dank, Herr Heimbach.

Meine Damen und Herren, auch ich begrüße Sie sehr herzlich zu unserer Jahrespressekonferenz.

Bevor ich Ihnen einen Überblick über das vierte Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahrs gebe, möchte ich auf einen ganz aktuellen Punkt eingehen.

Folie 2

Erstmals in der Geschichte unseres Hauses haben wir eine Zielgröße definiert zur Optimierung der Kapitalstruktur. Diese wird ausgedrückt durch das Verhältnis zwischen bereinigter, industrieller Nettoverschuldung und unserem EBITDA und soll bis 2010 in der Bandbreite von 0,8 bis 1,0 liegen.

Durch diese Maßnahme komplettieren wir das Zielgrößensystem unseres Fit4-2010-Programms.

Aufgrund der starken operativen Cash-Flow-Generierung und des hohen zu erwartenden Verkaufserlöses aus der Siemens VDO Transaktion sehen wir Potenzial zur Optimierung unserer Kapitalstruktur. Daher planen wir, ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen bis zu 10 Milliarden Euro bis 2010 aufzulegen. Damit schaffen wir Wert für unsere Aktionäre und erhalten unsere finanzielle Flexibilität. Wir sind überzeugt, dass wir mit einer effizienteren Kapitalstruktur den Gewinn je Aktie zusätzlich stärken werden und gleichzeitig einen kostengünstigeren Zugang zu den Kapitalmärkten sowie strategische Flexibilität sicherstellen.

Diese Entscheidung spiegelt auch unser Vertrauen in die operative Stärke unseres Unternehmens wider, die wir ja auch im abgelaufenen vierten Quartal nach dem bereits hervorragenden zweiten Quartal erneut beweisen konnten:

- Im vierten Quartal haben wir erneut ein sehr gutes Ergebnis erreicht.
- Unser Wachstumsziel „weltweites Brutto-Inlandsprodukt (BIP) mal zwei“ haben wir erneut deutlich übertroffen. (AE +21 % / U +9 %). Zum Vergleich: Die Wachstumsrate des weltweiten Brutto-Inlandsprodukts betrug im abgelaufenen Quartal 3,5 Prozent.
- **ALLE** Bereiche haben im letzten Quartal erstmalig die höher gesetzten Zielbänder des Fit4-2010-Programms erreicht. Dabei konnten alle Bereiche sowohl ihr

absolutes Ergebnis als auch ihre Ergebnismarge steigern.

Besonders erfreulich ist, dass das Ergebniswachstum den Zuwachs beim Umsatz deutlich übertraf; darauf werden wir auch in Zukunft verstärkt unser Augenmerk richten.

- Das Netto-Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten stieg um **den Faktor 10** auf 1,4 Milliarden Euro nach 139 Millionen Euro im Vergleichsquarter.
- Bedingt durch eine Vielzahl von Sondereffekten liegt das Quartalsergebnis auf Konzernebene jedoch deutlich unter dem Ergebnis des Vorjahresquartals.
 - Der größte Einzeleffekt war dabei der Carve-Out von Siemens VDO Automotive mit einem negativen steuerlichen Effekt von rund 1 Milliarde Euro. Dabei handelt es sich allerdings um einen vorgezogenen Aufwand im Rahmen eines höchst erfolgreichen Desinvestments.

Wir haben für SV einen Verkaufspreis von 11,4 Milliarden Euro erzielt, das entspricht dem höchsten EBITDA-Multiple, das bisher in der Branche gezahlt wurde. Die hohen positiven Ergebniseffekte erwarten wir im laufenden Geschäftsjahr.

- Darüber hinaus sind erhebliche Kosten im Zusammenhang mit unseren internen Untersuchungen aufgelaufen. Das verdeutlicht, dass wir alles daran setzen, um die Vergangenheit schnell und umfassend aufzuarbeiten, und damit auch unserem Anspruch nachkommen, dass das Thema Compliance die erste Priorität unseres Hauses ist.

Soweit zu nicht-operativen Sondereffekten des vergangenen Quartals.

Als Dividende schlagen Aufsichtsrat und Vorstand 1,60 Euro pro Aktie vor nach 1,45 im vergangenen Jahr. Jetzt das Quartal in Zahlen.

