

ABB: Verbesserte Profitabilität in herausforderndem Marktumfeld

Zürich, Schweiz, 3. Februar 2016

Geschäftsjahr 2015 im Überblick

- Next-Level-Strategie liefert positive Ergebnisse
- Auftragseingänge und Umsatz stabil^{1,2}; Auftragsbestand um 5 Prozent erhöht
- Operative EBITA-Marge um 60 Basispunkte auf 11,8 Prozent gestiegen
- Operativer Gewinn je Aktie² um 5 Prozent gewachsen (währungsbereinigt)
- Cashflow-Rendite auf das investierte Kapital² um 70 Basispunkte auf 13,4 Prozent erhöht, Free Cashflow um 16 Prozent verbessert^{2,3}
- Finanzieller Turnaround der Division Energietechniksysteme durch „Step Change“-Programm erreicht
- Verwaltungsrat empfiehlt Dividende von CHF 0,74 je Aktie – siebte Dividendenerhöhung in Folge
- Vier neue Verwaltungsratsmitglieder zur Wahl auf der nächsten Generalversammlung vorgeschlagen

Viertes Quartal 2015 im Überblick:

- Auftragseingang (-2%) spiegelt schwieriges Marktumfeld wider; Basisaufträge um 6 Prozent gesunken
- Operative EBITA-Marge um 60 Basispunkte auf 11,7 Prozent gestiegen
- Marge der Division Energietechniksysteme im Zielkorridor; strategische Portfolio-Überprüfung der Division Stromnetze auf Kurs
- Massnahmen zur Kostensenkung und Produktivitätssteigerung beschleunigt
- Konzerngewinn von USD 204 Millionen belastet durch Restrukturierungskosten und zugehörige Aufwendungen von insgesamt USD 496 Millionen
- Cashflow aus Geschäftstätigkeit um 18 Prozent erhöht³

Ergebnis des Geschäftsjahres und vierten Quartals 2015 durch Währungseinflüsse aufgrund starker US-Dollar-Aufwertung beeinträchtigt

„Wir haben entscheidende Massnahmen ergriffen, um uns stärker auf unsere Kunden zu fokussieren, in ausgewählten Segmenten profitables Wachstum erwirtschaftet und konnten so den Auswirkungen des kräftigen Gegenwinds aus den Märkten entgegenwirken. Gleichzeitig haben wir die Organisation vereinfacht, die Produktivität gesteigert und unsere Kosteneinsparungen beschleunigt“, sagte Ulrich Spiesshofer, CEO von ABB. „Auf diese Weise konnten wir die Marge und den Free Cashflow verbessern. Der erfolgreiche Turnaround der Division Energietechniksysteme unterstreicht unsere Umsetzungskompetenz und unseren Fokus auf nachhaltige Wertschöpfung. Mit unserer starken Finanzposition und einer schlankeren, stärker am Markt ausgerichteten Organisation sind wir gut gerüstet, die globalen Unsicherheiten, mit denen wir auch 2016 weiter rechnen, zu bewältigen.“

¹Die Erörterung der Entwicklung von Auftragseingang, Umsatz und Auftragsbestand erfolgt auf vergleichbarer Basis (Lokalwährung bereinigt um Akquisitionen und Veräusserungen), zuvor Vergleichsbasis genannt. Wachstumsraten in USD finden sich in der Tabelle „Die wichtigsten Kennzahlen“.

²Für eine Überleitung von Nicht-GAAP-Kennzahlen siehe den Abschnitt „Supplemental Reconciliations and Definitions“ in der „Q4 2015 Financial Information“.

³Währungs- und portfolioreinigt

Die wichtigsten Kennzahlen

(In Mio. USD, falls nicht anders angegeben)	Veränderung				Veränderung			
	Q4 2015	Q4 2014	USD	Vergleichbare Basis	GJ 2015	GJ 2014	USD	Vergleichbare Basis
Auftragseingang	8.262	9.365	-12%	-2%	36.429	41.515	-12%	-1%
Umsatz	9.242	10.346	-11%	-1%	35.481	39.830	-11%	0%
Operatives EBITA	1.081	1.153	-6%	+1%	4.169	4.475	-7%	+3%
in % des operativen Umsatzes	11,7%	11,1%	+60 bps		11,8%	11,2%	+60 bps	
Konzerngewinn	204	680	-70%		1.933	2.594	-25%	
Unverwässerter Gewinn je Aktie (USD)	0,09	0,30	-69%		0,87	1,13	-23%	
Operativer Gewinn je Aktie (USD) ² (währungsbereinigt)	0,35	0,34	+4%		1,35	1,28	+5%	
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	1.994	1.833	+9%	+18% ³	3.818	3.845	-1%	+9% ³
Free Cashflow ²					3.019	2.857	+6%	+16% ³
in % des Konzerngewinns					156%	110%		
Cashflow-Rendite auf das investierte Kapital ²					13,4%	12,7%	+70 bps	
Mitarbeitende					135.800	140.400	-3%	

Kurzfristiger Ausblick

Makroökonomische und geopolitische Entwicklungen weisen auf ein uneinheitliches Szenario mit anhaltenden Unsicherheiten hin. Einige makroökonomische Signale in den USA sind weiter positiv. In China dürfte sich das Wachstum fortsetzen, wenn auch auf geringerem Niveau als 2015. Die Märkte werden durch das verhaltene Wachstum in Europa und die geopolitischen Spannungen in verschiedenen Teilen der Welt weiter belastet. Der Ölpreis und Effekte aus der Währungsumrechnung werden das Unternehmensergebnis voraussichtlich weiterhin beeinflussen.

