

REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ

Q3 / 2020

**„STARKE TEAM-LEISTUNG IN
HERAUSFORDERNDER ZEIT! –
STRATEGIEKONZEPT VISION 2020+
GREIFT“**

Joe Kaeser

Vorstandsvorsitzender

Roland Busch

Stellv. Vorstandsvorsitzender, CTO, CHRO

Ralf P. Thomas

Finanzvorstand

München, 6. August 2020

Es gilt das gesprochene Wort.

[Joe Kaeser]

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank, dass Sie sich eingewählt haben – auch jetzt in der Ferienzeit. Ich hoffe, Ihnen und Ihren Familien geht es gut und Sie sind alle gesund.

Wir blicken auf drei sehr ereignisreiche Monate zurück. Manche sagen sogar geschichtsträchtige. Die Pandemie hat die gesamte Welt unvorbereitet und mit voller Wucht getroffen. Mit den gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Folgen der globalen Lockdowns werden wir noch lange zu tun haben. Denn es ist noch längst nicht vorbei.

Wir leben in einer Zeit, in der Gesellschaften, Menschen und Organisationen in aller Welt große Integrations- und Anpassungsleistungen vollbringen und Handlungsfähigkeit unter Beweis stellen müssen. Manchen gelingt das mehr, anderen weniger.

Deutschland hat vieles richtig gemacht. Wir haben gute Chancen, gestärkt aus der Krise hervorzugehen. Dazu ist es notwendig, dass wir uns auf unsere Stärken besinnen und die Zukunft gestalten. Innovationskraft ist die Lebensader der deutschen Wirtschaft. Wir müssen heute die Exportschlager von morgen erkennen und sie entwickeln. Der Förderung von zukunftsweisenden Technologien und Geschäftsmodellen muss Vorrang eingeräumt werden.

Rückwärts gerichtete Subventionen und Hilfen für nicht wettbewerbsfähige Branchen und Unternehmen sind der falsche Weg. Deshalb begrüßen wir die Konzentration der beträchtlichen Mittelbereitstellung für nachhaltige Energieträger, effiziente Mobilitätsinfrastrukturen, moderne Gesundheitsversorgung und international führende Ausbildung. Dabei bewährt sich die Redewendung, dass jede Krise auch eine Chance sei. Man muss sie eben nur sehen und vor allem nutzen.

Auch bei Siemens ist viel passiert – operativ und strategisch. Ich bin stolz und dankbar, wie das globale Siemens-Team eines der schwierigsten Quartale in Friedenszeiten gemeistert hat. Mit kontinuierlicher Priorität auf die Sicherheit und Gesundheit der Menschen innerhalb und außerhalb von Siemens haben wir eine vergleichsweise starke operative Performance abgeliefert und darüber hinaus wesentliche und transformatorische Meilensteine erreicht. Die Transaktion im Siemens-Gesundheitssektor verschiebt Maßstäbe.

Blicken wir kurz auf die Zahlen des Quartals.

- Der Auftragseingang ging im Vergleich zum Vorjahr um 7 Prozent auf 14,4 Milliarden Euro zurück, während sich der Umsatz um 5 Prozent auf 13,5 Milliarden Euro reduzierte.
- Damit lag das Book-to-Bill-Verhältnis mit 1,07 weiterhin deutlich über 1.
- Das angepasste EBITA der Industriellen Geschäfte legte um 8 Prozent zu. Die Marge stieg auf 14,3 Prozent. Dabei zahlen sich unsere sorgfältig geplanten Investitionen in das Software-Geschäft der Digital Industries aus. Dazu gehören auch klug gewählte, wertschaffende strategische Beteiligungen. Sie tragen in sehr robuster Weise zu einer beeindruckenden Margen-Performance bei und gleichen zyklusbedingte Schwächen auf der Produktseite aus.
- Auch die Smart Infrastructure hat sich gegenüber dem zweiten Quartal deutlich verbessert.
- Lediglich die etwas erfolgsverwöhnte Mobility enttäuschte mit einem deutlichen Margenrückgang trotz leicht steigendem Umsatz. Hier können wir aber wieder mit einer deutlichen Verbesserung im vierten Quartal rechnen.

Alles in allem spiegelt unsere operative Performance wider, dass wir uns in einem schwierigen Umfeld gut behauptet haben – auch und vor allem im Vergleich mit unseren Wettbewerbern.