-> Folie 3

Der Auftragseingang wuchs verglichen mit dem vierten Quartal 2006 um 21 Prozent auf gut 21 Milliarden Euro. Der Umsatz kletterte um 9 Prozent auf 20 Milliarden Euro. Das operative Ergebnis der Bereiche sprang um 166 Prozent und erreichte den Rekordwert von knapp 2 Milliarden Euro.

Das Ergebnis der fortgeführten Aktivitäten verzehnfachte sich auf 1,4 Milliarden Euro nach 139 Millionen Euro im Vergleichsquarter. Das Ergebnis je Aktie war um 1,35 Euro höher als im vierten Quartal 2006 und erreichte einen Wert von 1,45 Euro. Der Free Cash Flow im vierten Quartal sprang um 165 Prozent – von 963 Millionen Euro im Vergleichsquarter – auf aktuell rund 2,6 Milliarden Euro. Dieser Zuwachs unterstreicht eindrucksvoll unsere Fähigkeit, das operative Ergebnis letztlich auch spürbar in Cash umzuwandeln. Wie war die Margenentwicklung der Bereiche?

-> Folie 4

Zum Halbjahr hatten **ALLE** Bereiche erwartungsgemäß die Margenkorridore des Fit4More-Programms erreicht. In unserem Folgeprogramm Fit4 2010 hatte der Vorstand dann anspruchsvollere Margenbänder festgeschrieben, die spätestens im Geschäftsjahr 2010 erreicht werden sollten. Dieses Ziel haben wir bereits im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres 2007 erreicht. Hierbei hat uns auch das positive, konjunkturelle Umfeld geholfen. Wo stehen wir bei der Zielerfüllung von Fit4 2010 auf Basis des Geschäftsjahrs?

-> Folie 5

Im Rahmen von Fit4 2010 hatten wir uns **vorgenommen**, zweimal so schnell zu wachsen wie das weltweite Brutto-Inlandsprodukt. **Erreicht** haben wir beim Auftragseingang Mehr als das dreifache Wachstum, beim Umsatz deutlich mehr als das doppelte Wachstum.

Vorgenommen hatten wir uns des Weiteren, unsere Profitabilität deutlich zu erhöhen. **Erreicht** haben wir im Ergebnis der Bereiche einen Anstieg von 70 Prozent auf rund 6,6 Milliarden Euro.

Allen Bereichen ist es besser als bisher gelungen, ihr Umsatzwachstum in höhere Ergebnisbeiträge umzuwandeln. Auf zwei Punkte möchte ich noch gesondert hinweisen: Auf den positiven Ergebnisswing von rund 1 Milliarde Euro bei Siemens IT Solutions and Services sowie auf unser negatives Beteiligungsergebnis von mehr als 400 Millionen Euro bei Nokia Siemens Networks.

Vorgenommen hatten wir uns, die Rendite auf das eingesetzte Kapital – kurz ROCE – zu erhöhen. Wie Sie wissen, gilt für die fortgeführten Aktivitäten des Konzerns ein Zielkorridor von 14 – 16 Prozent im Geschäftsjahr 2010. **Erreicht** haben wir 12,7

Prozent ROCE nach 9,6 Prozent im Geschäftsjahr 2006. Mit einem ROCE von 15,5 hat das vierte Quartal überproportional zu diesem Zuwachs beigetragen.

Die getätigten oder angekündigten Akquisitionen aus dem Geschäftsjahr 2007 führen im laufenden Geschäftsjahr zu einem deutlichen Anstieg des eingesetzten Kapitals und somit zu einem vorübergehend geringeren ROCE.

Vorgenommen hatten wir uns eine stärkere Fokussierung auf Cash, um unser organisches Wachstum zu finanzieren. **Erreicht** haben wir eine Cash Conversion Rate von 1,73 nach 0,69 aus dem Vorjahr. Zu dieser Verbesserung hat das vierte Quartal überdurchschnittlich beigetragen (1,83).

Unter dem Strich stellen wir fest, das Programm Fit4 2010 ist sehr gut gestartet. Das macht uns zuversichtlich, dass wir die bekannten Ziele übertreffen können und bei der Profitabilität weiter zu unseren Wettbewerbern aufschließen können.

