

**„ERFOLGREICHE ABSPALTUNG UND  
SOLIDES VIERTES QUARTAL“**

**BILANZPRESSEKONFERENZ ZUM  
GESCHÄFTSJAHR 2020**

**Christian Bruch**

Vorstandsvorsitzender Siemens Energy AG

**Maria Ferraro**

Finanzvorstand Siemens Energy AG

München, 10. November 2020

Es gilt das gesprochene Wort.

---

## Christian Bruch

Sehr geehrte Damen und Herren,

guten Morgen und herzlich willkommen zur ersten Bilanzpressekonferenz der Siemens Energy AG.

Unser Finanzvorstand Maria Ferraro und ich möchten Ihnen heute einen Überblick über das vierte Quartal geben sowie über das abgelaufene Geschäftsjahr 2020, über das Marktumfeld und unsere Erwartungen für das aktuelle Geschäftsjahr.

2020 war geprägt durch die Covid-19-Pandemie und schwierige geopolitische Konstellationen, wie zum Beispiel der Brexit oder der amerikanisch-chinesische Handelskonflikt.

Kein einfaches Marktumfeld also, in dem wir uns dennoch operativ gut behauptet haben.

Ich bin stolz darauf, wie unser Siemens Energy-Team die makroökonomischen Herausforderungen gemeistert hat, parallel zum erfolgreichen Börsengang und der weiteren Optimierung des Portfolios. Wir haben unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2020 vollständig erreicht und bestätigen den Ausblick für das Geschäftsjahr 2021.

Vier Punkte aus dem vergangenen Geschäftsjahr möchte ich hervorheben:

Erstens, ohne Maria zu viel vorwegzunehmen, wir haben eine solide operative Leistung abgeliefert. Hervorheben möchte ich bei Siemens Energy den auf 34 Milliarden Euro leicht gestiegenen Auftragseingang.

Der Umsatz verringerte sich moderat auf 27,5 Milliarden Euro. Das Verhältnis Auftragseingang zu Umsatz, also die Book-to-Bill-Ratio, lag für das Gesamtjahr bei guten 1,24.

Trotz des schwierigen Geschäftsumfelds lag das Ergebnis (EBITA) vor Sondereffekten nahe an der Gewinnzone.

Sowohl für das Gesamtjahr als auch für Q4 sind wir mit der Cashflow-Entwicklung sehr zufrieden.

Zweitens, die Unterstützung unserer Kunden war trotz der Pandemie sichergestellt. Unser Geschäft betrifft kritische Infrastrukturen, der unterbrechungsfreie Betrieb, egal ob in Krankenhäusern, Schulen, Kraftwerken oder Wohnhäusern steht dabei im Vordergrund.

Das gelang uns auch dank des vermehrten Einsatzes digitaler Lösungen, etwa bei der Fernwartung von Anlagen.

Dabei hat die Gesundheit unserer Mitarbeiter für uns höchste Priorität. Alle notwendigen Vorsichtsmaßnahmen an unseren Standorten, in Fabriken, im Homeoffice und bei unseren Kunden sind deshalb getroffen, um für größtmögliche Sicherheit zu sorgen.

So schrecklich die Pandemie mit all ihren Folgen auch ist: Sie hat in unserer Industrie einen Digitalisierungs-Schub ausgelöst, der nachhaltig sein wird.

Drittens, wir haben unsere Transformations-Reise erfolgreich gestartet. Diese „Reise“ werden wir in Etappen zurücklegen und sie wird einige Zeit in Anspruch nehmen. Wir sind nach der Abspaltung von der Siemens AG ein unabhängiges Unternehmen und seit dem 28. September an der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.

Für Siemens Energy ist das ein historischer Schritt, der uns unternehmerische Freiheit gibt, immer verbunden auch mit größerer Verantwortung.

Wir können uns nun als „pure play“ Energietechnologie-Unternehmen noch besser an unseren Märkten und Kunden ausrichten – gemäß unserem Anspruch „We energize society“.

Und viertens, wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr erste Maßnahmen ergriffen, um unsere operative Leistungsfähigkeit zu verbessern.