Auch wir selbst haben viel gelernt.

- Dinge, die wir nicht für machbar gehalten hätten, haben gut funktioniert. Wir konnten damit die eigene digitale Transformation des Unternehmens noch einmal beschleunigen.
- Wir lieferten im dritten Quartal unsere Produkte zuverlässig aus und auch der Service lief dank digital unterstützter Fernwartung weitestgehend reibungslos. Auch in der Krise sind wir ein enger und verlässlicher Partner für unsere Kunden.
- Wir nutzen Künstliche Intelligenz, um Risiken in den weltweiten Lieferketten frühzeitig zu erkennen und zu reduzieren. Einschränkungen innerhalb unserer Lieferketten konnten wir deshalb minimieren.

Bei alledem verlieren wir die Liquidität und Profitabilität von Siemens nie aus den Augen.

Dabei war und ist uns die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeiter, Partner und Kunden stets das höchste Gut und oberste Priorität.

Auch in der Flexibilisierung von Arbeitsmodellen haben wir gute Erfahrungen gemacht. Wie Sie bereits wissen, können viele Kolleginnen und Kollegen bei Siemens weltweit künftig 2 bis 3 Tage pro Woche standortunabhängig arbeiten. Diese neue Regelung gilt dauerhaft, also auch nach der Pandemie.

In der Weiterentwicklung unseres Kooperations-Universums, also der sogenannten Ökosysteme, sind wir ebenso vorangekommen. So haben wir eine viel beachtete Partnerschaft mit Salesforce geschlossen. Darauf wird Roland Busch gleich noch näher eingehen.

Darüber hinaus haben wir in den letzten Monaten die strategische Neuausrichtung von Siemens mit großen Schritten vorangetrieben. Einige Meilensteine möchte ich hier hervorheben.

- Das Votum unserer Aktionäre für die Abspaltung des Energiegeschäfts – mit einer Zustimmung von 99,36 Prozent – war einer dieser Meilensteine. Wir sind voll auf Kurs, den Börsengang wie ursprünglich geplant bis zum Ende des Geschäftsjahres abzuschließen.
- Ein weiterer transformatorischer Meilenstein in der Umsetzung von Vision 2020+ ist die geplante Akquisition von Varian durch die Healthineers. Darüber ist schon vieles gesagt und geschrieben worden und mein Kollege Ralf Thomas kann anschließend darüber ohnehin besser berichten.

Fest steht allerdings, dass ein derartiger transformatorischer Schritt in der früheren Konglomeratsstruktur der alten Siemens AG nicht möglich gewesen wäre.

- Nicht zuletzt schlossen wir im zurückliegenden Quartal eine strategische Partnerschaft mit SAP. Bei Softwarelösungen in den Bereichen PLM sowie Lieferketten- und Asset-Management wollen wir künftig enger zusammenarbeiten.

Mit dieser Partnerschaft baut Siemens seine führende Rolle in der Automatisierungswelt der Vierten Industriellen Revolution weiter aus.

Wir haben ein bewegtes und sehr arbeitsreiches Quartal hinter uns. Trotz der ersten globalen Krise konnten wir eine im Wettbewerbsvergleich überzeugende operative Performance abliefern und gleichzeitig die Neuausrichtung von Siemens konsequent vorantreiben. Das Strategiekonzept Vision 2020+ greift und zeigt am Beispiel der Healthineers die strategische und transformatorische Kraft, die darin steckt.

Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sowie unseren Partnern möchte ich meinen Dank und meinen Respekt aussprechen! Gemeinsam haben wir ein überzeugendes Zeichen an Einsatz und Leistung gesetzt. Mit dem Timing der richtungsweisenden Transaktion in der Gesundheitstechnik und der konsequenten Umsetzung der ursprünglichen Planung für die Abspaltung der Siemens Energy haben wir Mut bewiesen. Wir haben damit auch deutlich gemacht, dass es auch eine Welt nach Covid-19 gibt. Es ist jetzt die Zeit, diese zu gestalten und damit Orientierung und Zuversicht zu geben.

Damit übergebe ich an Roland Busch.

[Roland Busch]

Meine Damen und Herren, auch von meiner Seite guten Morgen und herzlich willkommen!

