

Umfangreiche Neuausrichtung von Siemens Enterprise Communications

Pressekonferenz

Joe Kaeser

Dr. Siegfried Russwurm

26. Februar 2008

Fundamentaler Wandel des Markts - Von Hardware zu Software

Von Hardware-dominierten Lösungen ...

2000



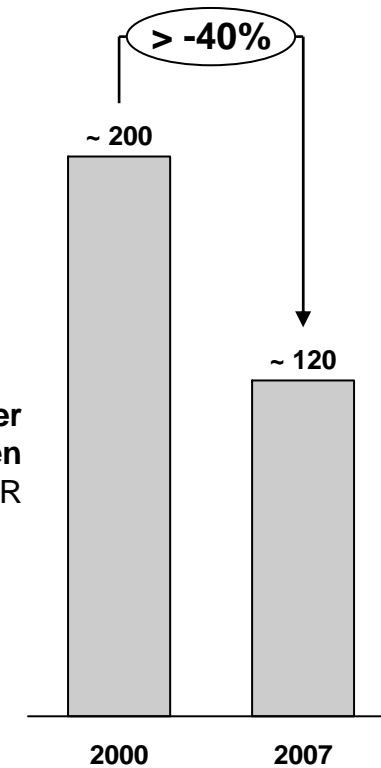
... zu Software-Lösungen

Heute

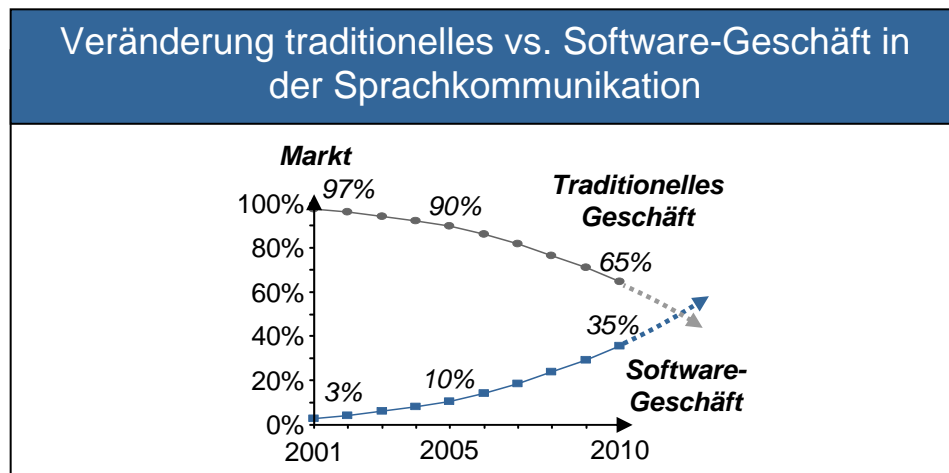
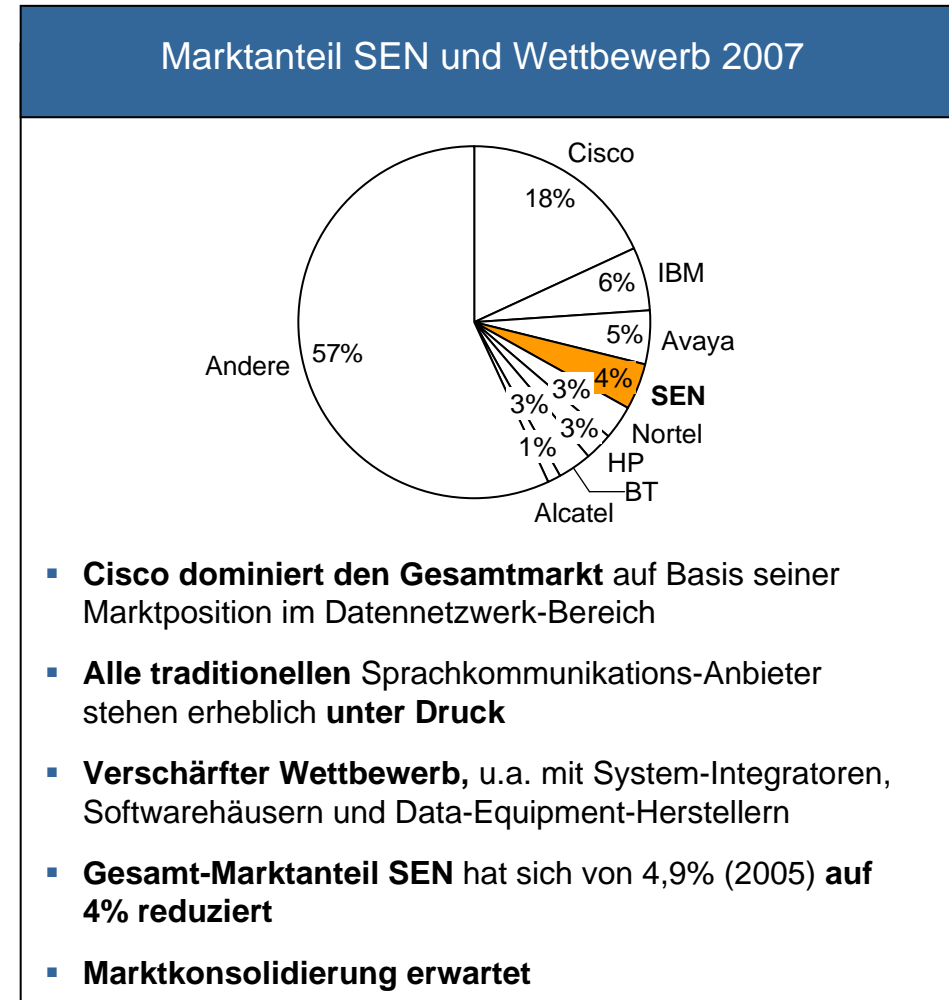
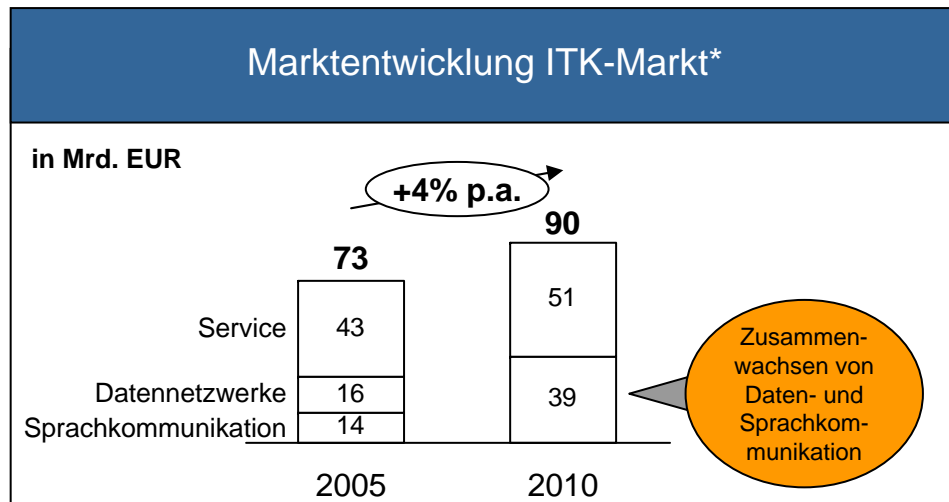


Starker Preisverfall