- Wir haben zum einen unser Portfolio weiter geschärft. Nach der Erhöhung der Anteile an Siemens Gamesa Renewable Energy auf 67 Prozent arbeiten wir gemeinsam an der Realisierung von Synergien zwischen SGRE und Siemens Energy.
- In Einklang mit unserer Strategie haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr unser Portfolio mit aeroderivativen Gasturbinen angepasst. Grund hierfür ist eine dauerhaft niedrige Nachfrage, die Markterwartungen haben sich nicht erfüllt. Für diesen Bereich haben wir Wertberichtigungen vorgenommen.
- Auf das Thema „Kohle-Ausstieg“ werde ich im Laufe der Präsentation noch ausführlicher eingehen.
- Wir haben das Jahr außerdem genutzt, um unsere Programme zur Steigerung der Effizienz und zur Senkung von Kosten zu beschleunigen. Maria wird hierauf später detailliert eingehen.
- Zu den Quartalszahlen: Der Auftragseingang im vierten Quartal ging erwartungsgemäß auf 7 Milliarden Euro zurück, vor allem aufgrund des hohen Vorjahresniveaus bei Gas and Power und Siemens Gamesa. Der Quartalsumsatz sank auf 7,6 Milliarden Euro.
- Das Ergebnis (EBITA) vor Sondereffekten lag bei 70 Millionen Euro, die Ergebnismarge (ebenfalls vor Sondereffekten) erreichte 0,9 Prozent.

- Das vierte Quartal war geprägt von der Abspaltung und der Börsenpremiere. Wir haben in den ersten sechs Wochen nach Erstnotierung wie erwartet noch viel Volatilität beim Aktienkurs gesehen.

Unser Aktienrückkaufprogramm haben wir bereits zur Hälfte abgeschlossen. Zum Stand 30. September haben wir insgesamt Aktien im Wert von 200 Millionen Euro zurückgekauft.

Wir haben zudem mehrere Aktienprogramme für Mitarbeiter aufgelegt. Eines ist das „Employee Spin-off Incentive Program“, das wir kürzlich als Anerkennung für die erfolgreiche Abspaltung gestartet haben. Mitarbeiter erhalten dabei Aktienzusagen („Stock Awards“) im Wert von drei Prozent des Jahreszieleinkommens. Sie sind damit berechtigt, am Ende der Sperrfrist im September 2023 diese Zusagen in Siemens Energy-Aktien umzuwandeln.

Ziel dieser Programme ist es, die Aktienkultur bei Siemens Energy zu stärken.

- Die Marktbedingungen waren auch im vierten Quartal herausfordernd. Unser Geschäft wurde durch Faktoren wie Covid-19, aber auch durch negative Währungseffekte beeinflusst.
- In den vergangenen Monaten haben wir auch die erste Phase unseres Strategieprogramms „Energy of Tomorrow“ gestartet. Nach genauer Überprüfung unseres Fertigungsnetzwerks und der damit verbundenen Kostenstruktur haben wir erste Maßnahmen ergriffen:

Wir haben die Anpassung der Produktionskapazitäten bei zwei Standorten eingeleitet – einer befindet sich in Frankreich (Le Havre) und ein anderer, kleinerer in Norwegen (Drammen).

- Ein kurzes Covid-Update: All unsere Fabriken (mit Ausnahme von Indien) sind geöffnet; 50 unserer 75 Fertigungsstandorte arbeiten mit voll, 20 mit leicht verringerter Auslastung. Unsere Lieferketten sind stabil. Geschäftsreisen finden nur statt, wenn sie absolut notwendig sind. Gesundheit und Sicherheit gehen vor.

Für die engagierte Leistung in den vergangenen zwölf Monaten bin ich unseren mehr als 90.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sehr dankbar. Sie haben Siemens Energy in einer herausfordernden Zeit vorangebracht und zugleich die Kunden hervorragend unterstützt.

Für das Geschäftsjahr 2020 wird Siemens Energy, wie im Börsenprospekt dargelegt, keine Dividendenzahlung vornehmen.

Den Weg hin zu höherer Profitabilität und nachhaltigem Wachstum haben wir in unserem Transformationsprogramm „Energy of Tomorrow“ beschrieben. Wir wollen das anerkannteste Energie-Technologieunternehmen der Welt werden. Wie Sie auf der Folie sehen, möchten wir das in Etappen erreichen. Es ist, wie gesagt, eine Transformations-Reise.

In einer ersten Phase bis 2023, die wir mit „Accelerating Impact“ bezeichnen, werden wir uns auf die Verbesserung unserer Geschäftsbasis konzentrieren.

