

Herr Löscher, rund um [Siemens](#) bricht die Welt zusammen, die Wachstumsprognosen werden im Wochentakt nach unten korrigiert. Nur [Siemens](#) rechnet offiziell im laufenden Geschäftsjahr mit einem Rekordgewinn von 8,0 bis 8,5 Mrd. Euro. Muss die Prognose gesenkt werden oder sind sie immun gegen die Krise?

Wir sind nicht immun, niemand kann sich der Krise entziehen. Wir haben den Vorteil, dass das Energiegeschäft noch sehr robust läuft. Im Industriegeschäft spüren wir die massiven Einbrüche auf der Abnehmerseite. Speziell in kurzzyklischen Geschäften, also in der Industrieautomatisierung, bei Drive Technologies oder bei Osram kommt die Krise auch bei uns mit voller Wucht an. In der Medizintechnik spüren wir die Kostendämpfungsmaßnahmen im Gesundheitssektor in den USA.

Also ist es an der Zeit, die Prognose nach unten zu korrigieren, wie von fast allen Analysten erwartet?

Die besten Wege in die Business Class

In der komfortablen Business Class Vorteile genießen und dafür nur den Preis der Economy Class zahlen? Ein Upgrade muss kein Zufall sein! Hier sind unsere TOP-3 der derzeit besten Business Class Schnäppchen. mehr...

Als wir die Prognose im vergangenen Sommer aufgestellt haben, gingen Experten von drei Prozent Wachstum der Weltwirtschaft aus. Seither wurden diese Prognosen immer weiter nach unten korrigiert. Im Januar waren wir knapp unter der Nulllinie, jetzt heißt es, die Weltwirtschaft wird um mehr als zwei Prozent schrumpfen. Seit Januar ist das Umfeld somit noch einmal erheblich schlechter geworden. Wir werden die Situation neu bewerten und uns bei Vorlage der Quartalszahlen am 29. April zur Gewinnprognose äußern.

Zwei ihrer drei Standbeine wackeln. Wie lang kann sich die Energiesparte noch gegen den Abwärtssog stemmen?

Wir haben insgesamt eine gute Balance zwischen kurz- und langfristig orientierten Geschäften. Was den Energiesektor angeht, so ist eine Prognose in die ferne Zukunft beliebig schwierig. Keiner in der heute aktiven Generation hat jemals ein Unternehmen durch so eine Krise geführt.

Wann ist die Krise vorbei, sehen Sie schon Licht am Ende des Tunnels?

Wir müssen uns sicherlich auf eine längere Talsohle einrichten. Die entscheidende Frage ist, wann wir wieder ein stabiles, funktionierendes Finanzwesen haben. Es wird sehr lange dauern, bis wir in der Weltwirtschaft wieder Wachstumsraten haben, wie wir sie in den letzten Jahren gesehen haben.

Wie muss das Management in so einer Krise reagieren?

Am wichtigsten ist es, nachhaltig zu handeln. In dieser Krise werden die Starken stärker werden und die Schwachen schwächer. Es geht nicht darum, mit kurzfristigen Maßnahmen zu glänzen. Man muss am Ende der Krise bereit sein für den nächsten Aufschwung. Wir wollen deshalb unsere Mannschaft zusammenhalten und Kompetenzen im Unternehmen sichern.

Heißt das, Sie werden weiterhin auf Entlassungen verzichten, wie Sie es auch der Bundeskanzlerin versprochen haben?

Wir werden alles tun, um auf betriebsbedingte Kündigungen 2009 zu verzichten. Natürlich müssen auch wir uns auf die sinkende Nachfrage einstellen. Aber wir setzen wo nötig in Deutschland auf die Kurzarbeit, die wir sicher ausweiten müssen. Zudem wollen wir die Krise nutzen, um unsere Mitarbeiter weiter zu qualifizieren.

Gibt es überhaupt irgendwelche positiven Signale oder Regionen, in denen es besser läuft?