-> Folie 6

Besser werden müssen wir beim Thema Compliance; insgesamt kommen wir hier gut voran: Ganz aktuell können wir Ihnen mitteilen, dass unsere interne Analyse von Barscheck- und Kassenauszahlungen sowie vertriebsbezogenen Beraterverträgen in allen Bereichen und den Regionen weitgehend abgeschlossen ist. Damit gehen wir davon aus, dass das Volumen der steuerlich nicht abzugsfähigen Zahlungen nahezu feststeht und wir uns daher bei den weiteren Untersuchungen nunmehr innerhalb eines definierten Rahmens bewegen. Diese Analyse wurde zusätzlich zu den unabhängig weiterlaufenden Untersuchungen von Debevoise & Plimpton durch uns vorgenommen.

Folgende Ergebnisse sind dabei für steuerlich nicht abzugfähige Zahlungen in den Büchern festzustellen:

- Wie bereits im Oktober kommuniziert, entfällt auf den ehemaligen Bereich Siemens Communications für die Jahre 2000 – 2006 in Deutschland eine Steuerschuld von 179 Millionen Euro aufgrund von Zahlungen in Höhe von 449 Millionen Euro, bei denen eine steuerliche Abzugsfähigkeit nicht eindeutig festgestellt werden konnte.
- Für alle weiteren Bereiche besteht für die Jahre 2000 – 2006 eine Steuerschuld in Deutschland von 264 Millionen Euro aufgrund von Zahlungen in Höhe von 599

Millionen Euro, für die eine steuerliche Abzugsfähigkeit nicht eindeutig festgestellt werden konnte.

- Außerhalb Deutschlands ergibt sich für den Zeitraum von 2000 – 2006 die im Geschäftsjahr 2007 gebuchte Steuerlast von 75 Millionen Euro aufgrund von Zahlungen in Höhe von 258 Millionen Euro, für die eine steuerliche Abzugsfähigkeit nicht eindeutig festgestellt werden konnte.

Die Einzelheiten dazu sind ausführlich im Earnings Release in Verbindung mit dem Dokument „Legal Proceedings“ erläutert. Beides finden Sie in Ihrer Pressemappe. Wir sind froh, dass wir damit wieder einen wichtigen Schritt bei der Aufarbeitung der Vergangenheit weitergekommen sind.

* * *

Für die Zukunft ist unser Ziel nicht mehr und nicht weniger, als Höchstleistung zu bringen und das auf höchstem ethischen Niveau. In der Konsequenz heißt das: Die Verantwortung für das Operative Geschäft schließt die Verantwortung für Compliance ein.

Mit anderen Worten: Compliance muss eine tragende Säule unserer Führungskultur und integraler Bestandteil sämtlicher Geschäftsprozesse sein. Um unsere Kommissiosigkeit beim Thema Compliance noch deutlicher zu kennzeichnen, werden wir in Zukunft jährlich die Zahl der Personen nennen, von denen wir uns im Laufe des Geschäftsjahrs trennen mussten bzw. bei denen Verstöße gegen unsere Compliance-Richtlinien disziplinarische Folgen hatten.

-> Folie 7

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir bei 470 Mitarbeitern, die gegen unsere internen Richtlinien verstoßen haben, personelle Konsequenzen gezogen:

- Bei 14 Prozent der Personen wurde der Tatbestand der Korruption oder Verstöße gegen das Kartellrecht nachgewiesen.
- Bei 24 Prozent der Personen lag Untreue bzw. Betrug vor.
- Bei den restlichen 62 Prozent der Fälle handelte es sich um andere Verstöße, wie z. B. gegen unsere Anti-Diskriminierungsrichtlinien oder gegen interne Arbeitsrichtlinien.

- Von 30 Prozent der rund 500 Mitarbeiter, bei denen wir personelle Konsequenzen gezogen haben, haben wir uns getrennt.
- Bei 8 Prozent wurden Bestandteile des Gehalts gestrichen.
- Die restlichen 62 Prozent wurden verwahrt oder abgemahnt.

Unsere Haltung bei dem Thema Compliance erlaubt keine Grauzone und keine Kompromisse. Die Aufklärungsarbeit von Debevoise läuft selbstverständlich unverändert weiter, und über den Stand der Ermittlungen werden wir wie bisher quartalsweise berichten.