Es geht hier häufig um das „Wie“. Also wie wir Dinge angehen, wie wir etwas schneller, besser, effizienter machen können, von unserer Aufbauorganisation bis zur Umsetzung von Projekten.

Die zweite Phase heißt „Leading the Energy Transformation“: Wir wollen von einem höheren Profitabilitätsniveau den Wandel in der Energiewirtschaft anführen. Es ist unsere Zielsetzung, gemeinsam mit unseren Kunden nachhaltige Energielösungen aufzubauen und die Energiesysteme in Industrien und ganzer Länder zu gestalten.

Mit dem „Mega-Projekt“ in Ägypten ist uns das gut gelungen: Ägypten ist dank unserer Technologien vom Strom-Importeur zum Exporteur geworden, es wurden lokal Arbeitsplätze geschaffen und Mitarbeiter weitergebildet. Aktuell setzen wir im Irak einen ähnlichen Plan um.

Wer den Wandel der Energiewirtschaft anführen möchte, muss auch ein „Daten-getriebenes“ Unternehmen sein. Wir werden deshalb die Chancen der Digitalisierung bei unseren eigenen Abläufen und Prozessen, aber auch bei unseren Kunden noch besser nutzen.

Lassen Sie mich kurz auf die erste Phase „Accelerating Impact“ eingehen. Wir konzentrieren uns hier auf 3 Punkte:

Erstens, wenn wir die operative Leistungsfähigkeit verbessern wollen, müssen wir einige sehr grundlegende Themen angehen.

Wir müssen unsere Kostenbasis verbessern, unser Portfolio nach den Kriterien Profitabilität und Zukunftsfähigkeit optimieren, die Projektexzellenz verbessern und damit die Non-Konformitätskosten in Projekten senken – das beginnt bereits bei der Hereinnahme von Aufträgen – und eine deutliche Optimierung der Beschaffungskosten erreichen.

Ein Schwerpunkt für uns ist auch das Thema Sicherheit. Das heißt: keine Kompromisse bei Gesundheit und Sicherheit. Null Unfälle.

Das sind alles kein neuen Themen, aber es gilt diese mit Liebe zum Detail und Disziplin umzusetzen.

Zweitens wollen wir im Innovationsbereich verstärkt mit unseren Kunden und Partnern zusammenarbeiten. Die vielfältigen Herausforderungen der Energiewende werden wir nur gemeinsam lösen können.

Daher steht für uns als Siemens Energy das Thema „Co-Creation“ im Vordergrund. Ein Beispiel hierfür ist die letzte Woche angekündigte Zusammenarbeit mit Linde bei der Entwicklung nachhaltiger Lösungen in der Petrochemie.

Drittens, wir transformieren schrittweise unser Portfolio – mit dem Fokus auf Nachhaltigkeit und Serviceleistung zur Unterstützung der Energiewende. Einen weiteren Schritt in dieser Transformation kommunizieren wir heute: unsere Strategie für den Kohleausstieg.

Die Veränderung unseres Portfolios bedeutet auch eine verstärkte Ausrichtung unserer Forschungs- und Entwicklungsausgaben auf die Themen Nachhaltigkeit und Service. Ein Thema ist hier Power-to-X, für uns heißt das zum Beispiel die intensive Entwicklung im Bereich grüner Wasserstoff oder die Entwicklung von Prozessen zur Nutzung von CO<sub>2</sub> als Produkt.

Siemens Energy ist ein Unternehmen, das entlang der Wertschöpfungskette der Energietechnik präsent ist. Die Fokussierung auf hocheffiziente Stromerzeugung, Übertragungstechnik, Industrieanwendungen und Windenergie spiegelt sich auch in den Projekterfolgen im abgelaufenen Geschäftsjahr wider.

- Stromübertragung ist das Rückgrat jeder Energie-Infrastruktur. Erneuerbare Energien erfordern effiziente Übertragungstechnologien, wie zum Beispiel die Hochspannungs-Gleichstromübertragung für die Einspeisung ins Stromnetz. Ein Beispiel dafür ist die Netzanbindung von Offshore-Windparks in der Nordsee. Im Juli haben wir BorWin3 an unseren Kunden TenneT übergeben.

Vor kurzem haben wir den Auftrag für die siebte Plattform, BorWin5, erhalten. Wenn alle Plattformen in Betrieb sind, werden sie rund 7 Millionen Haushalte in Deutschland mit „grünem“ Strom versorgen.

