

ABB: Fortschritt im herausfordernden Marktumfeld

Zürich, Schweiz, 20. April 2016: Quartalsübersicht

- Erhöhte Profitabilität und Cashflow durch konsequente Umsetzung der Next-Level-Strategie
- Basisaufträge stabil^{1:2}; Gesamtauftragseingang (-7 Prozent) spiegelt Vergleich mit aussergewöhnlich starkem Vorjahresquartal
- Umsatz (-2 Prozent) wegen Rückgängen frühzyklischer Aufträge
- Operative EBITA-Marge² um 0,9 Prozentpunkte auf 12,0 Prozent erhöht
- Marge der Division Stromnetze im Zielkorridor, strategische Portfolioüberprüfung der Division auf Kurs
- Operativer Gewinn pro Aktie² um 3 Prozent³ verbessert
- Cashflow aus Geschäftstätigkeit um rund USD 200 Millionen gesteigert
- Kennzahlen durch starke US-Dollar-Aufwertung beeinträchtigt

„Im ersten Quartal haben wir unsere Marge verbessert und den Cashflow gesteigert“, sagte Ulrich Spiesshofer, CEO von ABB. „Unsere konstanten Basisaufträge und unser Book-to-Bill-Verhältnis von 1,17x sind ein klares Indiz dafür, dass unser Fokus auf organisches Wachstum und die neue, marktorientierte Organisationsstruktur in einem herausfordernden Marktumfeld Wirkung zeigen.“

„Unsere strategischen Initiativen führen zu Produktivitätssteigerungen und höherer Kapitaleffizienz“, so Spiesshofer. „Wir setzen die konsequente Umsetzung der Next-Level-Strategie fort und nehmen weiter Kapazitätsanpassungen vor, beispielsweise in der Division Industriautomation und Antriebe, wo wir die Margen im Vergleich zum vergangenen Quartal verbessert haben. Die beiden neuen Divisionen Stromnetze und Elektrifizierungsprodukte sind erfolgreich im Marge-Zielkorridor gestartet.“

„Die strategische Portfolioüberprüfung in der Division Stromnetze verläuft nach Plan und wir werden an unserem Capital Markets Day am 4. Oktober 2016 dazu berichten.“

„Mit unserer soliden Finanzposition und einer schlankeren, stärker an den Kunden ausgerichteten Organisation sind wir gut aufgestellt, um dem anhaltenden Gegenwind aus den Märkten zu begegnen und das profitable Wachstum langfristig voranzutreiben“, erklärte Spiesshofer.

Die wichtigsten Kennzahlen

(In Mio. USD, falls nicht anders angegeben)	Veränderung			
	Q1 2016	Q1 2015	USD	Vergleichbare Basis ²
Auftragseingang	9.253	10.404	-11%	-7%
Umsatz	7.903	8.555	-8%	-2%
Operatives EBITA ⁴	943	949	-1%	+2%
in Prozent des operativen Umsatzes ²	12,0%	11,1%	+0,9 Pkte.	
Konzerngewinn	500	564	-11%	
Unverwässerter Gewinn pro Aktie (USD)	0,23	0,25	-9% ³	
Operativer Gewinn pro Aktie ² (USD)	0,28	0,28	+1% ³	+3% ³
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	252	53	+199	

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

² Für eine Überleitung von Nicht-GAAP-Kennzahlen siehe den Abschnitt „Supplemental Reconciliations and Definitions“ in der beigefügten „Q1 2016 Financial Information“.

³ Das Wachstum des Gewinns pro Aktie wird mit ungerundeten Zahlen berechnet. Der vergleichbare operative Gewinn pro Aktie ist währungsbereinigt (Wechselkurse von 2014, nicht portfoliobereinigt).

⁴ Für eine Überleitung des operativen EBITA zum Ergebnis aus fortlaufender Geschäftstätigkeit vor Steuern siehe Anhangsangabe 12 der „Notes to the Interim Consolidated Financial Information (unaudited)“.

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 weiter beeinflussen.