Joe Kaeser hat Ihnen die Eckdaten von Siemens bereits umrissen. Ich möchte nun im Einzelnen über unser operatives Geschäft berichten, also Digital Industries, Smart Infrastructure und Siemens Mobility. Ich werde Ihnen dann die zukünftige Aufstellung der Siemens AG nach dem 1. Oktober erläutern und insbesondere die jüngst kommunizierten Personalien kommentieren.

Erwartungsgemäß sehen wir im dritten Quartal die Auswirkungen der Corona-Pandemie auf alle unsere Geschäfte. Und dennoch: Unsere Performance ist besser – zum Teil wesentlich besser – als wir das vor drei Monaten erwartet hatten. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben in den vergangenen Monaten eine große Leistung vollbracht – ob im Homeoffice, in der Fertigung oder in Sales und im Service.

Siemens erweist sich in der Krise erneut als robustes Unternehmen; die Beziehungen zu unseren Kunden sind sehr belastbar. In vielen Gesprächen haben meine Kolleginnen und Kollegen im Management und ich gespürt, wie sehr uns die Kunden vertrauen.

Gerade in der Pandemie ist es uns weitgehend gelungen, unsere Kunden mit unseren Technologien zu unterstützen, so dass sie ihre Geschäfte weiter betreiben konnten. Und dabei handelt es sich oftmals um kritische Infrastrukturen und Prozesse. Dieser Fokus auf die Bedürfnisse unserer Kunden wirkt sich positiv auf die Performance aus. Zudem haben wir ein diversifiziertes Portfolio, das verschiedene Investitionszyklen abbildet.

Gerade in diesen schwierigen Zeiten sind Partnerschaften von großer Bedeutung. Wir setzen in Zukunft noch stärker darauf, mit unseren Kunden und Partnern in Ökosystemen zusammenzuarbeiten. Das zeigen beispielsweise unsere Kooperationen mit SAP und Salesforce. Die Digitalisierung beschleunigt sich, und gemeinsam kommen wir schneller zu tragfähigen Lösungen. Mehr zu diesen Partnerschaften später.

Nun zu den Zahlen: Joe Kaeser hat Ihnen die Eckdaten bereits genannt, ich möchte hier nochmals den starken Cashflow herausheben sowie die starke industrielle Marge.

Bei Digital Industries ging der Auftragseingang auf vergleichbarer Basis um 4 Prozent zurück. Der Umsatz sank um 5 Prozent, wobei wir bei Software ein Plus von 10 Prozent verzeichnen. Dieses Wachstum wurde besonders durch die Nachfrage in der Halbleiterbranche mit größeren Aufträgen für Mentor Graphics beflügelt. Das Automatisierungsgeschäft leidet mit minus 10 Prozent stärker; besonders betroffen sind die Branchen Automotive, Maschinenbau und Luftfahrt. Hier sehen wir kurzfristig auch keine Erholung.

Wir sehen außerdem starke regionale Unterschiede: Das Wachstum bei der Software fiel in den USA und China am größten aus. In China zog generell die Nachfrage wieder an. In anderen Regionen hingegen sanken Auftragseingang und Umsatz deutlich, speziell in Europa.

Die Ergebnismarge von Digital Industries steht bei 24,5 Prozent. Darin enthalten ist eine Neubewertung unserer Beteiligung an Bentley Systems, die einen erheblichen Ergebnisbeitrag von 211 Millionen Euro bringt. Im Vorjahresquartal wirkte sich diese Neubewertung noch negativ aus. Aber auch ohne diesen deutlichen positiven Effekt läge die Marge immer noch bei 18,8 Prozent. Ein weiterer Beitrag ergibt sich durch Kostensenkungen, die mit den Einschränkungen der Pandemie einhergehen. Die hohe Marge zeigt aber eindrucksvoll, wie erfolgreich unser Team durch die Krise steuert!

Digital Industries hat eine Anwendung entwickelt, um die Produktion bei unseren Kunden trotz Corona-Beschränkungen aufrechtzuerhalten. Es handelt sich um eine intelligente Kombination aus Simulationssoftware, tragbaren kleinen Ortungsgeräten und

Kommunikationstechnologie. Die Kunden werden damit vor Ansteckungsrisiken ihrer Mitarbeiter in Produktionsstätten gewarnt.