- Bei der Energiewende geht es nicht nur um die schadstoffarme Stromerzeugung, sondern auch die Reduktion des Energieverbrauchs bei Industrieprozessen.

Gemeinsam mit unserem Kunden Total arbeiten wir deshalb daran, die Emissionen bei der Produktion von Flüssiggas zu verringern.

Siemens Energy liefert in diesem Projekt Ausrüstung für das größte Flüssiggas-Projekt Afrikas in Mosambik und leistet damit einen Beitrag zur effizienten Erzeugung des Energieträgers LNG (liquefied natural gas).

- Bei der Stromerzeugung mit Nullemissionen wird Windkraft eine Schlüsselrolle spielen. Und damit auch Siemens Gamesa. Ein Beispiel: Der Kunde innogy hat SGRE als bevorzugter Lieferant für 100 Turbinen der neuen Klasse SG 14-222 DD für die Sofia Offshore-Windfarm in Großbritannien ausgewählt.

Dieser Windpark kann 1,2 Millionen Haushalte versorgen. SGRE erwartet die finale Investitionsentscheidung Anfang 2021. Die Turbine ist mit einer Leistung von 14 Megawatt und einem Rotordurchmesser von 222 Metern derzeit das „non plus ultra“ in der Windkraft.

- Energiewende heißt auch, Zwischenlösungen auf Basis hocheffizienter Energietechnologien heute zu realisieren, die zum Beispiel den Wechsel von Kohle auf Erdgas ermöglichen.

Ein Beispiel ist der Auftrag unseres kanadischen Kunden Kineticon für die Lieferung des Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerks „Cascade Power“ in Alberta in Kanada, inklusive des Langzeit-Services.

„Cascade Power“ wird über 8 Prozent des Energiebedarfs von Alberta decken. Das Projekt unterstützt die Dekarbonisierung der Stromversorgung in dieser Provinz durch den Wechsel von Kohle auf Erdgas und ist damit auch eine Blaupause für die Energiewende in anderen Weltregionen.

Damit übergebe ich an Maria Ferraro, die Ihnen die Geschäftsjahreszahlen für 2020 und das vierte Quartal detailliert vorstellen wird.

Maria, over to you.

### **Maria Ferraro**

Thank you very much, Christian.

A warm welcome from my side as well. It's my pleasure to guide you through our financial results for both the fourth quarter of fiscal 2020 and our annual results.

First of all – since this is the first time we're reporting the financial figures of Siemens Energy – I'd like to show you the reporting structure.

Siemens Energy combines two energy businesses under one roof: Gas and Power, and Siemens Gamesa Renewable Energy. These two are our reporting segments and the disclosure level for Siemens Energy which I will detail in a minute.

Gas and Power, or GP in short, consists of the three Divisions Generation, Transmission and Industrial Applications and is complemented by our so-called “Other Operations”, including our New Energy Business.

Our second segment, Siemens Gamesa Renewable Energy, has three Business Units: Offshore Wind, Onshore Wind, and Service.

We will disclose financial figures for the Siemens Energy Group as a whole, as well as separately for GP and Siemens Gamesa.

Since Siemens Gamesa already published its results last week, today I will focus on the financial figures for the Group and for Gas and Power.

Let me start with the overall performance of the Siemens Energy Group in fiscal 2020.

Despite ongoing headwinds from the market, we continue to see resilience in our top line.

Our orders for the year grew by 1 percent nominally to 34 billion euros, while revenue declined by 5 percent. Revenue was relatively stable during the first half, before we saw greater headwinds, specifically Covid-related deferrals as expected in Q3 and Q4.

We finished the year with a strong order backlog of €79bn, despite negative currency translation effects of roughly €3.6bn.

Book-to-bill, the ratio between orders and revenue, stood at a strong 1.24.

As already mentioned, we are proud that notwithstanding the impact of Covid-19, our adjusted EBITA before Special Items was close to break-even, at minus 17 million euros, resulting in a slightly negative margin before Special Items of minus 0.1 percent.

Our Free Cash Flow before tax was strong at close to 1 billion euros.

Looking at it by quarter, you can see quite nicely the very strong start into the year with orders worth 10 billion euros in the first quarter and again very strong orders in Q3.

You can also see that Q4 in the prior year has a high base of comparison.