Meine Damen und Herren,

soweit meine Anmerkungen zum letzten Quartal bzw. zum letzten Geschäftsjahr. Jetzt möchte ich den Blick auf die Zukunft richten und Ihnen die Maßnahmen erläutern, mit denen wir unser Geschäft stärken und unser Unternehmen weiterentwickeln.

-> Folie 9

Ziel dabei ist es:

- Komplexität zu reduzieren
- fokussierter zu werden und im Ergebnis
- schneller, näher am Kunden und damit erfolgreicher im Markt zu agieren.

Lassen Sie mich die neue Aufstellung in sechs Punkten erläutern: **Erstens**, unser Unternehmen soll ein integrierter Technologiekonzern bleiben. Siemens ist und wird **KEINE** Finanzholding.

Zweitens, unser Unternehmen soll von einem Vorstand mit operativer Verantwortung für die operativen Einheiten, die Regionen und die Zentralstellen geführt werden. Der Unterschied zwischen Zentralvorstand und Vorstand wird aufgehoben. Jedes Vorstandsmitglied wird an der Spitze einer eindeutigen Verantwortungslinie mit klaren Eskalationsstufen stehen. Dadurch erhöhen wir die Transparenz unserer Organisation, wir schaffen eine klare Zuordnung der Verantwortung im Unternehmen, wir verringern die Komplexität und im Ergebnis erhöhen wir die Entscheidungsgeschwindigkeit.

Drittens, wir ordnen unsere Geschäfte den drei Sectors

- **INDUSTRY**,
- **ENERGY** und
- **HEALTHCARE** zu.

Sie entsprechen im Wesentlichen den Applikationsfeldern, die Sie aus unserem Fit4-2010-Pro-gramm kennen. Jeder Sector soll von einem operativ verantwortlichen Vorstandskollegen nach dem CEO-Prinzip geführt werden, das heißt, an der Spitze jedes Sectors steht **KEIN** Gremium, sondern **EINE** verantwortliche Person. Die erste operative Ebene innerhalb der Sectors werden Divisions, die zweite operative Ebene Business Units sein. Auch diese Einheiten werden jeweils von einem CEO geführt.

Die externe Finanzberichterstattung soll in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs 2008 auf die neue Struktur umgestellt werden.

Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahrs berichten wir dann nach der neuen Struktur, erstmals also die Vorstellung der Zahlen zum dritten Quartal im Juli. Für Details ist es jetzt natürlich noch zu früh. Aber eines möchte ich betonen: Wir werden die Transparenz gegenüber dem bereits sehr hohen Grad von heute nochmals erhöhen.

Viertens, zu den Wurzeln unseres Erfolges zählt unsere breite, internationale Aufstellung. Daran werden wir auf jeden Fall festhalten. Es gab, es gibt und es wird auch in Zukunft eine „Misses Siemens“ bzw. einen „Mister Siemens“ als **DEN** zentralen Ansprechpartner unseres Unternehmens in den Ländern geben, in denen wir geschäftlich aktiv sind. Allerdings möchten wir diese Aufgabe weiterentwickeln und die vertriebliche Verantwortung im Sinne unserer Kunden stärken. Die Regionen werden auch in Zukunft durch entsprechende Zuständigkeiten im Vorstand abgebildet werden.

Fünftens, wir wollen die grundlegende Struktur der Matrix von weltweit operierenden Geschäftseinheiten (Weltunternehmer) und Regionalgesellschaften beibehalten. Gleichzeitig wollen wir die auch früher im Grundsatz festgeschriebene Vorfahrtsregelung der Weltunternehmer wieder klar praktizieren.

Sechstens, es liegt auf der Hand, dass eine solche Veränderung der Konzernstrukturen auch Auswirkungen auf die Zentralen hier in München, in den Regionen und operativen Einheiten haben wird. Schließlich kann man nicht alle operativen Einheiten verändern und bei den zentralen Abteilungen alles beim Alten belassen.