Wir nutzen das System selbst in einer Fertigung in Houston. Pilotprojekte laufen zudem bei weiteren Kunden. Das System misst die Abstände zwischen den Arbeitern und schlägt im Risikofall Alarm. Die Kunden können im Ernstfall die Kontakte eines Erkrankten nachvollziehen und Maßnahmen ergreifen.

Zudem haben wir, wie Joe schon erwähnt hat, eine Kooperation mit SAP geschlossen. Damit erweitern wir unseren Ansatz des umfassenden digitalen Unternehmens. Wir schaffen einen durchgängigen digitalen Faden vom Design bis zum Betrieb. Hier tun sich zwei Partner zusammen, die auf ihren Feldern führend sind: SAP etwa bei Software für die Lieferkette und Siemens bei Software für Product Lifecycle Management. SAP wird die Siemens-Software Teamcenter als Kernstück für Datenmanagement und Zusammenarbeit über den gesamten Produktlebenszyklus anbieten – und wir werden Teile des Portfolios von SAP anbieten.

Ein Autobauer kann dann beispielsweise Daten seiner digitalen Modelle mit Echtzeit-Informationen aus der Lieferkette und zugleich Leistungsdaten aus dem realen Betrieb verknüpfen. Wenn Probleme auftreten, etwa bei einem Zulieferer, kann die Lieferkette umgehend angepasst werden und die Fertigung kann weiterlaufen. Mit dieser Partnerschaft helfen wir unseren Kunden, die digitale Vernetzung in ihren Unternehmen weiter zu beschleunigen.

Kommen wir zu Smart Infrastructure. Hier ging der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahresquartal um 10 Prozent zurück. Der Umsatz sank um 6 Prozent, deutlich weniger als wir erwartet hatten.

In Europa, Asien und Australien war die Nachfrage schwach ausgeprägt. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf das Produktgeschäft zurückzuführen. Corona-bedingt mussten auch Fertigungen in Indien geschlossen werden. Ergebnis und Marge litten unter dem geringeren Umsatz im Produktgeschäft.

Verglichen mit dem zweiten Quartal sehen wir allerdings eine Verbesserung des angepassten EBITA und der Marge – und das bei geringerem Umsatz. Sehr erfreulich ist zudem der hohe Cash Flow, den wir – wie auch bei Digital Industries – einem konsequenten Fokus auf das Working-Capital-Management verdanken.

Um unseren Kunden zu ermöglichen, dass ihre Mitarbeiter in der Corona-Pandemie sukzessive wieder zurück in die Büros kommen können, haben wir eine Kooperation mit

Salesforce geschlossen. Millionen von Arbeitgebern stehen vor der Herausforderung, ihre Mitarbeiter zu schützen und dabei ständig wechselnde Regeln zu beachten. Das ist eine große Verantwortung für unsere Kunden und für uns selbst. Es ist zugleich eine Chance, innovative Büro-Konzepte für die Zukunft der Arbeit umzusetzen.

Wir kombinieren unsere branchenführende IoT-Technologie zur Analyse von Gebäudenutzung mit einer Lösung von Salesforce. So unterstützen wir Unternehmen bei der Rückkehr ihrer Mitarbeiter an die Arbeitsplätze: durch smarte, digitale Technologien für neues und sicheres Arbeiten.

Bestandteil der Kooperation ist auch Comfy, eine intelligente Arbeitsplatz-App von Siemens, die wir jetzt an 600 Standorten weltweit ausrollen. Rund 100.000 Beschäftigte in 30 Ländern können sich dann über ihre Smartphones digital mit unseren Bürogebäuden vernetzen. Wenn beispielsweise eine Mitarbeiterin von Digital Industries in Nürnberg für einige Tage hier in der Zentrale in München arbeitet, bekommt sie aktuelle Gesundheitsinformationen für diesen Standort auf ihr Smartphone. Die Kollegin kann auch die Auslastung der Schreibtische vor Ort sehen und sich einen Arbeitsplatz oder einen Konferenzraum reservieren – so dass die Abstandsregeln eingehalten werden.

So schützen wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, so dass sie mit Vertrauen an ihren Arbeitsplatz zurückkehren können. Mit dem Einsatz dieser Technologien schaffen wir aber auch die Voraussetzungen dafür, dass unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in Zukunft, also nach Corona, mobiler und flexibler arbeiten können.