We said that we will be more selective and that is exactly what we were in Q4, given that we have been seeing strong orders not only during the first 9 months, but also the years before.

So, in line with our expectations, Group orders declined by 24 percent compared to the prior-year quarter.

Revenue declined by 8 percent nominally QoQ, as we saw some more deferrals in projects and outages because of Covid-19, but also because of a reduction in our solutions business. Accordingly, our book-to-bill ratio came in at 0.92 for the quarter.

Adjusted EBITA before Special Items returned to positive after the dip in Q3 and stood at 70 million euros. That is despite Covid-19 and rising costs related to the set up of Siemens Energy which do not qualify as Special Items, for example bank fees and parent guarantee costs provided by Siemens AG.

Let me now take you in detail through the Special Items. Special Items amounted to a total of around 1.5 billion euros in fiscal 2020, therein approximately 400 million euros for Q4.

For fiscal 2020 in total, Special Items included impairments and write-downs related to strategic portfolio decisions of 956 million euros, severance and SGRE integration costs of 376 million euros, and stand-alone costs of 195 million euros.

These reflect actions that we have taken in order to deliver that step-up in operational performance and set up Siemens Energy as an independent standalone company.

Let's have a look into the Special Items for Q4: Let me start with the standalone costs. These reflect non-recurring overall costs associated with the spin-off, for example, a more significant item was the accelerated vesting of Siemens AG share programs.

The remainder are various costs related to our carve-out, amongst others IT-related costs as we are migrating across the organization to SAP to unify our systems.

Now let me take you through our restructuring charges. We are coming to the very end of our existing programs PG2020 and GP2020+, the lion share of restructuring is behind us here. The majority of the charges we took in the quarter is already associated with Accelerating Impact, phase one of "Energy of Tomorrow". Christian already mentioned actions we have taken in our Le Havre and Drammen sites.

All in all, we are looking at Special Items for the quarter of 237 million euros at GP and 110 million euros at SGRE. The latter corresponds to SGRE's integration and restructuring items.

That covers the SE Group level. Now let's take a closer look at the Gas and Power segment in fiscal 2020.

Orders declined by 9 percent while revenue remained relatively stable at minus 3 percent.

We had a solid book-to-bill ratio in GP of 1.07.

Adjusted EBITA before Special Items stood at 254 million euros and Free Cash Flow remained strong at 536 million euros.

And now for the details of GP's performance in the fourth quarter.

Orders decreased by 27 percent nominally to 4.4 billion euros. This decline was due to several large orders we won in the prior-year quarter, but also due to project shifts in Generation and Industrial Applications related primarily to Covid-19. Still, we made some important project wins.

As mentioned, our large order for a combined cycle power plant in my home country in Alberta, Canada, and our BorWin order for the seventh grid connection project in Germany.

The order backlog at Gas and Power reached a strong 48 billion euros at September 30.

As expected, revenue decreased by 11 percent nominally as all Divisions recorded lower revenue.

Our service business continued to demonstrate resilience and delivered a strong performance in Q4 but could not compensate for the decline at our new unit and our solutions business.

Despite Covid-19, carve-out and spin-off-related costs, adjusted EBITA before Special Items remained positive at 43 million euros.

Free Cash Flow before taxes was strong at 403 million euros for the quarter.

That covers the fourth quarter and the full fiscal 2020 where we have delivered on all major KPI's as per our outlook. This is a very solid result for Siemens Energy!

Going forward, we have a clear plan for creating long-term value as a company.

From a financial perspective, we will focus on revenue, profitability and cash flow to create sustainable value for our shareholders. All of this based on our solid capital structure. That is what we demonstrate here in this illustration.

There are three levers I'd like to highlight today.

First of all, we have a strong business foundation backed by a large order backlog and our resilient and recurring service business.

Our order backlog grew continuously over the past three years and is now almost three times higher than the annual revenue of Siemens Energy in fiscal 2020. *[up from 78 billion euros in 2019 and 72 billion euros in 2018]*

Service is and will remain the most resilient and profitable part of our business. We want to sustain this profitability in the future and are therefore investing in innovation and digitalization. Our vision is to shape Siemens Energy as a data-driven, product-led service company.

Secondly, we have identified a clear path to margin improvement as per our targets we have set for ourselves with our ongoing cost programs.

We are on track with our company programs PG2020 and GP2020+ and already achieved 500 million euros in savings by June 2020.