Konzernergebnis des 1. Quartals 2016

Marktüberblick

Die Nachfrage in den drei grossen Kundensegmenten von ABB spiegelt die fortgesetzten makroökonomischen Unsicherheiten und Herausforderungen wider. Versorgungsunternehmen blieben zurückhaltend, nahmen jedoch erneut gezielte Investitionen zur Förderung der Netzintegration von erneuerbaren Energien und zur Verbesserung der Versorgungssicherheit vor. Die weitere Fokussierung auf die Integration erneuerbarer Energien, den verstärkten Stromaustausch und die Verbesserung der Versorgungssicherheit lassen den Bedarf an HGÜ-Verbindungen (Hochspannungs-Gleichstromübertragung) steigen. Auf diesem Gebiet ist ABB technologischer Vorreiter mit beispielloser Projekterfahrung. Die Nachfrage von Industriekunden war, insbesondere in der Prozessindustrie, gedämpft. Niedrige Ölpreise führten im Berichtsquartal erneut zu rückläufigen Investitionen von Öl- und Gaskunden. Dagegen erwies sich der Bedarf an Lösungen zur Steigerung der Produktivität von Industrieanlagen durch die Minimierung von Ausfallzeiten und Optimierung der Effizienz wieder als wichtiger Nachfragefaktor. Der Transport- und Infrastrukturmarkt war durchwachsen, wobei weiterhin rege Nachfrage nach Lösungen zur Steigerung der Energieeffizienz, zur Verbesserung der Betriebssicherheit und zur Unterstützung von Infrastrukturprojekten herrschte. Die Nachfrage nach Energielösungen für Datenzentren blieb stark.

Regionenüberblick

Die Nachfrage in Europa wurde durch den Bausektor und die Integration erneuerbarer Energien positiv beeinflusst. Die Industrienachfrage war stabil, mit starkem Bedarf im Segment der Spezialschiffe. Auf dem amerikanischen Kontinent herrschte bei schwächerer Industrietätigkeit gedämpfte Nachfrage, insbesondere im Öl- und Gassektor und in der Mineral- und Bergbauindustrie. Im Bau- und Versorgungssektor war die Nachfrage uneinheitlich. Der US-Markt schwächte sich ab, da die Industrienachfrage, insbesondere im Zusammenhang mit Grossprojekten, im Jahresvergleich zurückging. Im kurzfristig umsatzwirksamen Geschäft zog die Nachfrage gegenüber dem Vorquartal leicht an. In Asien, dem Nahen Osten und Afrika (AMEA) waren Anzeichen einer positiven Nachfrageentwicklung zu beobachten: China investierte in die Netzintegration erneuerbarer Energien und Indien wächst weiterhin.

Auftragseingang

Der Auftragseingang verringerte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 7 Prozent (11 Prozent in US-Dollar), was auf den signifikanten Eingang von Grossaufträgen im ersten Quartal 2015 zurückzuführen ist. Der gegenüber der Vorjahresperiode stärkere US-Dollar führte beim Auftragseingang zu einem negativen Umrechnungseffekt von 4 Prozent.

Im Segment der Energieversorgungskunden erhielt ABB zum Beispiel einen Auftrag über USD 300 Millionen für die Lieferung hoch entwickelter Konvertertransformatoren für zwei UHGÜ-Fernleitungen (Ultrahochspannungs-Gleichstromübertragung) in China. Die Leitungen werden mit einer Spannung von 800 Kilovolt arbeiten und 10 Gigawatt Leistung übertragen. Damit stellen sie im Hinblick auf die Kapazität einen neuen Weltrekord auf. Des Weiteren ging ein Auftrag in Höhe von USD 250 Millionen für die Lieferung eines 220-Kilovolt-Seekabelsystems an das dänische Unternehmen DONG Energy ein. Von den Unternehmen „Energinet.dk“ in Dänemark und „50Hertz

Transmission“ in Deutschland erhielt ABB einen Auftrag im Wert von USD 140 Millionen für eine HGÜ-Konverterstation.