Konzernergebnis des Geschäftsjahres 2015

„Wir verlagern unseren Schwerpunkt, indem wir das organische Wachstum in ausgewählten Segmenten vorantreiben, die Wettbewerbsfähigkeit stärken und Risiken mindern. Damit entsprechen wir voll und ganz den Zielen unserer Next-Level-Strategie“, sagte CEO Ulrich Spiesshofer. „Wir haben unsere Technologieführerschaft mit der Einführung des ersten kollaborativen Roboters YuMi unterstrichen und unsere Vorreiterrolle in den Bereichen des Internets der Dinge, Dienste und Menschen ausgebaut – beispielsweise mit unserer innovativen Octopus-Lösung für den optimierten Schiffsbetrieb. Ausserdem profitieren wir von unserem Fokus auf wachstumsintensive Märkte wie Lebensmittel und Getränke sowie Afrika.“

Der Auftragseingang blieb im gesamten Jahr stabil (Rückgang um 12 Prozent in US-Dollar). Grossaufträge (über 15 Millionen US-Dollar) stiegen um 10 Prozent (Rückgang um 5 Prozent in US-Dollar), während sich die Basisaufträge um 3 Prozent verringerten (Rückgang um 14 Prozent in US-Dollar). Der Auftragsbestand betrug Ende Dezember 2015 USD 24,121 Milliarden und verzeichnete ein Plus von 5 Prozent gegenüber Ende 2014 (Rückgang um 3 Prozent in US-Dollar). Das Book-to-Bill-Verhältnis lag konstant bei 1,03x.

Der Umsatz blieb gegenüber dem Geschäftsjahr 2014 stabil (Rückgang um 11 Prozent in US-Dollar), da die rückläufigen Zahlen in der Division Industrieautomation und Antriebe und der Division Prozessautomation durch das Umsatzplus in den Divisionen Energietechniksysteme und Energietechnikprodukte ausgeglichen werden konnten. Im Servicegeschäft wuchs der Umsatz um 6 Prozent (Rückgang um 8 Prozent in US-Dollar). Der Serviceumsatz erhöhte sich um 1 Prozentpunkt des gesamten Konzernumsatzes (bereinigt um Veräusserungen; 0,5 Prozent vor Bereinigung).

ABB setzte ihre Next-Level-Strategie auch 2015 weiter konsequent um. Das führte zu einer Verbesserung der operativen EBITA-Marge um 60 Basispunkte auf 11,8 Prozent und zu einer währungsbereinigten Steigerung des Free Cashflows um 16 Prozent (6 Prozent in US-Dollar) auf USD 3 Milliarden. Wichtigste Faktoren für die höhere Profitabilität des Konzerns waren der erfolgreiche Turnaround der Division Energietechniksysteme und die fortgesetzten Kostensenkungs- und Produktivitätsmassnahmen.

„Die entschlossene Umsetzung unserer Strategie zeigt Wirkung“, erklärte Ulrich Spiesshofer. „2015 haben wir uns diszipliniert auf Wachstumschancen konzentriert und den Auswirkungen der schwierigen Marktsituation mit Kapazitätsanpassungen sowie Massnahmen zur Kostensenkung und Produktivitätssteigerung entgegengewirkt. Im Zuge der Transformation von ABB haben wir 2015 unser neues Performancemanagement- und Vergütungsmodell für über 70.000 Mitarbeitende eingeführt und im Hinblick auf die Verbesserung unserer Leistungskultur somit gute Fortschritte erzielt. Die Neuordnung der Divisionen ist abgeschlossen, und, wie angekündigt, wird die strategische Portfolio-Überprüfung der Division Stromnetze 2016 beendet werden.“

Der Konzerngewinn belief sich im Gesamtjahr 2015 auf USD 1,9 Milliarden. Belastet wurde der Gewinn durch Restrukturierungskosten und zugehörige Aufwendungen von USD 626 Millionen im Zusammenhang mit Kapazitätsanpassungen und Massnahmen zur Produktivitätssteigerung im Angestelltenbereich (White Collar Productivity, WCP). Erfolgreiche Initiativen zur Verbesserung des Nettoumlaufvermögens trugen zum erhöhten Cashflow aus Geschäftstätigkeit (währungsbereinigt) und zur höheren Free Cash Flow Conversion bei und liessen die Cashflow-Rendite auf das investierte Kapital² (CROI) auf 13,4 Prozent steigen. Der unverwässerte Gewinn je Aktie lag in der Berichtsperiode bei USD 0,87. Der operative Gewinn je Aktie² betrug währungsbereinigt USD 1,35, was einer Erhöhung um 5 Prozent entspricht.

2015 schüttete ABB durch Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufe Barmittel im Rekordumfang von USD 3,2 Milliarden an die Aktionäre aus. Für das Geschäftsjahr 2015 hat der Verwaltungsrat eine Dividendenerhöhung von CHF 0,02 auf CHF 0,74 vorgeschlagen. Dieser Vorschlag bedarf der Zustimmung der Aktionäre auf der ordentlichen Generalversammlung des Unternehmens am 21. April 2016.

