

**Von:** Loescher, Peter

**Gesendet:** Donnerstag, 13. November 2008 10:15

**Betreff:** Letter to all employees / Brief an alle Mitarbeiter

\*\*\* Please scroll down for the German version \*\*\*

Dear Colleagues,

Today we are releasing the preliminary figures for fiscal 2008, a year that will enter the annals of Siemens' history as a year of transition. To make our structures and processes faster, more focused and more competitive, we have made changes on many levels and in almost every organizational unit of our company.

- We eliminated management by committee on many levels in favor of the CEO Principle. Now, "one business, one boss" applies at Siemens!
- We further focused our businesses and have clearly assigned them to one of the Sectors or cross-Sector units.
- We did the preparatory work needed to lastingly reduce our SG&A costs.
- In the area of compliance, we have made great progress in the talks with government authorities in Germany and the USA. On account of this progress, we accrued a provision of around EUR 1 billion last week. We haven't yet crossed the finish line as far as dealing with past compliance violations is concerned, but we're on the home stretch.

In fiscal 2008, we tackled considerable internal challenges and, at the same, delivered solid financial results: In absolute terms, new orders soared 11 percent to over EUR 93 billion. Revenue rose 7 percent in absolute terms to more than EUR 77 billion. Total Sectors profit remained at last year's record level of EUR 6.5 billion. And worldwide, we created 17,000 new jobs. I was especially pleased that in the fourth quarter we beat our biggest competitor in the Healthcare Sector for the first time in our history and so captured the No. 1 market position.

Dear Colleagues,

This accomplishment is yours! Together with my colleagues on the Managing Board, I sincerely thank you for your outstanding performance.

A look forward shows that this effort gives us a head start in meeting the challenges of the global economy that all enterprises now face. This helps us a lot and creates opportunities not available to others; because while our competitors are just starting to adjust to the crisis, we are already fully concentrating on serving customers faster and better. We want to use this head start to take market share away from our competitors.

Aside from the established markets of industrial countries, the emerging markets in China, India, Brazil, Russia and the Middle East are still growing at a fast pace and offer good opportunities to gain market share. Particularly in China and India, we want to venture into the middle segments of new markets. One key prerequisite for that is the optimization of our procurement organization so that we can compete with the cost base of local champions in emerging countries. Here, there is great potential for improvement, and our new supply chain management position on the Managing Board will help us do that. Together with 430,000 Siemens employees, I warmly welcome Barbara Kux, whom we have been able to engage for this crucial task. This appointment is a milestone in our company's commitment to diversity: Ms. Kux is the first woman to be appointed to the Managing Board in our company's over 160-year history.

Dear Colleagues,

The fastest restructuring in the history of Siemens is complete. With this effort, we have

prepared for a global economic downturn earlier than our competitors. We will use this head start and the greater effectiveness of our organization to take market share away from them. In fiscal 2008, we provided convincing proof that difficult conditions cannot prevent us from delivering a fantastic financial performance. Inspired by this experience and this success, we take on the challenges of fiscal 2009 with assurance and self-confidence.

With best regards,  
Peter Löscher

---

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

wir veröffentlichen heute die vorläufigen Zahlen zum vergangenen Geschäftsjahr. 2008 geht als „Jahr des Übergangs“ in unsere Geschichte ein. Damit unsere Strukturen und Prozesse schneller, fokussierter und wettbewerbsfähiger werden, haben wir auf vielen Ebenen und in fast allen Teilen unserer Organisation Veränderungen vorgenommen:

- Wir haben auf mehreren Ebenen die Gremienverantwortung zugunsten des CEO-Prinzips abgeschafft. Jetzt gilt bei uns: „Ein Geschäft, ein Chef!“
- Wir haben unsere Geschäfte weiter fokussiert und haben sie einem der Sektoren oder einer sektorübergreifenden Einheit klar zugeordnet.
- Wir haben die Vorarbeiten abgeschlossen, um unsere Vertriebs- und Verwaltungskosten nachhaltig zu senken.
- Und wir haben große Fortschritte in den Gesprächen mit den staatlichen Behörden in Deutschland und in den USA erzielt. Daher konnten wir in der vergangenen Woche eine Rückstellung in Höhe von rund einer Milliarde Euro bilden. Wir sind damit in der Compliance-Aufarbeitung zwar noch nicht am Ziel – aber wir sind auf der Zielgeraden.