Aus der Industrie erhielt ABB unter anderem einen Auftrag für 250 Roboter, die beim Bau des neuen Mercedes-Benz GLC SUV bei Valmet Automotive in Finnland eingesetzt werden. Darüber hinaus schloss ABB einen Fünfjahresvertrag zur Bereitstellung von integrierten Marinelösungen und Dienstleistungen für die Prelude von Shell ab, die weltweit erste schwimmende Flüssigerdgasanlage (FLNG).

Im Kundensegment „Transport und Infrastruktur“ erhielt ABB unter anderem Systemaufträge für Spezialschiffe, insbesondere für Kreuzfahrtschiffe sowie Fähren mit Elektro- und Hybridantrieb. Des Weiteren ging ein Grossauftrag für die Steuerung des Stromnetzes mit unserem Produkt „SCADA“ im internationalen Flughafen Dubai ein. ABB wird das Steuerungssystem des Flughafens mit fortgeschrittener Automatisierungstechnik für das Stromverteilungsnetz modernisieren.

Basisaufträge (unter USD 15 Millionen) blieben gegenüber dem Vorjahresquartal stabil (Rückgang um 5 Prozent in US-Dollar). Auf Divisionsebene konnten Zuwächse bei externen Basisaufträgen in der Division Stromnetze den Rückgang in den Divisionen Elektrifizierungsprodukte, Industrieautomation und Antriebe sowie Prozessautomation ausgleichen. Grossaufträge (über USD 15 Millionen) waren gegenüber der Vorjahresperiode um 30 Prozent geringer (32 Prozent in US-Dollar). Sie gingen in allen Divisionen zurück, was vor allem durch die hohen Vergleichswerte des Vorjahreszeitraums begründet ist. Grossaufträge machten 17 Prozent des gesamten Auftragseingangs aus, verglichen mit 23 Prozent im ersten Quartal 2015.

In Europa verringerte sich der Auftragseingang um insgesamt 7 Prozent (10 Prozent in US-Dollar). Ursächlich hierfür war das im Vorjahreszeitraum gebuchte hohe Niveau von Grossaufträgen in der Region. Basisaufträge in der Region erhöhten sich um 6 Prozent (1 Prozent in US-Dollar) dank der positiven Nachfrageentwicklung in Deutschland, Schweden, Dänemark und der Türkei. Auf dem amerikanischen Kontinent ging der Auftragseingang um insgesamt 13 Prozent zurück (18 Prozent in US-Dollar), was hauptsächlich an der schwachen Nachfrage im kurzfristig umsatzwirksamen Geschäft lag. Dies führte bei den Basisaufträgen zu einem Minus von 10 Prozent (14 Prozent in US-Dollar). In AMEA sanken die Gesamtaufträge um 2 Prozent (7 Prozent in US-Dollar), wobei sich der geringere Eingang von Grossaufträgen im Berichtsquartal bemerkbar machte. Basisaufträge legten dagegen um 3 Prozent zu (Rückgang um 2 Prozent in US-Dollar). In China entwickelte sich der Auftragseingang im ersten Quartal 2016 insgesamt positiv, während die Basisaufträge leicht nachgaben.

Serviceaufträge stiegen gegenüber dem Vorjahresquartal um 5 Prozent (Rückgang um 1 Prozent in US-Dollar). Sie machten 17 Prozent des gesamten Auftragseingangs aus, verglichen mit 15 Prozent im ersten Quartal 2015.

Das Book-to-Bill-Verhältnis² lag im ersten Quartal bei 1,17x, verglichen mit 1,22x in der Vorjahresperiode. Der Auftragsbestand betrug Ende März 2016 USD 26 Milliarden und verzeichnete ein Plus von 4 Prozent (2 Prozent in US-Dollar) gegenüber dem Ende des ersten Quartals 2015.

Umsatz

Der Umsatz ging im ersten Quartal um 2 Prozent zurück (8 Prozent in US-Dollar). In der Division Elektrifizierungsprodukte blieb der Umsatz weitgehend stabil, während er sich in den übrigen Divisionen verringerte. Gründe hierfür waren hauptsächlich zeitliche Effekte bei der Abwicklung des Auftragsbestands und Volumenrückgänge von kurzfristig umsatzwirksamen Aufträgen, verursacht durch die schwache Nachfrage in der Prozessindustrie sowie auch in vielen Teilen der Vertriebskanäle.