„Entsprechend unserem Anspruch, unseren Aktionären attraktive Renditen zu liefern, schlägt der Verwaltungsrat von ABB eine Dividende von CHF 0,74 je Aktie und damit zum siebten Mal in Folge eine Erhöhung der Dividende vor. Unser starker Cashflow bildet die Grundlage für diese nachhaltige Dividendenpolitik“, so CEO Ulrich Spiesshofer.

Konzernergebnis des 4. Quartals 2015

Marktüberblick

Die Nachfrage in den drei grossen Kundensegmenten von ABB war auch im vierten Quartal verhalten und spiegelte die fortgesetzten makroökonomischen Unsicherheiten und Herausforderungen auf vielen Märkten wider. Versorgungsunternehmen blieben zurückhaltend, nahmen jedoch erneut einige gezielte Investitionen zur Verbesserung der Effizienz und Zuverlässigkeit von Stromnetzen vor. So erhielt ABB einen bedeutenden Auftrag für die Lieferung von bahnbrechender Technologie für intelligente Umspannwerke in China. Das Unternehmen wird einen 363-Kilovolt-Lasttrennschalter mit einem innovativen optischen Stromwandler installieren, bei dem drei Schaltanlagenfunktionen in einer Komponente zusammengefasst sind. Dadurch werden die Betriebskosten erheblich gesenkt und der Platzbedarf um bis zu 70 Prozent reduziert. In den USA erhielt ABB einen Auftrag über USD 130 Millionen für die Modernisierung einer bestehenden HGÜ-Verbindung (Hochspannungs-Gleichstromübertragung). Die von ABB vorgenommenen Modernisierungsmassnahmen werden die Zuverlässigkeit und Effizienz des Stromnetzes verbessern.

Die Nachfrage von Industriekunden war, insbesondere in der Prozessindustrie, gedämpft. Niedrige Ölpreise führten im vierten Quartal erneut zu rückläufigen Investitionen von Öl- und Gaskunden. Dagegen erwies sich der Bedarf an hoch entwickelten Lösungen zur Steigerung der industriellen Produktivität wieder als wichtiger Nachfragefaktor. In diesem Kontext erhielt das Unternehmen einen Grossauftrag für die 1.850 Kilometer lange Transanatolische Erdgaspipeline (TANAP), die Erdgas aus Aserbaidschan direkt nach Europa befördern wird. ABB liefert das Steuerungssystem, die Telekommunikationsanlage und das Pipeline-Monitoring- und Sicherheitssystem, einschliesslich Glasfaserkabel zur Datenübertragung entlang der Pipeline. Die Nutzung des Internets der Dinge, Dienste und Menschen wird für einen optimierten Betrieb und höchste Sicherheit sorgen.

Der Infrastruktur- und Transportsektor war durchwachsen, wobei weiterhin rege Nachfrage nach Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Förderung von sauberen Technologien herrschte. So erhielt ABB einen Auftrag für die Lieferung des Energie-, Antriebs- und Automationssystems für den fortschrittlichsten Eisbrecher der Welt. Im neuen Schiff wird die Treibstoffeffizienz und Manövrierfähigkeit durch Turbolader und vier Azipod-Strahlruder optimiert, die auf die anspruchsvollen Eisverhältnisse ausgelegt sind. Ein Gleichstrom-Bordnetz wird für eine effiziente Energieverteilung sorgen und einen Betrieb der Dieselmotoren bei variabler Drehzahl ermöglichen.

Auftragseingang

Der Auftragseingang verringerte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um insgesamt 2 Prozent (Rückgang um 12 Prozent in US-Dollar), was hauptsächlich auf den Rückgang der Basisaufträge im vierten Berichtsquartal zurückzuführen ist. Der gegenüber der Vorjahresperiode höhere US-Dollar führte beim Auftragseingang zu einem negativen Umrechnungseffekt von 9 Prozent.

Basisaufträge (unter USD 15 Millionen) nahmen gegenüber dem Vorjahresquartal um 6 Prozent ab (Rückgang um 15 Prozent in US-Dollar). Während sie in der Division Energietechnikprodukte stiegen, gingen sie in den übrigen Divisionen jedoch zurück. Grossaufträge (über USD 15 Millionen) verzeichneten gegenüber der Vorjahresperiode einen Zuwachs um 27 Prozent (15 Prozent in US-Dollar). Sie legten in allen Divisionen zu, was vor allem an den schwachen Vergleichswerten des Vorjahreszeitraums liegt. Grossaufträge machten 14 Prozent des gesamten Auftragseingangs aus, verglichen mit 11 Prozent im vierten Quartal 2014.

In Europa erhöhte sich der Auftragseingang insgesamt um 7 Prozent, dank der konstanten Nachfrage in Deutschland sowie des beträchtlichen Wachstums in Schweden und der Türkei. Auf dem amerikanischen Kontinent blieb der Auftragseingang stabil, während er in Asien, dem Nahen Osten und Afrika (AMEA) als Folge des zweistelligen Auftragsrückgangs in China sank.

Serviceaufträge stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal um 10 Prozent (Rückgang um 4 Prozent in US-Dollar). Sie machten 19 Prozent des gesamten Auftragseingangs aus, verglichen mit 18 Prozent im vierten Quartal 2014.