Parallel zur Lösung dieser großen internen Herausforderungen haben wir ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2008 abgeschlossen: Der Auftragseingang stieg rechnerisch um 11 Prozent auf über 93 Milliarden Euro. Der Umsatz wuchs rechnerisch um 7 Prozent auf mehr als 77 Milliarden Euro. Das Ergebnis der Sektoren lag mit 6,5 Milliarden Euro auf dem Rekordniveau des Vorjahres. Und wir haben weltweit rund 17.000 Arbeitsplätze neu geschaffen. Besonders gefreut hat mich, dass wir im Sektor Healthcare im vierten Quartal erstmals in unserer Geschichte an unserem größten Wettbewerber vorbei gezogen sind und uns die Marktführerschaft erobert haben.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,  
das ist Ihr Erfolg! Gemeinsam mit meinen Kollegen im Vorstand danke ich Ihnen herzlich für diese großartige Leistung.

Der Blick nach vorn zeigt, dass wir uns mit dieser Kraftanstrengung einen Vorsprung erarbeitet haben für die Bewältigung der weltwirtschaftlichen Herausforderungen, die nun auf alle Unternehmen zukommen. Das hilft uns sehr und gibt uns Chancen, die andere nicht haben. Denn während sich unsere Wettbewerber erst jetzt auf die Krise einstellen, konzentrieren wir uns schon wieder voll darauf, wie wir unsere Kunden schneller und besser bedienen. Wir wollen diesen Vorsprung und unsere Stärken nutzen, um unseren Wettbewerbern jetzt Marktanteile abzunehmen.

Gute Chancen, neue Marktanteile zu gewinnen, bestehen neben den etablierten Märkten der Industrienationen in den Märkten der noch immer schnell wachsenden Schwellenländer wie China und Indien, Brasilien, Russland und im Nahen und Mittleren Osten. Insbesondere in China und Indien wollen wir uns im mittleren Preissegment neue Märkte erschließen. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist, dass wir durch die Optimierung unseres Einkaufs ein Kostenniveau erreichen, auf dem wir mit den lokalen Champions der Schwellenländer mithalten

können. Hier gibt es ein großes Verbesserungspotenzial, das wir mit Hilfe des neuen Vorstandsressorts „Supply Chain Management“ heben wollen. Gemeinsam mit 430.000 Siemensianern begrüße ich herzlich Barbara Kux, die wir für diese wichtige Aufgabe gewinnen konnten. Zugleich setzen wir in der über 160jährigen Geschichte von Siemens mit der erstmaligen Berufung einer Frau in den Vorstand auch ein weiteres klares Zeichen im Sinne von Diversity.

Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,  
der schnellste Konzernumbau in der Geschichte unseres Hauses ist abgeschlossen. Wir haben uns damit früher als unsere Wettbewerber auf das Abflauen der Weltkonjunktur eingestellt. Den zeitlichen Vorteil und die erhöhte Schlagkraft unserer Organisation nutzen wir, um unseren Wettbewerbern Marktanteile abzunehmen. Im Geschäftsjahr 2008 haben wir eindrucksvoll bewiesen, dass wir auch unter schwierigen Bedingungen zu fantastischen Leistungen in der Lage sind. Gestärkt durch diese Erfahrung und diesen Erfolg gehen wir mit Zuversicht und Selbstvertrauen in das herausfordernde Geschäftsjahr 2009.

Mit herzlichen Grüßen  
Peter Löscher