Der gegenüber dem Vorjahreszeitraum stärkere US-Dollar bewirkte beim Umsatz einen negativen Umrechnungseffekt von 5 Prozent. Der Ausstieg aus einigen Geschäften wirkte sich mit etwa 1 Prozent negativ auf den Umsatz aus.

Im Servicegeschäft stieg der Umsatz um 4 Prozent (Rückgang um 1 Prozent in US-Dollar) und trug 18 Prozent zum Gesamtumsatz bei, gegenüber 17 Prozent im Vorjahresquartal.

Operatives EBITA

Das operative EBITA verbesserte sich um 2 Prozent auf vergleichbarer Basis (Rückgang um 1 Prozent in US-Dollar). Die operative EBITA-Marge erhöhte sich um 0,9 Prozentpunkte auf 12,0 Prozent, gestützt auf den Turnaround in der Division Stromnetze, fortlaufende konzernweite Produktivität und Kostensenkungsmassnahmen sowie den positiven Effekt aus der Anpassung konzerninterner versicherungstechnischer Rückstellungen.

Operativer Gewinn pro Aktie und Konzerngewinn

Der operative Gewinn pro Aktie lag bei USD 0,28, was währungsbereinigt einer Erhöhung von 3 Prozent (1 Prozent in US-Dollar) gegenüber dem Vorjahresquartal entspricht. Der Konzerngewinn ging von USD 564 Millionen im Vorjahresquartal auf USD 500 Millionen zurück, und der unverwässerte Gewinn pro Aktie sank von USD 0,25 auf USD 0,23. Ursächlich für diese Reduktionen waren vor allem Restrukturierungskosten und damit verbundene Aufwendungen sowie Wechselkursänderungen und zeitliche Differenzen in Bezug auf Rohstoffgeschäfte.

Cashflow

Der Cashflow aus Geschäftstätigkeit stieg um rund USD 200 Millionen auf USD 252 Millionen, hauptsächlich aufgrund eines verbesserten Managements des Umlaufvermögens und geringerer Ertragssteuerzahlungen.

Rendite für Aktionäre

Im Einklang mit der Next-Level-Strategie zur beschleunigten nachhaltigen Wertschöpfung kündigte ABB im September 2014 ein Aktienrückkaufprogramm in Höhe von USD 4 Milliarden an. Im Rahmen dieses Programms kaufte ABB im ersten Quartal 2016 27,7 Millionen Aktien mit einem Rückkaufwert von etwa USD 500 Millionen zurück. Seit Bekanntgabe des Programms hat das Unternehmen insgesamt etwa 134 Millionen Aktien mit einem Rückkaufwert von circa USD 2,7 Milliarden erworben.

Stufe 2 der Next-Level-Strategie

ABB konzentriert sich bei der Umsetzung ihrer Next-Level-Strategie weiterhin auf die drei Schwerpunktbereiche profitables Wachstum, konsequente Umsetzung und bereichsübergreifende Zusammenarbeit. Die Stufe 2 der Next-Level-Strategie wurde im September 2015 angekündigt und umfasst zahlreiche Massnahmen, um die Transformation zu beschleunigen. Im Berichtsquartal zeigten sich weitere positive Ergebnisse.

Profitables Wachstum

Im Einklang mit der Verlagerung ihres Schwerpunkts hat ABB ihre Organisationsstruktur neu geordnet, um das organische Wachstum zu fördern, die Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und Risiken zu mindern. ABB hat das profitable Wachstum durch Marktpenetration, Innovation und Expansion (PIE) weiter vorangetrieben. Die strategische Portfolio-Überprüfung in der Division Stromnetze verläuft nach Plan, und wir werden am Capital Markets Day von ABB am 4. Oktober 2016 dazu berichten.

Im Hinblick auf das profitable Wachstum hat ABB ihre Wettbewerbsfähigkeit im ersten Quartal weiter gestärkt, indem sie ihren Fokus auf digitalisierte Angebote „für das Netz“ und „für Verbrauchspunkte“ gelegt hat. In diesem Kontext wurde ABB zur Teilnahme an dem Projekt „Future Intelligent Transmission Network Substation“ des britischen Netzbetreibers SP Energy Networks ausgewählt.