Das Book-to-Bill²-Verhältnis lag im vierten Quartal bei 0,89x und entsprach damit dem Wert des Vorjahresquartals.

Umsatz

Der Umsatz ging im vierten Quartal auf vergleichbarer Basis um 1 Prozent zurück (Rückgang um 11 Prozent in US-Dollar). In den Divisionen Niederspannungsprodukte und Energietechniksysteme blieb der Umsatz weitgehend stabil, während er sich in den übrigen Divisionen verringerte. Gründe hierfür waren hauptsächlich Volumentrübkänge von kurzfristig umsatzwirksamen Aufträgen, ein ungünstiger Produktmix und die schwache Nachfrage in vielen Teilen der Vertriebskanäle in den Vorperioden.

Der gegenüber dem Vorjahreszeitraum höhere US-Dollar, hatte beim Umsatz einen negativen Umrechnungseffekt von 9 Prozent zur Folge. Veräusserungen wirkten sich mit etwa 1 Prozent negativ aus.

Im Servicegeschäft stieg der Umsatz um insgesamt 4 Prozent (Rückgang um 9 Prozent in US-Dollar) und trug 18 Prozent zum Gesamtumsatz bei, gegenüber 17 Prozent im Vorjahresquartal.

Operatives EBITA

Das operative EBITA verbesserte sich auf vergleichbarer Basis um 1 Prozent (Rückgang um 6 Prozent in US-Dollar).

Die operative EBITA-Marge erhöhte sich um 60 Basispunkte auf 11,7 Prozent, gestützt auf den Turnaround der Division Energietechniksysteme und auf konzernweit laufende Kostensenkungs- und Produktivitätsmassnahmen. In der Division Industrieautomation und Antriebe gab die operative EBITA-Marge

nach. Dies war im Wesentlichen auf die niedrigere Kapazitätsauslastung und den geringeren Anteil von Standardprodukten mit höheren Margen am Gesamtumsatz zurückzuführen, was vor allem durch die schwächere Nachfrage in der Prozessindustrie in den letzten Quartalen begründet ist. In der Division Niederspannungsprodukte ging die Profitabilität aufgrund eines ungünstigen Produktmix leicht zurück. In der Division Prozessautomation machten sich die schwächere Umsatzbasis und ebenfalls ein ungünstiger Produktmix bemerkbar. Die Division Energietechnikprodukte verbesserte ihre operative EBITA-Marge. Hier konnte der rückläufige Umsatz durch eine konsequente Umsetzung des Auftragsbestandes und Kosteneinsparungen ausgeglichen werden.

Operativer Gewinn je Aktie und Konzerngewinn

Der operative Gewinn je Aktie² lag währungsbereinigt bei USD 0,35, was einer Erhöhung um 4 Prozent entspricht⁴. Der unverwässerte Gewinn je Aktie wurde durch Restrukturierungskosten und zugehörige Aufwendungen beeinflusst und betrug im vierten Quartal USD 0,09, gegenüber USD 0,30 in der Vorjahresperiode. Der Konzerngewinn sank im Berichtsquartal auf USD 204 Millionen. Ursächlich hierfür waren vor allem Restrukturierungskosten und zugehörige Aufwendungen von USD 496 Millionen für Kapazitätsanpassungen und Produktivitätsmassnahmen im Angestelltenbereich sowie zeitlichen Differenzen in Bezug auf Wechselkurse und Rohstoffgeschäfte⁵ und andere nicht-operative Transaktionen.

Cashflow

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit stieg währungsbereinigt um 18 Prozent (9 Prozent in US-Dollar) auf USD 1,994 Milliarden. Dafür verantwortlich waren hauptsächlich ein verbessertes Management des Umlaufvermögens und vergleichsweise höhere Steuerzahlungen im Jahr 2014. Der Free Cashflow² belief sich im Gesamtjahr 2015 auf USD 3 Milliarden.

Stufe 2 der Next-Level-Strategie

ABB konzentriert sich bei der Umsetzung der Next-Level-Strategie weiter auf die drei Schwerpunktbereiche profitables Wachstum, konsequente Umsetzung und bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Die Stufe 2 der Next-Level-Strategie wurde im September 2015 angekündigt. Sie umfasst zahlreiche Massnahmen, um die Verlagerung des Schwerpunkts von ABB auf stärkeres Wachstum, erhöhte Wettbewerbsfähigkeit und geringere Risiken zu beschleunigen und gleichzeitig die Umsetzung von bestehenden Verbesserungsprojekten schneller voranzutreiben. Im Berichtsquartal zeigten sich bereits erste positive Ergebnisse.

Profitables Wachstum

Im Einklang mit der Verlagerung des Schwerpunkts hat ABB die Divisionen per 1. Januar 2016 neu geordnet, um besser auf Kundenbedürfnisse einzugehen und die operative Effizienz zu erhöhen. ABB ist mit den vier

⁴ Das Wachstum des operativen Gewinns je Aktie wird mit ungerundeten Zahlen berechnet und ist währungsbereinigt.

⁵ foreign exchange and commodity timing differences

Divisionen Stromnetze, Elektrifizierungsprodukte, Industrieautomation und Antriebe sowie Prozessautomation nun schlanker aufgestellt. Die angekündigte strategische Portfolioüberprüfung der Division Stromnetze befindet sich auf gutem Weg, um 2016 abgeschlossen zu werden.