Positive Impulse erwarten wir von den weltweiten Konjunkturprogrammen, etwa in China oder den USA. Wir spüren auch in einzelnen Märkten der Golfregion oder in Zentralsien eine gute Nachfrage. Aber das besondere an dieser Krise ist ihre Globalität. Wir bei [Siemens](#) profitieren von unserer Ausrichtung. Wir sind ein grüner Infrastrukturgigant. Das Geschäft mit Umwelttechnologie, wo wir weltweit führend sind, bleibt für uns ein wichtiger Wachstumstreiber.

Sie sagen, die Krise wird noch länger dauern, danach wird es nur langsam bergauf gehen. Müssen Sie ihre langfristigen Margen- und Wachstumsziele überdenken?

Wir haben im Rahmen des Programms "Fit for 2010" Margenkorridore für die Sektoren herausgegeben. Die Unterkante war für Zeiten gedacht, in denen wir uns im Tal eines Konjunkturzyklus befinden. Ob diese Grenze nun auch für eine Krise dieses Ausmaßes angemessen ist, das hängt davon ab, wie lange sie dauert.

Sie hatten angekündigt, mindestens doppelt so schnell wachsen zu wollen wie die Weltwirtschaft. Was bedeutet das in einem Jahr, in dem ein weltweiter Konjunkturrückgang um gut zwei Prozent erwartet wird?

Dann soll der Rückgang bei uns nur halb so stark ausfallen. Wir wollen Marktanteile gewinnen. Und das tun wir auch.

Wie steuern Sie in der Krise gegen?

Wir haben den Vorteil, dass wir unsere Vertrauenskrise der vergangenen zwei Jahre als Chance für einen Kulturwandel genutzt haben. So haben wir früh gegen gesteuert. Wir brauchen jetzt kein weiteres globales Programm, sondern können uns voll auf Märkte und Kunden konzentrieren. Die Verschlanung der Verwaltung haben wir frühzeitig hinter uns gebracht, das wäre heute viel schwieriger auf den Weg zu bringen. Mit der Initiative zu effizienteren Steuerung unseres Einkaufsvolumens von rund 40 Mrd. Euro kommen wir gut voran. Ende April gibt es dazu wie angekündigt Details.

Wie steht es um Ihre finanzielle Ausstattung? Brauchen Sie auch einen arabischen Investor, der Geld mitbringt?

Uns sind alle langfristig und nachhaltig orientierten Investoren willkommen. Aber wir sind nicht auf Milliarden an Cash durch einen Investor angewiesen. Wir fühlen uns stark. In diesem Jahr haben wir einen Refinanzierungsbedarf von lediglich 500 Mio. Euro und 2010 noch einmal einen von 500 Mio. Euro. Das Vertrauen in [Siemens](#) ist da. Ich bin felsenfest

davon überzeugt, dass unsere besten Jahre noch vor uns liegen. Wir haben ein breites und robustes Portfolio.

Siemens: Löscher: „Die besten Jahre liegen noch vor uns“

Siemens

Wie steuern Sie die Investitionen in der Krise?

Auf Geschäftsreisen wird das Smartphone zum nützlichen Helfer: Wir haben für Sie eine Auswahl der besten Apps, mit denen sich Geschäftsreisende den Reisealltag wesentlich erleichtern können. mehr...

Wir haben letztes Jahr gesagt, wir geben die Investitionsausgaben nur zu 50 Prozent frei. Das steuern wir ganz, ganz eng. Dieses Jahr werden die Kapitalinvestitionen sicher unter dem Niveau von 2008 liegen, wo sie sich auf rund 3,7 Milliarden Euro beliefen.

Was halten Sie von den staatlichen Konjunkturprogrammen? Kann [Siemens](#) davon profitieren?

Ich halte viel davon. Es sind außergewöhnliche Zeiten, die außergewöhnliche Maßnahmen erfordern. Die deutsche Bundesregierung hat hier sehr schnell und konsequent gehandelt. Wir werden als Infrastrukturanbieter davon profitieren. Das wird sich jedoch abgesehen von einigen Ausnahmen frühestens 2010, eher 2011 in Aufträgen auswirken.

Und was halten Sie von Staatshilfen für angeschlagene Unternehmen?

Der Staat ist nicht der bessere Unternehmer. Was die Wirtschaft mehr denn je braucht, ist ein funktionierendes Finanzwesen.