Als Teil des ersten digitalen Umspannwerks in Grossbritannien wird ABB ein bestehendes Umspannwerk in Schottland mit intelligenten elektronischen Geräten (IED) ausrüsten, die eine Vernetzung der energietechnischen Anlagen mit Glasfaserkabeln statt herkömmlichen Kupferkabeln ermöglichen. Die digitale Kommunikationstechnik mit

integrierter IT wird die Systemtransparenz, Diagnostik und den Betrieb verbessern, was die Zuverlässigkeit und Sicherheit erhöht.

Am 25. April wird ABB auf der Hannover Messe eine neue intelligente Sensorlösung präsentieren. Der Sensor ermöglicht die Zustandsfernüberwachung von Niederspannungsmotoren über das ABB Konzept des Internets der Dinge, Dienstleistungen und Menschen (IoTSP). Der intelligente Sensor misst Parameter wie Temperatur oder Vibrationen präzise und sendet die Daten via Smartphone an einen sicheren Cloud-Server. Software von ABB analysiert die Daten und empfiehlt vorausschauend Wartungsmassnahmen. Der Sensor kann ungeplante Stillstandszeiten um bis zu 70 Prozent reduzieren, die Lebensdauer von Motoren um bis zu 30 Prozent verlängern und die Energieeffizienz um bis zu 10 Prozent steigern. Dieser messbare Mehrwert sorgt dafür, dass sich die Kosten des Geräts in einem Jahr amortisieren.

ABB setzte ihre Expansion in neue wachstumsstarke Märkte fort und brachte ihr „Dynamic AC“-Konzept auf den Markt – eine neue elektrische Anlage für Kreuzfahrtschiffe, mit der der jährliche Kraftstoffverbrauch um bis zu 6 Prozent reduziert werden kann. Der starke Fokus von ABB auf organisches Wachstum und die neue marktorientierte Organisationsstruktur liefern weiterhin positive Resultate. Das Wachstum des Unternehmens in Europa beruht auf der systematischen Förderung des organischen Wachstums durch Marktpenetration. Wichtige Elemente dieses konsequenten Ansatzes sind detaillierte Heatmaps zur Ermittlung von Marktchancen, gefolgt von klaren Aktionsplänen, die dann von der marktorientierten Organisation umgesetzt werden. Auch das verbesserte Management von Kunden und Vertriebskanälen, gekoppelt mit klaren Anreizen, trägt Früchte.

Konsequente Umsetzung

Zusätzlich zum bereits laufenden Kostensenkungsprogramm, bei dem Einsparungen in Höhe von 3 bis 5 Prozent der Umsatzkosten pro Jahr geplant sind, will ABB mit Stufe 2 der Next-Level-Strategie bei der operativen Leistung zu den führenden Wettbewerbern aufschliessen.

Das White Collar Productivity (WCP)-Programm konzentriert sich auf die drei strukturellen Schwerpunkte: schlanke Geschäftsfunktionen, globale Shared Service Center und marktorientierte Komplexitätsreduzierung. Schlankere Geschäftsfunktionen zeigen sich in Marketing und Vertrieb. Die Integration von Salesforce.com und die geplante Konsolidierung von Backoffice-Prozessen führen zu Produktivitätsgewinnen. Zusätzlich stärkt ABB ihre Kompetenzen und verdoppelt ihre Kapazitäten im globalen Engineering-Center in Chennai in Indien, um Umfang und Bandbreite der Tätigkeiten ausdehnen zu können. Der Aufbau der beiden globalen Shared Service Center liegt im Zeitplan. Bangalore in Indien und Krakau in Polen wurden als Standorte für diese Center ausgewählt, und wichtige Führungspositionen wurden im Berichtsquartal besetzt. Derzeit werden bereits Tätigkeiten von Singapur, Australien und den Golfstaaten auf das Shared Service Center in Bangalore übertragen.