ABB treibt das profitable Wachstum durch Marktpenetration, Innovation und Expansion (PIE) weiter voran. Im vierten Quartal erzielte ABB im Servicegeschäft ein Auftragsplus von 10 Prozent (Rückgang um 4 Prozent in US-Dollar), da das Unternehmen sich darauf fokussierte auf Basis bestehender Kunden und Produktgeschäfte zusätzliche Serviceleistungen anzubieten. So passte die Division Energietechniksysteme ihre Markteinführungsstrategie an, um Risiken zu minimieren, und konzentrierte sich stärker auf das Servicegeschäft, was im Berichtsquartal zu einem zweistelligen Wachstum der Serviceaufträge führte. Ausserdem setzt ABB ihre Innovationsführerschaft in der Robotertechnik fort, denn die Nachfrage nach Roboterlösungen in der Branche steigt generell weiter. Im vierten Quartal brachte ABB ihre Serie von kompakten SCARA-Robotern auf den Markt. Diese eignen sich ideal für eine Vielzahl von allgemeinen Anwendungen, die schnelle, wiederholgenaue und präzise Bewegungen erfordern. SCARA-Roboter verkürzen die Zykluszeit und erhöhen die Genauigkeit und Zuverlässigkeit dieser Anwendungen. Dieses Robotik-Angebot wird die Expansion von ABB in die schnell wachsende Konsumgüterindustrie entscheidend vorantreiben.

Ein weiterer wichtiger Faktor für profitables Wachstum ist die Expansion in neue wachstumsstarke Märkte. Auf der UN-Klimakonferenz (COP21) stellte ABB einen Schnellladeroboter für Busse vor, der den nachhaltigen, emissionsfreien öffentlichen Verkehr unterstützt. Das Schnellladesystem von ABB überwindet eine der Hauptbarrieren für die stärkere Nutzung von Elektrobussen im öffentlichen Nahverkehr – die langen Ladezeiten für kurze Fahrstrecken. Mit einem automatischen, dachmontierten Anschluss und einer typischen Ladezeit von 4-6 Minuten kann das System einfach in bestehende Buslinien integriert werden, indem Schnelllader an Endstationen, Depots oder Zwischenstopps installiert werden. In Kombination mit der neuen Serviceplattform für die Schnellaufladung von Elektrofahrzeugen (EV), die zusammen mit Microsoft unter Nutzung der Cloud-Plattform Azure entwickelt wurde, garantiert ABB ihren Kunden Stabilität, globale Skalierbarkeit und fortgeschrittene Managementfunktionen im Bereich nachhaltiger Verkehrslösungen. Im Rahmen der Zusammenarbeit werden zudem die Vorteile des maschinellen Lernens und „Predictive-Analytics“-Lösungen genutzt, um zukünftige Innovationen voranzutreiben.

[Konsequente Umsetzung](#)

Mit Stufe 2 der Next-Level-Strategie will ABB bei der operativen Leistung zu den besten Wettbewerbern aufschliessen. Dies zusätzlich zum bereits laufenden Kostensenkungsprogramm, bei dem Einsparungen in Höhe von 3 bis 5 Prozent der Umsatzkosten pro Jahr geplant sind. Die Kostensenkungen im Geschäftsjahr 2015 beliefen sich auf annähernd USD 1,2 Milliarden oder von rund 5 Prozent der Umsatzkosten.

Das Programm „Step Change“ in der Division Energietechniksysteme schreitet gut voran. Die Division fokussiert sich darauf, zu konstanter Profitabilität zurückzukehren. Im vierten Quartal erreichte die Division Energietechniksysteme viele Meilensteine, darunter den Eintritt in den Zielkorridor von 7-11 Prozent für die operative EBITA-Marge.

Darüber hinaus trieb ABB weiterhin ihre gezielten 1.000-Tage-Programme für eine höhere Produktivität der Angestelltenbereiche (WCP) und ein verbessertes Umlaufvermögen voran. Das WCP-Programm von ABB soll dazu beitragen, das Unternehmen schlanker, schneller und kundenorientierter zu machen. Das Programm konzentriert sich auf die drei Schwerpunkte schlanke Geschäftsfunktionen, globale Shared Services und

marktorientierte Komplexitätsreduzierung. Produktivitätsverbesserungen umfassen die schnelle Expansion der regionalen Shared Services sowie die Straffung globaler Abläufe und Funktionen der Konzernzentrale. Dazu rücken die Business Units näher an die Schlüsselmärkte heran. Im Rahmen dieser neuen Struktur werden 68 landesbezogene Shared Services-Einheiten in zwei globalen und vier regionalen Zentren zusammengefasst. Das wird zu einer effektiven Straffung und Konsolidierung der Supportfunktionen führen und auf diese Weise die Effizienz steigern und die Kosten senken. Durch die Verschlanung der globalen Abläufe und der Funktionen der Konzernzentrale wird zudem die Komplexität der Organisationsstrukturen gemindert. Die Zahl der Divisionen wurde bereits von fünf auf vier reduziert, und ABB ist auf Kurs, ihre Ziele im Hinblick auf die Komplexitätsreduzierung zu erreichen. Auf diese Weise will ABB bis Ende 2017 Einsparungen von USD 1 Milliarde pro Jahr erzielen. Die verschiedenen Teilprojekte liegen im Zeitplan, um 2016 Bruttoeinsparungen von annähernd USD 400 Millionen zu erzielen – zusätzlich zum bereits laufenden Kostensenkungsprogramm, bei dem Einsparungen in Höhe von 3-5 Prozent der Umsatzkosten pro Jahr angestrebt werden.