Preis pro Teilnehmer
in Firmennetzen
in EUR



Der Markt für IT / Telekommunikationslösungen in Unternehmen verändert sich grundlegend und wird von einem starken Marktführer dominiert



* ITK-Markt = Markt für IT / Telekommunikationslösungen in Unternehmen; ohne Security-Anteile

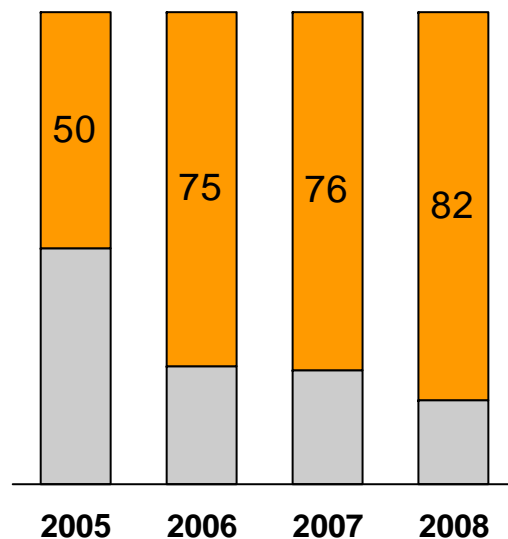
Wir haben massiv in innovative Softwaretechnologie investiert und haben eine führende Technologieposition im Bereich Unified Communications