Darüber hinaus hat ABB die Neuausrichtung der Divisionen erfolgreich eingeführt und die Managementstruktur in den Divisionen auf Regionen- und Landesebene vereinfacht, um Komplexität abzubauen. Die verschiedenen Teilprojekte liegen im Zeitplan, um 2016 Bruttoeinsparungen von annähernd USD 400 Millionen zu erzielen. Insgesamt will das Unternehmen bis Ende 2017 Bruttoeinsparungen von USD 1 Milliarde pro Jahr realisieren.

„Das erste Quartal zeigt, dass unsere gezielten 1.000-Tage-Programme funktionieren“, sagte CFO Eric Elzvik. „Wir senken durch das WCP-Programm auch weiterhin unsere Kosten und verbessern das Umlaufvermögen. Gleichzeitig ist es uns gelungen, ABB zu einem schlankeren, schnelleren und agileren Unternehmen mit verbessertem Kundenservice zu machen.“

Mit dem 1.000-Tage-Programm zur Verbesserung des Umlaufvermögens optimiert ABB die Wertschöpfungskette vom Produktdesign über die Fertigung bis zur Logistik. Ausserdem reduziert das Unternehmen die nicht fakturierten Forderungen bei Grossprojekten. Wenn beispielsweise Vorräte verringert und gleichzeitig der Kundenservice verbessert werden sollen, müssen die Prozesse von ABB schneller, agiler und konsequenter werden. Das Programm verläuft nach Plan und wird bis Ende 2017 voraussichtlich USD 2 Milliarden flüssige Mittel freisetzen.

Bereichsübergreifende Zusammenarbeit

ABB hat ihre Transformation weiter vorangetrieben. Die Massnahmen verbessern den Kundenfokus und machen das Unternehmen agiler, damit ABB ihre Zielvorgaben für den Zeitraum 2015 bis 2020 erreichen kann. Die gestraffte Organisation mit der neu geordneten Divisionsstruktur 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 in 86 Ländern eingesetzt.

Darüber hinaus hat ABB Pasquale Abruzzese auf Anfang Juni 2016 zum Leiter Quality and Operational Excellence des Konzerns ernannt. Er ist derzeit Chief Operating Officer bei Philips International. Vor seiner Tätigkeit bei Philips arbeitete Pasquale 13 Jahre lang bei Honeywell, wo er massgeblich an der Entwicklung und weltweiten Einführung des Operating System beteiligt war. Dieses erstklassige standardisierte Konzept gilt als Schlüsselfaktor für den erfolgreichen Turnaround des Unternehmens.

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, Dienstleistungen und Menschen (IoTSP) sowie 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 1. Quartal 2016

(In Mio. USD, falls nicht anders angegeben)	Auftrags- eingang	Veränderung		Umsatz	Veränderung		Operatives EBITA in %	Veränderung
		USD	Vergleichbare Basis		USD	Vergleichbare Basis		
Elektrifizierungs- produkte	2.327	-9%	-4%	2.125	-5%	0%	15,0%	-0,2 Pkte.
Industrieautomation und Antriebe	2.317	-10%	-6%	2.079	-8%	-5%	13,2%	-1,0 Pkte.
Prozessautomation	1.784	-21%	-17%	1.621	-8%	-3%	12,0%	-0,3 Pkte.
Stromnetze	3.307	-12%	-8%	2.518	-9%	-2%	8,0%	+2,1 Pkte.
Konzernaufwand & Sonstiges (inkl. Eliminationen zwischen Divisionen)	-482			-440				
Konzern	9.253	-11%	-7%	7.903	-8%	-2%	12,0%	+0,9 Pkt.

Division Elektrifizierungsprodukte

Auftragsrückgänge in den USA, in China und Brasilien wurde durch das kräftige Wachstum in Europa teilweise kompensiert. Dort profitiert ABB bereits von der Kombination der Vertriebskanäle für Niederspannungsprodukte und Mittelspannungsprodukte. Das Mittelspannungsproduktegeschäft litt unter der schwächeren Nachfrage aus der Industrie. Der Umsatz war stabil, während die operative EBITA-Marge durch einen ungünstigen Produktmix beeinflusst wurde. Im Berichtsquartal wurden Kapazitätsanpassungen vorgenommen und Massnahmen im Hinblick auf die geografische Nachfrageverschiebung umgesetzt.