Das Programm zur Verbesserung des Umlaufvermögens liegt im Zeitplan, um bis Ende 2017 Barmittel in Höhe von mindestens USD 2 Milliarden freizusetzen. Das verbesserte Inkasso bei Kunden sowie eine bessere Lagerbewirtschaftung resultierten in einer soliden Verringerung des Umlaufvermögens.

Bereichsübergreifende Zusammenarbeit

ABB hat die Transformation weiter vorangetrieben. Die Massnahmen verbessern den Kundenfokus und machen das Unternehmen beweglicher, damit ABB ihre Zielvorgaben für den Zeitraum 2015 bis 2020 erreichen kann. Die gestraffte Organisation mit den neu geordneten Divisionen hat im Januar 2016 die Arbeit aufgenommen. Um die Produktivität des Vertriebs und die Zusammenarbeit im Konzern zu verbessern, wurde Salesforce.com als einheitliche Vertriebsplattform weiter ausgebaut und wird jetzt in 30 Ländern eingesetzt.

Änderungen im Management

Tarak Mehta, zuvor Leiter der Division Niederspannungsprodukte, ist nun für die neue Division Elektrifizierungsprodukte verantwortlich. Claudio Facchin, zuvor Leiter der Division Energietechniksysteme, leitet jetzt die neue Division Stromnetze. Bernhard Jucker, zuvor Leiter der Division Energietechnikprodukte, hat die Verantwortung für die Region Europa übernommen und leitet das Divisional Transformation Team.

Zum 1. Januar 2016 wurde die Konzernleitung von zwölf auf elf Mitgliedern reduziert.

Rendite für Aktionäre

Im Einklang mit der Next-Level-Strategie zur beschleunigten nachhaltigen Wertschöpfung schüttete ABB USD 3,2 Milliarden in Form von Dividendenzahlungen und Aktienrückkäufen an die Aktionäre aus. Im September 2014 kündigte ABB ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von USD 4 Milliarden an. Im Rahmen dieses Programms kaufte ABB im vierten Quartal 2015 annähernd 24 Millionen Aktien mit einem Rückkaufwert von etwa USD 455 Millionen zurück. Seit Bekanntgabe des Programms hat das Unternehmen insgesamt etwa 106 Millionen Aktien mit einem Rückkaufwert von circa USD 2,2 Milliarden erworben.

Dividende

Der Verwaltungsrat von ABB hat vorgeschlagen, die Dividende für das Geschäftsjahr 2015 auf CHF 0,74 je Aktie zu erhöhen. Der Vorschlag entspricht der Dividendenpolitik von ABB, eine stetig steigende, aber nachhaltige Dividende auszuschütten.

Falls die Dividende auf der Generalversammlung des Unternehmens am 21. April 2016 genehmigt wird, schlägt der Verwaltungsrat eine steuereffiziente Ausschüttung mittels Reduktion des Nennwerts der ABB-Aktie von CHF 0,86 auf CHF 0,12 vor.

Die Ex-Dividende- und das Ausschüttungsdatum in der Schweiz werden voraussichtlich in den Juli 2016 fallen – im Einklang mit den regulatorischen Verfahren der Schweiz. Weitere Informationen werden zu gegebener Zeit auf der Website von ABB bereitgestellt.

Ausblick

Makroökonomische und geopolitische Entwicklungen weisen auf ein uneinheitliches Szenario hin. Einige makroökonomische Signale in den USA sind weiter positiv. In China dürfte sich das Wachstum fortsetzen, wenn auch auf geringerem Niveau als 2015. Die Märkte werden durch das verhaltene Wachstum in Europa und die geopolitischen Spannungen in verschiedenen Teilen der Welt weiter belastet.

Die langfristigen Aussichten zur Nachfrage bleiben in den drei wichtigsten Kundensegmenten von ABB – Versorgungsunternehmen, Industrie, Transport und Infrastruktur – positiv. Treibende Faktoren sind die umfassenden Veränderungen in der Wertschöpfungskette entlang der Stromversorgung, die Verbesserung der industriellen Produktivität durch das Internet der Dinge, Dienste und Menschen und die Industrie 4.0. Weitere Faktoren sind die rasante Urbanisierung und der Bedarf an Energieeffizienz im Bereich Transport und Infrastruktur.

ABB ist mit einer starken Marktpräsenz, der geografisch ausbalancierten Geschäftstätigkeit, dem breiten Portfolio, der Technologieführerschaft und ihrer Finanzkraft gut aufgestellt, um diese Chancen für langfristiges profitables Wachstum zu nutzen.