Focus auf "Open IT Communications"

F&E-Investitionen (in Prozent)
Siemens Enterprise Communications

Neue Lösungen
für Software, IP

Traditionelle
Produkte



Wachstum treiben & Investition in Innovationen

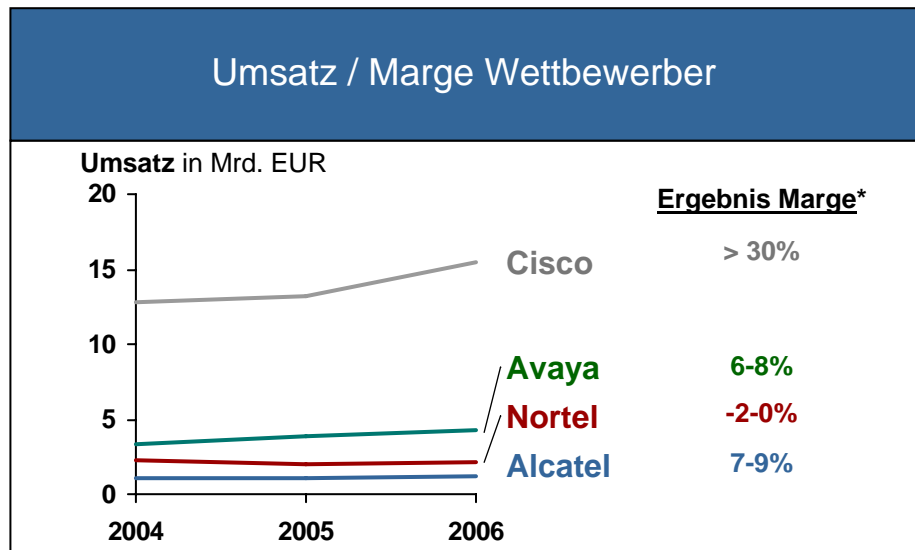
CeBIT 2008

Innovative Bereiche forciert → führend im Bereich Unified Communications

- Next Generation Plattform (HiPath 8000)
- Applications / Unified Communications (Open Scape)



SEN hat eine starke installierte Basis, kann sich aber dem Wettbewerbsdruck nicht entziehen