Wo wir schon bei der Politik sind. Die Managergehälter sind ja derzeit ein vieldiskutiertes Thema. Sie stehen mit an der Spitze der Einkommenspyramide. Wie sehen Sie die Diskussion?

Es hat Exzesse gegeben, und das ist bedauerlich. Es hat auch Einzelpersonen gegeben, die sich nicht richtig verhalten haben. Die Entlohnung muss sich an der langfristigen Entwicklung eines Unternehmens orientieren. Wir haben bei [Siemens](#) früh umgestellt und alle Aktienoptionen gestrichen. Zudem wurde die Führung verpflichtet, langfristig Aktien zu halten. Ich zum Beispiel muss innerhalb von drei Jahren für sechs Mio. Euro Aktien kaufen und in meiner Amtsperiode halten. Das verpflichtet zu nachhaltigem Erfolg. So ein System hat kaum eine anderes Unternehmen in Deutschland.

Sie sagen, dass [Siemens](#) in der Krise deutlich besser da steht als andere Firmen. Ist das dann die richtige Zeit für Zukäufe? Die Preise sind ja am Boden.

Absolut, wir werden das tun. Wir werden ganz spezifische Ergänzungen in unseren Kernbereichen wie der Industrie- und Energietechnik vornehmen.

In welchen Bereichen wollen Sie da konkret zukaufen?

Wir wollen zum Beispiel wesentlich stärker werden im Bereich der Solarenergie. Auch das Elektroauto und die dazugehörige Infrastruktur sind attraktive Innovationsfelder.

Das klingt so, als seien Sie schon in Akquisitionsverhandlungen.

Wenn der richtige Zeitpunkt da ist, werden wir zuschlagen. Historisch hat [Siemens](#) Zukäufe dezentral in den Bereichen getätigt. Das ändern wir jetzt. Wir haben ein "Dealbook", in dem klare Prioritäten zur effizienten Kapitalallokation definiert sind. Sicher haben wir konkrete Unternehmen im Blick.

Wie viel Geld steht Ihnen für Zukäufe zur Verfügung?

In der komfortablen Business Class Vorteile genießen und dafür nur den Preis der Economy Class zahlen? Ein Upgrade muss kein Zufall sein! Hier sind unsere TOP-3 der derzeit besten Business Class Schnäppchen. mehr...

Unser Schwerpunkt liegt weiter auf dem organischen Wachstum. Wir wollen uns punktuell verstärken. Im Bereich der Windenergie haben wir gezeigt, dass man mit recht kleinen Akquisitionen das Geschäft auf neuen Feldern innerhalb des Siemenskonzerns in von wenigen Jahren verzehnfachen kann.

In der Kernenergie hat sich [Siemens](#) einst für den Ausstieg entschieden. Nun wollen Sie eine neue Kooperation mit den russischen Partnern eingehen.

Es steht außer Zweifel, dass die Kernenergie weltweit ein wichtiger Teil eines ausgewogenen Energiemixes ist. Es gibt Planungen für etwa 400 Kernkraftwerke bis 2030, das ist ein wichtiger Wachstumsmarkt. [Siemens](#) ist in der Energietechnik so breit aufgestellt wie kaum ein anderes Unternehmen. Dazu gehört für uns auch die Kernenergie.

Wie laufen die Verhandlungen mit den Russen?

Die Verhandlungen haben zwar erst vor kurzem begonnen, aber wir kommen gut voran.

Die Russen gelten als schwieriger Partner, das hat zuletzt zum Beispiel [BP](#) zu spüren bekommen. Woher wissen sie, dass es bei Ihnen funktioniert?

Der russische Ministerpräsident Putin hat uns eine unternehmerische Partnerschaft auf Augenhöhe angeboten. Wir sind seit mehr als 150 Jahren in Russland aktiv und haben dort eine lange Tradition und sind vertrauensvolle Partner.

Und wie laufen die Trennungsverhandlungen mit [Areva](#)?

Die Gespräche dauern an.

Zusammenfassend klingt es so, als müssten Sie zwar Ihre Gewinnprognose korrigieren, könnten aber trotz der Weltwirtschaftskrise noch vergleichsweise gut schlafen.

Ich schlafe gut - [Siemens](#) ist auf dem richtigen Weg und wir sehen die derzeitige Krise auch als Chance.