Siemens Mobility verbucht beim Auftragseingang und beim Umsatz ein Plus von jeweils 2 Prozent und erweist sich damit in der Krise weiterhin als sehr stabil. Aufgrund der Corona-Beschränkungen hatten wir im margenstarken Service- und Infrastrukturgeschäft nicht wie gewohnt Zugang zu den Kunden, was sich auf den Umsatz auswirkte und sich im Ergebnis niederschlug.

Wir mussten auch in der eigenen Fertigung einschränkende Maßnahmen ergreifen, um die Gesundheit der Mitarbeiter zu schützen. Die Ergebnismarge liegt daher bei etwa 7 Prozent. Wir erwarten hier, dass wir aber schon im vierten Quartal wieder im Zielkorridor liegen. Erfreulich ist der Cash Flow von 500 Millionen Euro.

Unser Kunde Deutsche Bahn hat uns im abgelaufenen Quartal einen Großauftrag von 1,1 Milliarden Euro für 30 neue ICE-Züge erteilt. Dieser Auftrag ist für unseren Kunden und Partner Deutsche Bahn, für Deutschland und für Siemens aus drei Gründen von enormer Bedeutung:

Erstens zeigen wir in Krisenzeiten, dass wir gemeinsam große Dinge bewegen können – sogar schneller als vorher, denn die ersten Züge werden schon Ende 2022 einsatzfähig sein.

Zweitens sichern wir Arbeitsplätze. Bei Siemens handelt es sich um mehrere Werke mit tausenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Es geht hierbei auch um Beschäftigung bei rund 50 Zulieferern in Deutschland.

Und drittens ist das ein Meilenstein für die Verkehrswende. Schnellere Züge, bessere Verbindungen, bequemes Reisen – wir helfen dabei, die Verkehrssysteme nachhaltig umzubauen. Das schafft die Grundlage für eine neue Phase des Wachstums bei zugleich geringerem Ressourcenverbrauch.

Aufgrund dieser insgesamt positiven Marktperspektiven und Entwicklungen unseres Mobilitätsgeschäfts bekräftigen wir, dass Siemens Mobility ein integraler Bestandteil der Siemens AG ist.

Sie kennen unsere Vision 2020+, mit der wir das Unternehmen stärker auf Kunden und Märkte fokussiert haben. Zugleich haben wir Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit bei Digital Industries und Smart Infrastructure eingeleitet.

Die beiden operativen Einheiten haben ihre Programme weiter beschleunigt und auch das Gesamtziel liegt höher. Im zweiten Quartal hatten wir bis zum Geschäftsjahr 2021 eine Kostensenkung von rund 475 Millionen Euro avisiert, jetzt werden wir zu diesem Zeitpunkt 35 Millionen Euro mehr erreichen, also insgesamt 510 Millionen Euro.

Digital Industries plant bereits 2021 sein Gesamtziel von 320 Millionen Euro zu erreichen, das ursprünglich erst für das Jahr 2023 vorgesehen war.

Smart Infrastructure hat sein Ziel von 300 Millionen Euro auf 340 Millionen Euro erhöht und erwartet bis zum Geschäftsjahr 2021 Einsparungen von 190 Millionen Euro.

Bei unserem Einsparungsziel von rund 300 Millionen Euro bei schlanker und effektiver Verwaltung bis 2021 sind wir auf Kurs.

Nun zur Zukunft der Siemens AG. Am 1. Oktober wird ein neues Kapitel für Siemens aufgeschlagen. Digital Industries, Smart Infrastructure und Siemens Mobility bilden ein Unternehmen, das seinen Kunden Spitzentechnologien anbieten kann und damit seinen Beitrag für die Gesellschaft leistet.

Für Siemens ist es ein Neuanfang, auch für das Management. Vor einigen Wochen hatten wir Sie schon darüber informiert, dass Judith Wiese zum neuen Geschäftsjahr zum Personalvorstand und zur Arbeitsdirektorin bestellt wurde. Sie wird zuständig sein für Human Resources und Global Business Services; in dieser Einheit sind unsere Servicedienstleistungen gebündelt.