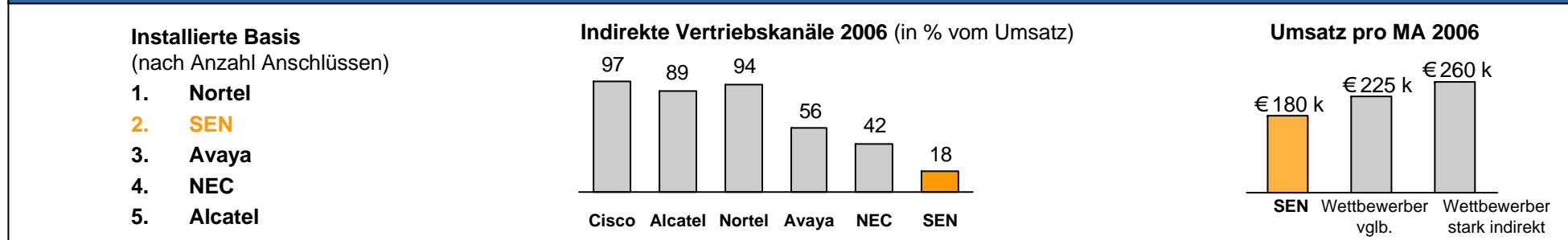


Eckdaten SEN

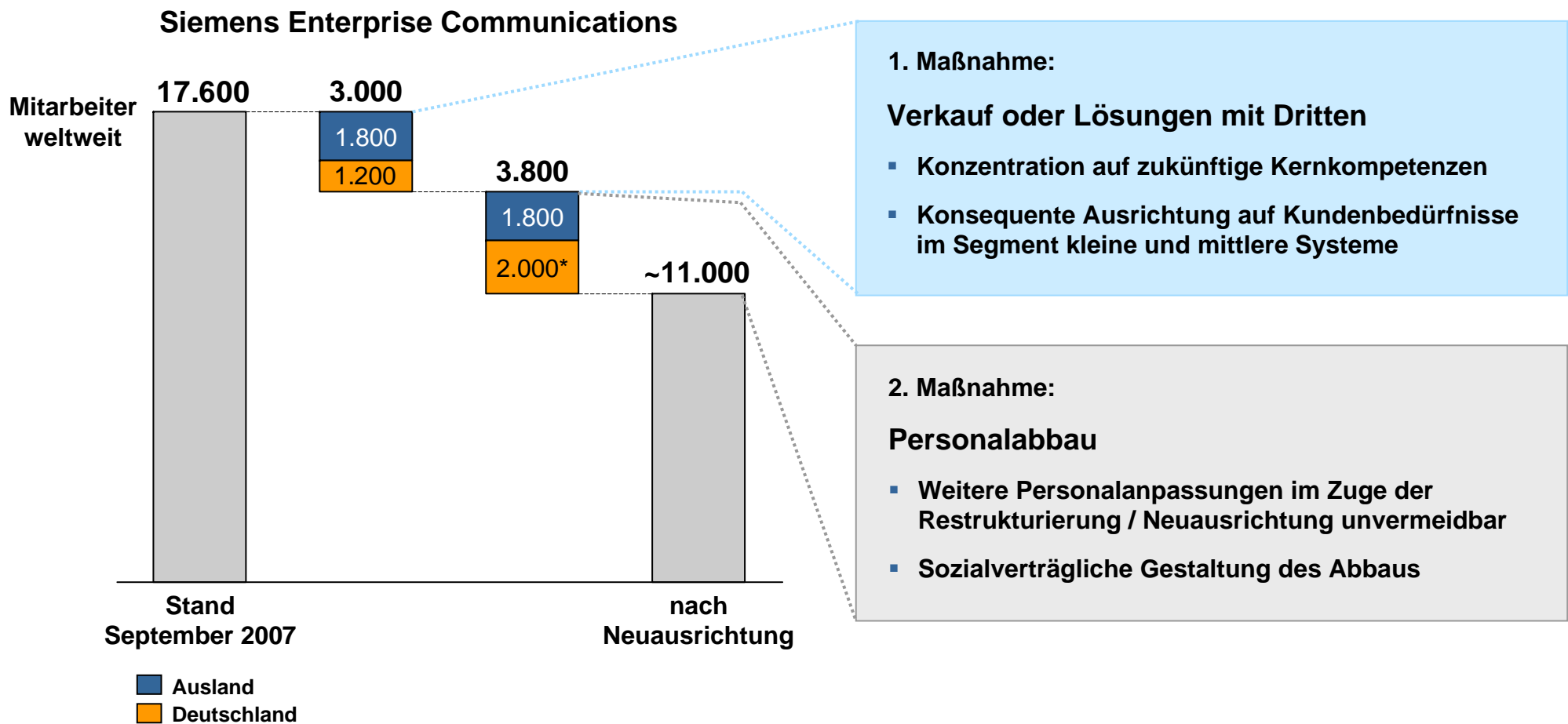
in Mio. EUR

	GJ 2006	GJ 2007
Umsatz	~ €3.500	~ €3.200
Group Profit vor Steuern (nicht fortgeführte Aktivitäten)	- €418	- €602

Starke installierte Basis für SEN, aber geringer Umsatzanteil über indirekte Vertriebskanäle und niedriger Pro-Kopf-Umsatz



Durch Verkauf oder Lösungen mit Dritten sollen möglichst viele Arbeitsplätze gesichert werden



* Im letzten Sommer angekündigter Stellenabbau von 600 Stellen enthalten

Sicherung von Arbeitsplätzen durch Verkauf oder Lösungen mit Dritten

- Konzentration auf zukünftige **Kernkompetenzen**
- Optimierung der **Wertschöpfungsstrukturen**
- Konsequente Ausrichtung auf **Kundenbedürfnisse** im Segment für **kleine und mittlere Systeme**