We expect the second block of savings, a further 500 million euros, to fully impact our bottom line by fiscal 2023. In addition, we expect “Accelerating Impact”, the first phase of our “Energy of Tomorrow” transformation program, to have an impact of more than 300 million euros in savings.

We will continue to execute these programs diligently and improve our profitability step by step. It’s more than just about cost-out initiatives, it is about increasing our efficiency, streamlining our processes, taking complexity out where ever possible and ultimately serving customers in the best possible way.

And thirdly, I have made asset excellence one of my top priorities. We now have set working capital targets, we have programs in place, progressing well and continue to strictly monitor with laser focus.

And with that, I’d like to hand you back over to Christian.

### **Christian Bruch**

Thank you, Maria.

Als global tätiges Energietechnologie-Unternehmen unterstützen wir unsere Kunden dabei, den wachsenden Energiebedarf zu decken, und befähigen sie zugleich, die Emissionen deutlich zu reduzieren. Wir konzentrieren uns dabei auf:

- Die Stromerzeugung mit immer niedrigeren Emissionen, etwa durch die Steigerung von Wirkungsgraden; Beimischung grünen Wasserstoffs für den Betrieb von Gasturbinen; durch den Wechsel von Kohle zu Gas; und mit Nullemissionen, wie bei der Windkraft.
- Die effiziente Übertragung und Speicherung von Strom in einem Energiesystem.
- Und die Verbrauchsseite, auf der wir CO<sub>2</sub>-Emissionen ganzer Industrien verringern, beispielsweise in der Prozessindustrie.

Alle seriösen Szenarien – nehmen Sie den neuen World Energy Outlook der International Energy Agency (IEA) – gehen für die kommenden Jahrzehnte von steigenden Zahlen bei Stromverbrauch und Erzeugungskapazitäten aus.

Je nach Szenario rechnet die IEA mit einem Anstieg des Stromverbrauchs von bis zu 50 Prozent bis 2040 (im Vergleich zu 2019).

Industrien werden zunehmend elektrifiziert werden, die Elektromobilität wird an Bedeutung gewinnen, und wir dürfen nicht vergessen, dass etwa 770 Millionen Menschen keinen Zugang zu Elektrizität haben.

Zugleich müssen wir die Wirtschaft Schritt für Schritt konsequent auf Nachhaltigkeit umbauen.

Der Anteil der Erneuerbaren wird weiter stark steigen, und das ist gut so. Wir werden jedoch für eine Übergangszeit konventionelle Energieträger – allen voran Gas – benötigen. Nur so können wir die steigende Nachfrage befriedigen und zugleich Versorgungssicherheit garantieren und Emissionen etwa durch die Modernisierung veralteter Kraftwerke drastisch reduzieren.

Das globale Energiesystem wird nicht über Nacht klimaneutral werden, auch wenn wir das alle gerne wollen. Was wir deshalb brauchen, ist Mut für neue Lösungen und zugleich Mut für Zwischenlösungen.

Wir bei Siemens Energy wollen diesen Transformationsprozess zur Nachhaltigkeit aktiv gestalten und lassen uns daran messen. Bereits 2023 werden wir 100 Prozent unseres eigenen Strombedarfs aus Erneuerbaren Energiequellen beziehen.

Und wir streben an, bis 2030 im eigenen Unternehmen klimaneutral zu sein.

Lassen Sie mich einige Worte zum weiteren Vorgehen bei Siemens Energy zum Thema Kohle sagen. Siemens Energy wird sich mit sofortiger Wirkung nicht mehr an neuen Angebotsprozessen für neue, ausschließlich mit Kohle befeuerte Kraftwerksprojekte beteiligen.

Die bereits bestehenden Verpflichtungen aus Kohlekraftwerksprojekten wird Siemens Energy noch erfüllen, dieses schließt verbindliche Angebote mit ein.

Weitergeführt wird zudem das CO<sub>2</sub>-reduzierende Service- und Lösungsgeschäft, so etwa Projekte mit effizienter Kraft-Wärme-Kopplung.

Eine solche Entscheidung hat viele Facetten und sie hat Auswirkungen auf die Gesellschaft, unsere Kunden und unsere Mitarbeiter.

Wir werden mit unseren Partnern im Bereich der Kohlekraftwerkstechnik Gespräche darüber führen, welche Konsequenzen diese Entscheidung für die Partnerschaften hat.