Wir werden sehr genau definieren, wie wir Stabsaufgaben den verschiedenen Ebenen der neuen Struktur zuordnen. Dabei vergleichen wir uns selbstverständlich auch mit unseren Wettbewerbern. Und daraus ergibt sich, dass wir bei unseren Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten, den so genannten SG&A-Kosten, mit rund 17 Prozent im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich über dem Niveau der besten Wettbewerber liegen. Um diese Lücke schrittweise zu schließen, planen wir bis zum Jahr 2010 unseren SG&A-Kostenanteil um zehn bis zwanzig Prozent zu senken.

Noch ein Wort zur zeitlichen Abfolge: Ende November werden wir die detailliert ausgearbeiteten Pläne zur Weiterentwicklung unserer Organisation im Aufsichtsrat präsentieren und zur Entscheidung vorlegen. Vorbehaltlich der Zustimmung im Aufsichtsrat werden wir mit der Implementierung dieser neuen Struktur ab Januar 2008 beginnen.

-> Folie 10

Ich hatte es eben schon angesprochen: Wir werden die Geschäfte der bisherigen operativen Bereiche den drei Sektors – Industry, Energy und Healthcare – zuordnen. Dadurch entfällt die Bereichsebene in der neuen Organisation. In den Sector Industry gehen die Geschäfte der Bereiche: Automation & Drives, Siemens Building Technologies, Industrial Solutions and Services, Transportation Systems und Osram.

In den Sector Energy gehen die operativen Einheiten unserer beiden Bereiche Power Generation und Power Transmission and Distribution. In den Sector Healthcare geht der Bereich Siemens Medical Solutions.

Die Bereiche SIS und SFS behalten ihren Status als Cross-Sector Business, da sie sowohl das Geschäft der Sektors unterstützen als auch natürlich externes Geschäft haben.

Wir nutzen die Neuordnung unserer Geschäfte als Chance, Synergiepotenziale der bisherigen Geschäftsgebiete – das sind die weltweit operativen Einheiten nach alter

Ordnung – neu zu bewerten und – wo immer möglich – auch zu heben. Jetzt möchte ich Ihnen ein kurzes Portrait dieser drei Sectors geben.

-> Folie 11

Der Sector Industry:

Durch die noch engere Verzahnung unserer Geschäfte unter dem Dach eines Sectors können wir umfassendere Lösungen für Großkunden anbieten und unseren Wettbewerbsvorsprung weiter ausbauen. Als weiteren Vorteil sehen wir, dass wir das weltweite Vertriebsnetz unseres Bereichs Automation & Drives unter einem Sectordach jetzt zusätzlich für das Produktgeschäft der Gebäudetechnik und von Osram nutzen können. Produkte und Lösungen anzubieten, die Industrieprozesse vereinfachen und beschleunigen – dabei setzen wir schon seit langem den Trend. Es gibt kein Unternehmen, das sich mit unserem industriellen Prozess-Know-how und unserer Fähigkeit, daraus wertschaffende Lösungen zu entwickeln, messen kann. Wir sind die Nummer eins in solch attraktiven Märkten wie Fabrikautomation oder auch Bahnautomatisierung. Durch unsere Plattform Simatic setzen wir bei Industriesteuerungen den Standard. Auf diesen Erfolg bauen wir auf und verwenden die Simatic zunehmend auch in anderen Gebieten.

-> Folie 12

Der Sector Energy:

Die Aussichten hier sind hervorragend: Die Weltbevölkerung wächst, die urbanen Zentren wachsen überproportional, das weltweite Wirtschaftswachstum bleibt auf hohem Niveau, die Energienachfrage steigt. Gleichzeitig wird immer deutlicher, dass Wirtschaftswachstum und steigender Energiebedarf stärker in Einklang gebracht werden müssen mit den Erfordernissen von Umweltschutz und der Schonung natürlichen Ressourcen. Darüber hinaus muss der Kraftwerkspark in vielen Ländern besonders im Hinblick auf die hohen Öl- und Gaspreise erneuert werden. Alles in allem rechnen wir zwischen 2006 und 2010 mit einem jährlichen Marktwachstum von 11 Prozent. Siemens ist technisch führend sowohl bei der Energieerzeugung mit konventionellen Kraftwerken als auch mit alternativen Energiequellen.