Gestern haben wir das Vorstandsteam ab dem 1. Oktober bekannt gegeben:

- Digital Industries wird ab dem Geschäftsjahr 2021 von Cedrik Neike geleitet, der über herausragende Erfahrung in der Digitalisierung verfügt. Er hat Smart Infrastructure in den vergangenen Jahren strategisch weiterentwickelt.
- Klaus Helmrich, dessen Vertrag zum 31. März 2021 ausläuft, wird im Übergang weiterhin zur Verfügung stehen. Ich möchte die Gelegenheit nutzen und ihm ganz herzlich für seine herausragenden Leistungen danken. Er war 35 Jahre bei Siemens und hat entscheidenden Anteil daran, dass wir beim Thema Digital Enterprise Weltmarktführer sind.
- Ebenfalls zum 1. Oktober wird Matthias Rebellius zum Vorstand der Siemens AG berufen und für Smart Infrastructure zuständig sein. Matthias Rebellius ist seit mehr als 30 Jahren bei Siemens und kennt das Geschäft von Smart Infrastructure im Detail.
- Unser Chief Financial Officer bleibt Ralf Thomas, der Ihnen gleich weitere Informationen über die Zahlen geben wird. Auch er ist bereits seit 25 Jahren bei Siemens und wir arbeiten seit 2013 im Vorstand sehr eng und vertrauensvoll zusammen.

Ich freue mich sehr, dass wir unser Führungsteam jetzt komplett haben!

Die Corona-Pandemie stellt uns vor große Herausforderungen. Aber sie stellt auch Vieles in Frage und bietet uns die Chance, unsere Welt neu zu gestalten.

Dazu gehört auch, wie und wo wir arbeiten. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unterstützen unsere Kunden unter schwierigsten Bedingungen. Sie zeigen, dass Arbeiten außerhalb des Büros in großem Maßstab möglich ist. Wir alle schätzen die Vorteile – etwa weniger Geschäftsreisen und größere persönliche Flexibilität. Wie von Joe schon erwähnt, ziehen wir daraus die Konsequenzen und bieten den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an, künftig 2 bis 3 Tage in der Woche mobil zu arbeiten.

Damit entwickeln wir unsere Unternehmenskultur weiter. Wir vertrauen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und befähigen sie, ihre Arbeit selbst zu gestalten. Denn unser Führungsstil orientiert sich an Ergebnissen, nicht an der Präsenz im Büro.

Mit der neuen Arbeitsweise motivieren wir unsere Beschäftigten, erhöhen zugleich die Leistungsfähigkeit des Unternehmens und stärken das Profil von Siemens als flexiblen und attraktiven Arbeitgeber.

Ich bin überzeugt, dass wir mit Technologien das Leben für viele Menschen verbessern können – also mit digitalen Technologien, die Probleme in der realen Welt lösen.

Der Anspruch ist, dass wir unsere Kunden in ihren Branchen erfolgreich machen. Unsere Kunden können sich auf uns verlassen, auch in schwierigen Zeiten. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten daran mit hohem Engagement. Wir geben ihnen die Möglichkeit, sich zu entfalten, Verantwortung zu übernehmen und mit vereinten Kräften Höchstleistungen zu erbringen. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.

Ich blicke mit großem Optimismus in die Zukunft und auf das neue Unternehmen Siemens. Und damit möchte ich an meinen Vorstandskollegen Ralf Thomas übergeben.

[Ralf P. Thomas]

Vielen Dank und nun auch noch von meiner Seite einen guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren!

Ich möchte mit Ihnen zunächst einen Blick auf die Ergebnisse jenseits unserer Industriellen Geschäfte werfen, „below the line“, wie wir das gerne nennen. Und ich beginne mit Siemens Financial Services, dem Finanzierungsarm unseres Unternehmens.

Der Einfluss der Corona-Pandemie war auch im dritten Quartal für Siemens Financial Services wie in der gesamten Finanzdienstleistungsindustrie spürbar und wirkte sich über alle Geschäfte hinweg aus.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern belief sich auf 36 Millionen Euro und resultierte damit in einer Eigenkapitalrendite deutlich unter dem Niveau des Vorjahresquartals. Im Marktvergleich waren diese Ergebnisse unter den gegebenen Umständen allerdings recht solide.