Und wir prüfen nun eingehend und mit der gebotenen Sorgfalt, welche konkreten Folgen diese Entscheidung für die betroffenen Standorte und unsere dort tätigen Mitarbeiter haben wird.

Siemens Energy setzt mit diesem Schritt den Umbau zu einem nachhaltigen und wachstumsorientierten Portfolio weiter fort. Bereits heute resultieren mehr als 50 Prozent des Unternehmensumsatzes von Siemens Energy aus nachhaltigen Lösungen.

Ohne Innovationen und neue Lösungen ist der Weg zur Energiewelt der Zukunft nicht machbar.

Wir investieren deshalb mehr als die meisten unserer Wettbewerber in Forschung und Entwicklung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr waren es rund eine Milliarde Euro. Dieses hohe Niveau möchten wir im aktuellen Geschäftsjahr halten.

Ein Wachstumsfeld ist die Wasserstoffwirtschaft. Wir sind in verschiedenen Anwendungsbereichen aktiv und haben zuletzt mit Kunden und Partnern zahlreiche Projekte angestoßen.

Unter anderem haben wir mit dem chinesischen Unternehmen SPIC vereinbart, unsere erste Produktionsanlage für grünen Wasserstoff im Megawatt-Bereich in China zu errichten.

Der grüne Wasserstoff soll in Peking dazu verwendet werden, um den öffentlichen Nahverkehr während einer großen Wintersportveranstaltung 2022 (*die ich hier namentlich nicht nennen darf*) und danach umweltfreundlich zu machen.

Wasserstoff ist ein Bereich, in dem wir heute investieren, um damit in Zukunft gutes Geld zu verdienen – noch ist dies kein kommerziell tragfähiges Geschäft.

Erlauben Sie mir einige Anmerkungen zum Ausbau der Wasserstoffwirtschaft.

Die EU-Mitgliedstaaten stellen für die kommenden zehn Jahre fast 20 Milliarden Euro für Wasserstoff bereit. Damit diese Summe wirkt, brauchen wir ein höheres Tempo bei der Umsetzung industriell angelegter Pilotprojekte, einen regulatorischen Rahmen, der klimaneutrale Lösungen fördert, und Technologieoffenheit.

Vor allem aber, und das ist mein Appell an alle Mitstreiter: Wir sollten endlich vom Diskussions- in den Aktionsmodus wechseln. Es werden die nächsten fünf bis zehn Jahre darüber entscheiden, ob wir unser Energiesystem nachhaltig umstellen und die Energiewende hinkriegen.

Ich möchte mit dem Ausblick schließen.

Wir hatten, wie Sie wissen, auf unserem Kapitalmarkttag Anfang September unseren Ausblick vorgestellt. Diese Prognose haben wir für Siemens Energy gesamt und für das Segment Gas and Power erfüllt.

Für das laufende Geschäftsjahr gehen wir von folgenden Rahmenbedingungen aus:

Wir erwarten, dass die globale makroökonomische Entwicklung im Geschäftsjahr 2021 verhalten bleiben wird, wobei die Risiken insbesondere mit geopolitischen und geoökonomischen Unsicherheiten verbunden sind.

Unsere Märkte sind in der Regel von Konjunkturzyklen begrenzt beeinflusst, und unser Geschäft, insbesondere unser Service-Geschäft, zeichnet sich durch ein hohes Maß an Robustheit aus.

Dennoch beobachten wir mit Besorgnis das Wiederaufflammen der globalen Covid-19-Pandemie und eine steigende Zahl von lokalen „Lockdowns“. Was uns hilft: In vielen Ländern gelten unsere Geschäfte als systemrelevant und sind von vielen behördlichen Einschränkungen nicht betroffen.

Wir bestätigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2021, die wir Ihnen am Kapitalmarkttag vorgestellt hatten.

- Für das Geschäftsjahr 2021 erwarten wir bei Siemens Energy ein nominales Umsatzwachstum von 2 bis 12 Prozent.
- Bei der angepassten EBITA-Marge vor Sondereffekten rechnen wir für Siemens Energy mit 3 bis 5 Prozent.

Die Prognosen für die Segmente Gas and Power und Siemens Gamesa finden Sie in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Wir freuen uns, mit unserem herausragenden und engagierten Team das nächste Kapitel für Siemens Energy aufzuschlagen und die Transformation fortzusetzen.