Performance der Divisionen im 4. Quartal 2015

(In Mio. USD, falls nicht anders angegeben)	Auftrag-eingang	Veränderung		Umsatz	Veränderung		Operatives EBITA in %	Veränderung
		USD	Vergleichbare Basis		USD	Vergleichbare Basis		
Industrieautomation und Antriebe	1.984	-17%	-9%	2.288	-11%	-4%	12,2%	-3,4 Pkt.
Niederspannungsprodukte	1.530	-11%	-2%	1.624	-9%	0%	16,5%	-0,6 Pkt.
Prozessautomation	1.591	-17%	-1%	1.674	-20%	-8%	11,9%	-0,6 Pkt.
Energietechnikprodukte	2.398	-6%	+3%	2.544	-10%	-2%	12,9%	+0,2 Pkt.
Energietechniksysteme	1.340	-7%	+3%	1.755	-11%	-1%	7,5%	+6,2 Pkt.
Konzernaufwand & Sonstiges (inkl. Eliminationen zwischen Divisionen)	-581			-643				
Konzern	8.262	-12%	-2%	9.242	-11%	-1%	11,7%	+0,6 Pkt.

Division Industrieautomation und Antriebe

Der Auftragseingang verringerte sich im Berichtsquartal aufgrund der schwächeren Nachfrage nach Standardprodukten wie Motoren und Antrieben, die in Schlüsselmärkten wie den USA und China in der Prozessindustrie zum Einsatz kommen. Das moderate Wachstum von Grossaufträgen konnte die rückläufigen Basisaufträge im Berichtsquartal nicht ausgleichen. Die Serviceaufträge legten zu. Dem standen jedoch das schwache kurzfristig umsatzwirksame Geschäft und die Auswirkungen des geringen Auftragsbestands in den Geschäftsbereichen Antriebe & Steuerungen und Motoren & Generatoren entgegen. Die operative EBITA-Marge ging im Berichtsquartal zurück. Dies lag vor allem an Volumentrückgängen, einer geringeren Kapazitätsauslastung sowie einem ungünstigen Produktmix. Im Berichtszeitraum wurden Massnahmen zur Verbesserung der Profitabilität umgesetzt, darunter Kapazitätsanpassungen und Produktivitätsmassnahmen.

Division Niederspannungsprodukte:

Der Auftragseingang verringerte sich. Die stabile Auftragsentwicklung in Europa konnte die Rückgänge in AMEA und auf dem amerikanischen Kontinent nur teilweise kompensieren. Insbesondere in China, den USA und Kanada sanken die Produktaufträge. Der Umsatz war stabil und die operative EBITA-Marge wurde durch einen ungünstigen Mix beeinflusst, der einen höheren Anteil von Umsätzen aus dem Systemgeschäft enthielt. Dies wurde durch erhöhte Kosteneinsparungen und die starke Fokussierung auf konsequente Umsetzung teilweise ausgeglichen.

Division Prozessautomation:

Der Auftragseingang blieb im Berichtsquartal portfolio- und währungsbereinigt weitgehend stabil, dank des TANAP-Projekts (Transanatolische Erdgaspipeline). Dieser Grossauftrag kompensierte die rückläufigen Basisaufträge, die auf gesunkene Ausgaben in der Prozessindustrie, insbesondere im Öl- und Gassektor und in Beziehung stehenden Branchen zurückzuführen sind. Der Umsatz gab nach. Hier spiegeln sich der im Gesamtjahr rückläufige Auftragseingang und die erheblich rückläufigen Investitionen im Öl- und Gassektor wider. Das operative EBITA und die operative EBITA-Marge verringerten sich infolge des rückläufigen Umsatzes und eines ungünstigen Produktmix. Die Kapazitätsanpassungen liegen im Zeitplan.

Division Energietechnikprodukte:

Der Auftragseingang stieg im Berichtsquartal, da gezielte Investitionen in Stromübertragungsprojekte den Rückgang von Industrieaufträgen ausgleichen konnten. Der Umsatz gab gegenüber der Vorjahresperiode nach, was hauptsächlich an Projektmeilensteinen und der geringeren Nachfrage im kurzfristig umsatzwirksamen Geschäft in wichtigen Industriemärkten wie China und den USA lag. Die operative EBITA-Marge verbesserte sich. Hier konnten die konsequente Umsetzung und Kosteneinsparungen den rückläufigen Umsatz kompensieren. Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit war in der Berichtsperiode mit einem beträchtlichen Inkasso bei Kunden ermutigend.

Division Energietechniksysteme:

Der Auftragseingang legte gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu, was hauptsächlich auf das zweistellige Wachstum der Grossaufträge zurückzuführen ist. Der Umsatz blieb aufgrund der soliden Abarbeitung des Auftragsbestands stabil. Die operative EBITA-Marge erhöhte sich beträchtlich. Hier machten sich insbesondere die laufenden „Step Change“-Massnahmen, die verbesserten Projektmargen und die fortgesetzten Kosteneinsparungen bemerkbar. Der finanzielle Turnaround der Division Energietechniksysteme schreitet gut voran. Die Division erzielte im Berichtsquartal erneut eine solide Profitabilität und trat in den Zielkorridor von 7-11 Prozent für die EBITA-Marge ein. Der starke Cashflow aus Geschäftstätigkeit ist auf die solide Projektabwicklung und das konsequente Inkasso bei Kunden zurückzuführen.

Weitere Informationen

Die Ergebnisse des vierten Quartals und Geschäftsjahres 2015 sowie die Präsentationen stehen im ABB-Medienzentrum unter www.abb.com/news sowie auf der Homepage von ABB Investor Relations unter www.abb.com/investorrelations zur Verfügung.