Dazu zwei Beispiele: Zum einen, unsere Gas- und Dampfturbine, die derzeit in Ir- sching, nahe Ingolstadt, bei unserem Kunden EON installiert wird, erreicht im Kombi- betrieb den Effizienz-Weltrekord von 60 Prozent. Zum anderen, wir sind Marktführer bei Offshore-Windkraftanlagen. Vor wenigen Wochen haben wir einen Vorvertrag abgeschlossen über die Lieferung von einhundertvierzig 3,6-Megawatt-Windturbinen für den Offshore-Windpark Greater Gabbard, 25 Kilometer vor der Küste von Suffolk in Großbritannien. Das Volumen dieses Projekts liegt im oberen dreistelligen Millio- nenbereich. Das ist der größte Auftrag in unserem Windgeschäft bisher. Damit un- terstreichen wir unsere Führungsposition bei Offshore-Windanlagen. Unseren jungs- ten Großauftrag haben wir gestern vermeldet: Es handelt sich dabei um das Projekt Wolfe Island Wind in der kanadischen Provinz Ontario, zu dem wir 86 Windturbinen mit einer Leistung von jeweils 2,3 Megawatt (MW) liefern.

Auch bei der Energieübertragung und -verteilung spielen wir in der Champions Lea- gue. Im Juni haben wir den Auftrag erhalten, die mit 5.000 Megawatt leistungsstärks- te Hochspannungsgleichstromübertragungsverbindung zwischen der Provinz Yunnan im Südwesten Chinas und der im Süden Chinas liegenden Provinz Guangdong zu errichten. Das sind 1.400 Kilometer!

-> Folie 13

Der Sector Healthcare:

Durch eine Weltbevölkerung, die wächst und gleichzeitig länger lebt, ist das Markt- wachstum im Gesundheitswesen per se vermutlich eines der verlässlichsten und vorhersehbarsten. Heute sind wir das einzige Unternehmen, das Lösungen für die gesamte klinische Wertschöpfungskette – von der Prävention, über die Diagnostik und Therapie bis zur Nachsorge – aus einer Hand anbieten kann. Oder, mit anderen Worten: Wir sind das einzige Unternehmen, das die In-vitro-Diagnostik, also die Dia- gnostik sozusagen im Labor, mit der In-vivo-Diagnostik, also im Wesentlichen bildge- bende Verfahren, gestützt auf moderne IT- Verfahren verbindet. Durch die jüngsten Akquisitionen von Diagnostic Products Corporation (DPC), Bayer Diagnostics und zuletzt Dade Behring sind wir zu **DEM** führenden Anbieter in der In-vitro-Diagnostik aufgestiegen.

Zugleich hat Siemens Medical seinen adressierbaren Gesamtmarkt auf 57 Milliarden Euro verdoppelt und sich dabei weitere, attraktive Marktsegmente erschlossen.

Vor diesem Hintergrund haben wir beschlossen, das Zielband für die operative Marge auf 14 – 17 Prozent anzuheben.

Eine Fußnote noch zur Akquisition von Dade Behring: Am Dienstag dieser Woche haben wir diese Transaktion abgeschlossen. Dade Behring ist nun ein Teil von Siemens Medical Solutions Diagnostics.

* * *

Meine Damen und Herren,

Wir sind sicher, dass diese neuen Strukturen unser Unternehmen einfacher, transparenter, fokussierter und im Ergebnis schneller und erfolgreicher machen. Damit ist auch klar, dass wir über die bisherigen Ziele des Fit4-2010-Programms hinausgehen werden und die Margenbänder für unsere Geschäfte erhöhen. Bei dem Sector Healthcare tun wir das heute schon; für die Sectors Industry und Energy wollen wir die neuen Zielbänder Ende Januar kommunizieren.

-> Folie 14

Bevor ich meine Ausführungen zusammenfasse, möchte ich noch eine Bemerkung zur Entwicklung unserer Mitarbeiterzahl machen. Wir weisen den Bereich Siemens VDO Automotive (SV) und Siemens Enterprise Communications (SEN) und damit auch die Mitarbeiterzahl dieser Geschäftseinheiten im Zahlenwerk unter der Rubrik „Discontinued Operations“ aus.