Division Industrieautomation und Antriebe

Der Auftragseingang verringerte sich im Berichtsquartal in erster Linie aufgrund der rückläufigen Grossaufträge und der schwächeren Nachfrage in Sektoren wie der Öl- und Gasindustrie sowie der Mineral- und Bergbauindustrie. Die starke Auftragsentwicklung im Segment der Roboterlösungen in Europa konnte den Auftragsrückgang in Schlüsselmärkten wie den USA und China nicht ausgleichen. Der Umsatzrückgang resultierte aus dem schwächeren kurzzyklischen Geschäft sowie aus zeitlichen Effekten bei der Abwicklung des Auftragsbestands. Die operative EBITA-Marge ging im Berichtsquartal gegenüber der Vorjahresperiode zurück. Dies lag vor allem an Volumenrückgängen und einer geringeren Kapazitätsauslastung. Die durchgeführten Kapazitätsanpassungen und Produktivitätsmassnahmen begannen sich positiv auf die Profitabilität der Division auszuwirken. Die Marge war im ersten Quartal 2016 besser als im vierten Quartal 2015.

Division Prozessautomation

Der Auftragseingang ging im Berichtsquartal auf vergleichbarer Basis zurück, was durch den beträchtlichen Rückgang der Grossaufträge begründet ist. Ursächlich hierfür waren geringere Ausgaben in der Prozessindustrie, insbesondere im Öl- und Gassektor und damit verbundenen Branchen. Der Umsatz gab leicht nach, da die stabilen Umsätze im Service- und Marinegeschäft die rückläufigen Ausgaben im Öl- und Gassektor nur teilweise ausgleichen konnten. Die operative EBITA-Marge ging in der Berichtsperiode zurück. Dies lag an einem ungünstigen Produktmix, der durch Kostensenkungen und Produktivitätsmassnahmen nur zum Teil kompensiert wurde.

Division Stromnetze

Die Division buchte im Berichtsquartal Aufträge im Umfang von USD 3,3 Milliarden. Die externen Basisaufträge legten um 9 Prozent zu (3 Prozent in US-Dollar). Dennoch konnte der solide Eingang von Grossaufträgen den aussergewöhnlich grossen Nordlink-HGÜ-Auftrag vom ersten Quartal 2015 nicht komplett ausgleichen. Der Umsatz war leicht tiefer, was auf den zeitlichen Verlauf vom Auftragsbestand zurückzuführen ist. Die operative EBITA-Marge lag bei 8 Prozent und damit wesentlich höher als im Vorjahresquartal. Hier machten sich insbesondere die laufenden „Step Change“-Massnahmen, verbesserte Projektmargen und fortgesetzte Kosteneinsparungen bemerkbar. Die stete Projektabwicklung und die konsequente Einbringung von Forderungen führten im Berichtsquartal zudem zu einem höheren Cashflow aus Geschäftstätigkeit.

Weitere Informationen

Die Ergebnisse des ersten Quartals 2016 und 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 9 Uhr mitteleuropäischer Zeit (MEZ) (8 Uhr BST, 3 Uhr EDT) eine Pressekonferenz statt. Die Veranstaltung wird als Telefonkonferenz durchgeführt. Teilnehmer aus Grossbritannien wählen +44 203 059 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 (Fernstarif). 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 15 Uhr MEZ (14 Uhr BST, 9 Uhr EDT). Teilnehmer aus Grossbritannien wählen +44 203 059 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 (Fernstarif). 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

Generalversammlung (Zürich, Schweiz)	21. April 2016
Ergebnis des 2. Quartals 2016	21. Juli 2016
Capital Markets Day (Zürich, Schweiz)	4. Oktober 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“, „zielt darauf ab“, „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, 20. April 2016

Ulrich Spiesshofer, Vorsitzender der Konzernleitung

Hinweis: Dies ist eine Übersetzung der englischsprachigen Pressemitteilung vom 20. April 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 71 11

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