1. Maßnahme: Verkauf oder Lösungen mit Dritten

- Weltweit betroffen: **3.000 Mitarbeiter**, davon in Deutschland **1.200 Mitarbeiter**
- Konkrete Maßnahmen bei den **Werken**:
 - Verkauf oder Lösungen mit Dritten** bei der Produktion im Ausland (Standorte in Brasilien und Griechenland) und für das Werk in **Leipzig (Produktion sichergestellt mit dem Ziel der Standorterhaltung)**
- Verkauf von SEN betriebenen **Call-Centern im Ausland**
- **Partnerschaft mit IT-Anbieter** stärkt den **Direktvertrieb und Service** für kleine und mittlere Systeme in Deutschland

Personalabbau zur Sicherung der SEN-Wettbewerbsfähigkeit

Produktivitätssteigerung

- Prozesse
- Portfolio
- Wegfall Arbeitsinhalte
- Wandel Kompetenzprofil

2. Maßnahme: Personalanpassungen

- Weitere **Personalanpassungen** im Zuge der Restrukturierung / Neuausrichtung **unvermeidbar**
 - bis zu **3.800 Mitarbeiter** weltweit, davon in Deutschland **2.000 Mitarbeiter**
 - Im letzten Sommer angekündigter Stellenabbau von 600 Stellen in Deutschland enthalten
- **Sozialverträgliche Gestaltung** des Abbaus
 - Gespräche mit Arbeitnehmervertretern aufgenommen
 - Ziel: Interessensausgleich schnellstmöglich abschließen und **Gründung einer Transfergesellschaft (beE - betriebsorganisatorisch eigenständige Einheit)**

Positive Erfahrungen mit bisherigen Transfergesellschaften

- **Positive Erfahrungen** mit der Einrichtung von **Transfergesellschaften** seit 2003
- Bisher **>5000** betreute **Mitarbeiter** mit einer durchschnittlichen **Vermittlungsquote** von **80%**
- **Vermittelte Profile**
(Vertrieb, Projektmanager, Servicetechniker, Sachbearbeiter, Assistenz, gewerbliche, ungelernete Mitarbeiter)

Gute Rahmenbedingungen

- **Gute Chancen am Arbeitsmarkt** durch hohe Grundqualifikation und Erfahrung der Siemens-Mitarbeiter
- **Interne** Vermittlung:
 - **3.300 offene Stellen** bei Siemens in Deutschland
- **Externe** Vermittlung:
 - Kontakt und Netzwerk zu **4.000 Unternehmen**
- **Umschulungsprogramme** in unserer Ausbildungseinheit Siemens Professional Education werden geprüft

Die dauerhafte Sicherung des Geschäfts erfordert eine strategische Neuausrichtung und operative Verbesserung

- **Strategische Neuausrichtung mit Zielsetzung, eine Nummer-2-Position zu erreichen**
 - Durch strategische Allianz
 - Indirekt durch verlässlichen und erfahrenen Finanzinvestor mit operativer Ausrichtung
- **Ausgleichen der operativen Wettbewerbsnachteile**
 - Kostenposition entlang der gesamten Wertschöpfungskette mit Schwerpunkt auf die Stammhaus- und weiteren Support-Funktionen
 - Ausbau indirekter Vertriebskanäle
- **Klarer Fokus auf die Stärken**
 - Innovative Software-Produkte mit HiPath 8000, OpenOffice und OpenScape Unified Communication Server
 - Klare Migrationsstrategie und Investitionsschutz für unsere Kunden (HiPath 4000 / HiPath 8000)
 - Direktvertrieb für Großkunden und Global Accounts
 - Starke Marktposition in Europa und Südamerika
- **Dauerhafte Sanierung und Zukunftsausrichtung inkl. einer langfristig und wirtschaftlich orientierten Partner- bzw. Käuferauswahl stehen im Vordergrund aller Überlegungen**
- **Sozialverträgliche Restrukturierung unter Nutzung bewährter Modelle im Unternehmen**

➔ **SEN bleibt weiterhin ein verlässlicher Partner für seine Kunden**