In Summe wachsen wir stabil und haben dem entsprechend auch Arbeitsplätze geschaffen. Weltweit haben wir im Geschäftsjahr 2007 insgesamt 12.200 Arbeitsplätze geschaffen (ohne Konsolidierungskreisefekte); in Deutschland kamen per saldo 1.400 neue Mitarbeiter zu uns. Lassen Sie mich jetzt zusammenfassen:

Erstens, wir wollen ein starkes Signal im Finanzmarkt setzen und bis 2010 bis zu 10 Milliarden Euro in ein Aktienrückkaufprogramm investieren. Wir tun das, weil wir voll auf die operative Stärke unseres Unternehmens vertrauen und die Attraktivität unseres Unternehmens gegenüber unseren Investoren unterstreichen wollen.

Zweitens, im Volumen sind wir sowohl im vierten Quartal als auch im Gesamtjahr erneut schneller gewachsen als wir uns im Fit4-2010-Programm vorgenommen hatten.

Drittens, für das Gesamtjahr 2007 weisen wir eines der höchsten operativen Ergebnisse in unserer Unternehmensgeschichte aus; das vierte Quartal lag operativ auf Rekordniveau. Es ist uns gelungen, das Volumenwachstum überproportional in operatives Ergebnis umzuwandeln.

Viertens, unser Fit4-2010-Programm ist sehr gut gestartet. Im Zuge der Etablierung unserer neuen Struktur werden wir uns anspruchsvollere Margenziele geben. Im Medizintechnikgeschäft haben wir schon jetzt das Zielband auf 14 bis 17 Prozent angehoben.

Fünftens, herausragenden geschäftlichen Erfolg verbinden wir mit höchsten ethischen Ansprüchen. Compliance ist ein selbstverständlicher Bestandteil unserer Geschäftsprozesse. Die Verantwortung dafür liegt jeweils bei der Person, die das Geschäft auch operativ verantwortet.

Sechstens, in diesem Geschäftsjahr werden wir einen tiefgreifenden Umbau unserer Organisation vornehmen und sie transparenter, fokussierter und schneller machen. Verantwortlichkeiten werden eindeutig zugeordnet sein. Vorbehaltlich Zustimmung des Aufsichtsrats Ende November, beginnen wir mit der Implementierung der neuen Struktur im Januar 2008.

Siebtens, im Geschäftsjahr 2008 wollen wir im Volumen erneut mindestens doppelt so schnell wachsen wie das weltweite Brutto-Inlandsprodukt. Beim operativen Ergebnis wollen wir mindestens doppelt so schnell wachsen wie im Volumen. Eine wesentliche Maßgabe für die operativen Einheiten wird es sein, den Abstand bei der Profitabilität gegenüber unseren wichtigsten Wettbewerbern zu verringern.

-> Folie 15

Meine Damen und Herren, der 12. Oktober 1847 war der Tag, an dem Werner Siemens und Johann Georg Halske zum ersten Mal die Türen ihrer Werkstatt in der Schöneberger Straße 19 in Berlin aufgesperrten. Diesen Jahrestag haben wir als Startschuss für unsere neue Kommunikationskampagne genommen, von der Sie einige Motive hier im Raum sehen. In der Tat glaube ich, dass wir mit gutem Recht von uns sagen dürfen, dass es die Siemensianer waren, die ein Gutteil dazu beitragen haben, auf die jeweils drängendsten Fragen ihrer Zeit technisch-innovative Antworten zu geben. Das war so zu Zeiten von Werner von Siemens. Das ist auch heute so, in Zeiten, in denen sich die Fragen um demographischen Wandel, fortschreitende

Urbanisierung und drohenden Klimawandel drehen. Und das wird auch in Zukunft so bleiben.

Unser Unternehmen hat den Wandel in den 160 Jahren seines Bestehens immer aktiv gestaltet; letztlich ist diese Wandlungsfähigkeit eine unserer großen Stärken.

NICHT gewandelt hat sich aber unsere Kompetenz, schwierige Fragen im Sinne unserer Kunden zu stellen und auf diese Fragen die richtigen, weil wertschaffenden Antworten zu geben. Darauf sind wir stolz – und deshalb bin auch ich sehr stolz darauf, Verantwortung in diesem phantastischen Unternehmen zu tragen. Ich tue das sehr gern. Und wir kommen Schritt für Schritt voran.

Vielen Dank.