Vor dem Hintergrund der andauernden Unsicherheiten wirkten sich insbesondere die Wertminderung einer Beteiligung in Südamerika sowie ein Anstieg der Kreditvorsorgen negativ im dritten Quartal aus. Die tatsächlichen Kreditausfälle blieben jedoch bislang relativ gering. Im laufenden vierten Quartal ist aber weiterhin mit negativen Effekten aufgrund der Corona-Pandemie zu rechnen.

Wie auch Siemens insgesamt, setzen die Siemens Financial Services ihre Strategie weiterhin konsequent um. Sie unterstützen die Industriellen Siemensgeschäfte mit maßgeschneiderten Absatzfinanzierungsangeboten, entwickeln gemeinsam mit ihnen innovative, vor allem digitale Geschäftsmodelle und helfen so, unsere industriellen Angebote noch wettbewerbsfähiger zu machen.

Ein gutes Beispiel dafür ist die vor zwei Wochen verkündete Partnerschaft mit Berkeley Energy Commercial Industrial Solutions, kurz BECIS, einem Anbieter für dezentrale Energielösungen. Smart Infrastructure liefert in dieser Partnerschaft moderne Technologien und Expertise im Bereich von dezentralen Energielösungen, während Siemens Financial Services einen Anteil an BECIS erwerben und ihr profundes Finanzierungs-Know-how einbringen. Zusammen mit BECIS beschleunigen wir somit anhand eines flexiblen „Energy as a Service“-Modells die Einführung dezentraler Energielösungen im stark expandierenden asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum.

Wir bleiben noch einen Augenblick „below the line“, also außerhalb der Industriellen Kerngeschäfte. Der Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragsteuern erreichte mit 1,4 Milliarden Euro ein beeindruckend starkes Niveau, beinahe auf dem des Vorjahresquartals. Der Konzerngewinn nach Steuern hingegen fiel mit 535 Millionen Euro deutlich niedriger aus. Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die wie angekündigt deutlich gestiegene Ertragsteuerquote in Höhe von 30 Prozent.

Zudem wurde in den nicht fortgeführten Aktivitäten ein Verlust von 451 Millionen Euro ausgewiesen. Hier spiegelt sich vor allem der Ihnen bereits bekannte negative Einfluss von Siemens Gamesa wider, über den das Unternehmen ja bereits letzte Woche berichtet hatte. Siemens Gas and Power hatte erhebliche Wertberichtigungen vor allem auf Altbestände aus dem Aero-Derivative-Geschäft zu verkräften. Das um solche Sondereffekte angepasste EBITA war hingegen leicht positiv.

Damit möchte ich zu einem anderen Thema übergehen, an dem wir seit einigen Monaten im ganzen Unternehmen sehr hart gearbeitet haben.

Mit 2,1 Milliarden Euro für die Industriellen Geschäfte und 2,5 Milliarden Euro auf Konzernebene ist der Free Cash Flow eines der Highlights des dritten Quartals. Gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten wie der Corona-Pandemie ist die Fähigkeit, aus eigener Kraft Liquidität zu generieren, ein extrem wertvolles Arbeitsergebnis! Dieser Free Cash Flow stellt im Vergleich zum Vorjahresquartal eine kategoriale Verbesserung dar, die von allen Industriellen Geschäften getrieben wurde.

Auf Konzernebene leisteten außerdem Siemens Energy und auch die sogenannten Portfolio Companies einen beachtlichen positiven Beitrag.

Betrachtet man die ersten neun Monate des Geschäftsjahres kumuliert, stieg der Free Cash Flow der Industriellen Geschäfte um satte 13 Prozent. Auf Konzernebene war es sogar mehr als eine Vervierfachung. Unser konsequentes und fokussiertes Working-Capital-Management hat sich hier buchstäblich bezahlt gemacht.

Kommen wir nun zum Spin-off von Siemens Energy. Hier sind wir voll im Zeitplan!

Zuletzt haben wir wichtige Meilensteine wie das Investment-Grade-Rating durch Standard & Poor's erreicht. Ein bedeutender Schritt auf dem Weg in die Selbständigkeit von Siemens Energy. Und genauso wie bereits beim Capital Market Day im Mai 2019 angekündigt: Wir haben auch hier vollumfänglich Wort gehalten!