Heute findet ab 10 Uhr mitteleuropäischer Zeit (MEZ) eine Medienkonferenz statt. Die Veranstaltung wird als Telefonkonferenz durchgeführt. Teilnehmer aus Grossbritannien wählen +44 (0)203 059 58 62, Teilnehmer aus Schweden +46 85 051 00 31 und aus dem übrigen Europa +41 58 310 50 00. Teilnehmer aus den USA und Kanada wählen +1 866 291 41 66 (gebührenfrei) oder +1 631 570 56 13 (Ferntarif). Die Leitungen werden 10-15 Minuten vor Konferenzbeginn freigeschaltet. Ein Podcast der Medienkonferenz wird anschliessend für eine Woche bereitgestellt. Das Podcast kann [hier](#) abgerufen werden.

Die Telefonkonferenz für Analysten und Anleger beginnt heute um 14 Uhr MEZ (13 Uhr GMT, 8 Uhr EST). Die Veranstaltung wird als Telefonkonferenz durchgeführt. Teilnehmer aus Grossbritannien wählen +44 203 059 58 62, Teilnehmer aus Schweden +46 85 051 00 31 und Teilnehmer aus dem übrigen Europa +41 58 310 50 00. Teilnehmer aus den USA und Kanada wählen +1 866 291 41 66 (gebührenfrei) oder +1 631 570 56 13 (Ferntarif). Interessenten werden gebeten, sich 10 Minuten vor Konferenzbeginn einzuwählen. Die Konferenz ist auch über die Website von ABB zugänglich. Eine Aufzeichnung ist eine Stunde nach Ende der Veranstaltung als Podcast verfügbar und kann auf unserer Website heruntergeladen werden.

Daten 2016

Ergebnis des 1. Quartals 2016	20. April 2016
Generalversammlung (Zürich, Schweiz)	21. April 2016
Ergebnis des 2. Quartals 2016	21. Juli 2016
Ergebnis des 3. Quartals 2016	27. Oktober 2016

ABB (www.abb.com) ist ein global führendes Technologieunternehmen in den Bereichen Energie und Automation. Das Unternehmen ermöglicht seinen Kunden in der Energieversorgung, der Industrie, und im Transport- und Infrastruktursektor, ihre Leistungsfähigkeit zu verbessern und gleichzeitig die Umweltbelastung zu reduzieren. Die Unternehmen der ABB-Gruppe sind in rund 100 Ländern tätig und beschäftigen weltweit etwa 135.000 Mitarbeitende.

Vorbehalte gegenüber Zukunftsaussagen

Die Pressemitteilung enthält Zukunftsaussagen sowie weitere Informationen betreffend den Ausblick für unsere Geschäftstätigkeit, einschliesslich der Aussagen im „Kurzfristigen Ausblick“, in „Stufe 2 der Next-Level-Strategie“ und im „Ausblick“ der Pressemitteilung. Diese Aussagen beruhen auf gegenwärtigen Erwartungen, Einschätzungen und Voraussagen über Faktoren, die unsere künftige Performance beeinflussen können, darunter auch über die globale Konjunkturlage sowie über die wirtschaftlichen Bedingungen in Regionen und Branchen, die für ABB Ltd die Hauptabsatzmärkte darstellen. Diese Erwartungen, Einschätzungen und Voraussagen werden im Allgemeinen mit Begriffen wie „erwartet“, „glaubt“, „schätzt“, „strebt an“, „plant“, „wahrscheinlich“ oder Ähnlichem als solche bezeichnet. Es gibt jedoch viele Risiken und Unwägbarkeiten, wovon viele ausserhalb unseres Einflussbereichs liegen, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von den Zukunftsaussagen dieser Pressemitteilung abweichen und welche unsere Fähigkeit, einzelne oder alle der bekannt gegebenen Ziele zu erreichen, beeinträchtigen könnten. Zu den wichtigen Faktoren, die zu solchen Abweichungen führen könnten, zählen unter anderem Geschäftsrisiken im Zusammenhang mit dem volatilen globalen Wirtschaftsumfeld und den politischen Rahmenbedingungen, Kosten aus Compliance-Aktivitäten, die Verfügbarkeit und Preise von Rohstoffen, die Marktakzeptanz neuer Produkte und Dienstleistungen, Änderungen staatlicher Bestimmungen und Wechselkursschwankungen sowie weitere Faktoren, die von Zeit zu Zeit in der Korrespondenz von ABB mit der U.S. Securities and Exchange Commission (SEC), unter anderem im ABB-Geschäftsbericht auf Formular 20-F, erwähnt werden können. Obwohl ABB Ltd glaubt, dass die in solchen Zukunftsaussagen enthaltenen Erwartungen auf angemessenen Annahmen beruhen, kann das Unternehmen keine Garantien abgeben, dass sie auch tatsächlich eintreffen werden.

Zürich, 3. Februar 2016

Ulrich Spiesshofer, Vorsitzender der Konzernleitung

Hinweis: Dies ist eine Übersetzung der englischsprachigen Pressemitteilung vom 3. Februar 2016, die Sie unter www.abb.com/news finden können. Im Falle von Unstimmigkeiten gilt die englische Originalversion.

Ansprechpartner für weitere Informationen:

Media Relations
Antonio Ligi, Sandra Wiesner
Tel.: +41 43 317 7111
media.relations@ch.abb.com

Investor Relations
Tel.: +41 43 317 71 11
investor.relations@ch.abb.com

ABB Ltd
Affolternstrasse 44
8050 Zürich
Schweiz