Auf die große Zustimmung unserer Aktionäre auf der außerordentlichen Hauptversammlung ist Joe Kaeser bereits eingegangen. Im Folgenden nun die anstehenden nächsten Schritte:

- Am 1. September findet ein virtueller Capital Market Day statt, bei dem der Siemens Energy-Vorstand die beeindruckende Leistungsfähigkeit seines Portfolios vorstellen wird.
- Und am 28. September soll schließlich die Erstnotiz der Siemens Energy-Aktien an der Frankfurter Wertpapierbörse erfolgen.

Neben dem geplanten Börsengang von Siemens Energy fokussieren wir unsere Geschäftsaktivitäten auch im Bereich der Portfolio Companies.

Wie wir Ihnen bereits am 8. Mai mitgeteilt haben, möchten wir das seit 2017 als unternehmerische Einheit geführte Unternehmen Flender noch besser am Markt positionieren und eigenständig an die Börse bringen. Mit der Umsetzung dieses Plans kommen wir gut voran. Auf der kommenden ordentlichen Hauptversammlung im Februar

2021 werden die Siemens-Aktionäre über einen entsprechenden detaillierten Vorschlag entscheiden.

Ein weiterer Meilenstein in der Umsetzung der Vision 2020+ wurde vergangenen Sonntag verkündet: Siemens Healthineers beabsichtigt, 100 Prozent der Anteile am US-amerikanischen Unternehmen Varian zu erwerben. Der Kaufpreis beträgt 16,4 Milliarden US-Dollar.

Im Bereich der Krebsversorgung ist Varian eines der weltweit führenden Unternehmen und arbeitet seit 2012 mit Siemens Healthineers in einer strategischen Partnerschaft zusammen.

Die Übernahme von Varian bringt erhebliches Wertsteigerungspotenzial mit sich und schafft ein einzigartiges Portfolio, durch das Krebsbehandlungen weltweit noch effektiver und effizienter werden. Alle Details dazu haben Ihnen Bernd Montag und Jochen Schmitz ja bereits am Sonntag erläutert.

Ich werde nun darauf eingehen, was der geplante Zusammenschluss für die Siemens AG bedeutet. Zunächst möchte ich unterstreichen, dass die Siemens AG diesen Schritt ausdrücklich begrüßt.

Die Transaktion wird durch eine Kombination aus Eigen- und Fremdkapital finanziert. Durch die Erhöhung des Eigenkapitals der Siemens Healthineers AG, an der die Siemens AG nicht teilnehmen wird, wird der Siemens-Anteil an der Siemens Healthineers AG von 85 auf etwa 72 Prozent sinken. Das zusätzliche Fremdkapital soll durch die Siemens AG in Form von Anleihen aufgenommen werden; es wird über konzerninterne Darlehen von bis zu 9 Milliarden US-Dollar an Siemens Healthineers weitergegeben, selbstverständlich zu marktüblichen Konditionen.

Dies führt zu geringeren Fremdkapitalkosten dank des starken Ratings der Siemens AG. Weitere Vorteile ergeben sich daraus, dass die Siemens AG einen exzellenten Ruf am Kapitalmarkt genießt und derartige Finanzierungen schnell und routiniert durchführen kann, wie wir in der Vergangenheit schon mehrfach unter Beweis gestellt haben.

Auf das Ergebnis pro Aktie, die Kapitalrendite sowie die Kapitalstruktur der Siemens AG wird sich die Akquisition von Varian durch die Siemens Healthineers AG temporär negativ auswirken.

Wir werden jedoch entsprechende Maßnahmen zum Erhalt des Ratings von A+ beziehungsweise A1 einleiten.

Kommen wir nun zu guter Letzt zum Ausblick.

Wir erwarten, dass die wirtschaftlichen Folgen der Corona-Pandemie unsere Finanzergebnisse auch im vierten Quartal des Geschäftsjahres weiter stark beeinträchtigen werden. Allerdings können die gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen und ihr Einfluss auf Siemens nach wie vor nicht zuverlässig eingeschätzt werden.

Außerdem können wir die Höhe des Abspaltungsgewinns, der innerhalb der nicht fortgeführten Aktivitäten gezeigt wird, noch nicht zuverlässig prognostizieren.

Wir bestätigen unseren Ausblick für das Book-to-Bill-Verhältnis und die Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2020. Von einer Prognose für das unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern nehmen wir weiterhin Abstand.

* * * * *