

Geschäftsbericht 2013

Schreiben an die Aktionäre – ENDGÜLTIGE FASSUNG

An unsere Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2013 war ein weiteres starkes Jahr für Cisco. Trotz aller Widrigkeiten und Fluktuationen auf den weltweiten Märkten ist es uns erneut gelungen, Rekordergebnisse zu erzielen. Unsere starke Performance belegt: Unsere Vision ist zukunftsorientiert, unsere Strategie effektiv. Und sie unterstreicht unsere Fähigkeit, diese erfolgreich umzusetzen. Gegenüber unseren Kunden und Partnern ebenso wie unseren Mitarbeitern und Ihnen, unseren Aktionären, haben wir unsere Verpflichtungen konsequent erfüllt.

Als einer der wichtigsten Innovationstreiber der Branche investiert Cisco bereits seit mehreren Jahrzehnten intensiv in die Entwicklung zukunftsweisender Netzwerktechnologien. Das Ergebnis dieser Anstrengungen ist ein integrierter Ansatz, der – unterstützt durch unser breit gefächertes Portfolio – anwendungsspezifische integrierte Schaltungen, Software, Hardware und Services in einer umfassenden Architektur vereint. Mit diesem in der Branche einzigartigen Ansatz sind wir in der Lage, die wichtigsten geschäftlichen Anforderungen unserer Kunden zu erfüllen und deren Erfolg zu sichern – sowohl heute als auch in der Zukunft.

Neue Entwicklungen bei Software und Mikrochips, der Vormarsch von Cloud-Computing, Mobilität und Bring-Your-Own-Device (BYOD), neue Security-Trends und nicht zuletzt die Entwicklung des World Wide Web hin zum Internet of Everything (IoE) verändern den Markt grundlegend. Zentraler Antriebsfaktor ist dabei das Netzwerk. Das macht die enorme Dynamik deutlich, die Cisco derzeit erfährt. Dank unserer Innovationskraft sind wir bestens aufgestellt, um mit diesen Technologie-Trends Schritt zu halten, deren Potenzial zu nutzen und an unsere Kunden weiterzugeben, damit diese ihre geschäftlichen Ziele optimal umsetzen können.

Der anhaltende Erfolg unserer Lösungen für Rechenzentrum ist ein eindrucksvolles Beispiel hierfür. Bereits vor mehr als sieben Jahren erkannten wir: Die technologischen Entwicklungen im Rechenzentrum und der Trend zur Cloud haben tiefgreifende Auswirkungen auf das Netzwerk. Und wir haben es verstanden, das Potenzial dieser Entwicklungen zu nutzen, indem wir den Wandel hin zu einer konvergenten Architektur konsequent vorangetrieben haben. Und das mit Erfolg: Bei unserem Produktportfolio für Rechenzentren konnten wir in den vergangenen fünf Jahren einen Umsatzzuwachs von 2 Milliarden US-Dollar verzeichnen, gegenüber dem Geschäftsjahr 2012 haben wir hier um 60% zugelegt. Ein weiteres Beispiel ist der Bereich Mobility: Mit der Unified Access-Architektur und unseren Cloud-Lösungen sind wir führend bei der Umsetzung einheitlicher Zugriffs-Infrastrukturen, unsere Wireless-Sparte verbuchte gegenüber dem Vorjahr ein Umsatzwachstum von 31%.

Eine angespannte und unbeständige Weltkonjunktur, die Entwicklung neuer Technologien und Geschäftsmodelle sowie ein allgemeiner Konsolidierungstrend prägten die Branche im Geschäftsjahr 2013. Für unser Geschäft bedeutete das nicht immer nur Rückenwind. Dank unserer Fähigkeit, Cisco auch unter hochdynamischen Marktbedingungen sicher zu manövrieren, sind wir in der Branche jedoch einzigartig aufgestellt. Ein konzentrierter Fokus auf die Vereinfachung operativer Strukturen und den Ausbau der führenden Marktposition von Cisco ermöglicht es uns, diese Herausforderungen der Branche schnell und mit maximaler Flexibilität zu meistern. Das Geschäftsjahr 2013 ist aber auch von der Erkenntnis geprägt, dass wir unsere Ressourcen neu austarieren müssen, um im Hinblick auf Investitionen in neue, rentable Wachstumschancen handlungsfähig zu bleiben. Unser Portfolio-orientierter Verwaltungsansatz für unsere geografischen Regionen, Absatzmärkte und Technologie stellt sicher, dass wir auch künftig strategisch im Markt aufgestellt sind und unsere Verpflichtungen gegenüber den Aktionären erfüllen können.

Mit Blick in die Zukunft sehen wir darüber hinaus in Bereichen wie Cloud-Computing und Unified Data Center, dem Mobility-Trend am Markt sowie in Videotechnologien der nächsten Generation weiteres Potenzial für nachhaltiges, rentables Wachstum. Wir investieren in das Wachstum der Bereiche Software, Services und Security sowie unseres Geschäfts in aufstrebenden Volkswirtschaften und sondieren auch weiterhin neue Märkte, um hier beständige Einnahmequellen zu erschließen. Langfristig richten wir unseren Fokus auf das IoE. Das IoE bietet aus unserer Sicht ein gewaltiges Potenzial für Unternehmen, Kommunen und selbst für ganze Staaten, Mehrwert durch die Nutzung von Netzwerkverbindungen zu schaffen.

WICHTIGSTE FINANZDATEN

Sowohl mit Blick auf das Geschäftsjahr 2013 insgesamt als auch auf Quartalsbasis konnten wir Gewinne schneller als Umsätze steigern. Durch effektives Management und effiziente operative Strukturen haben wir rentables Wachstum und eine attraktive Rendite für unsere Aktionäre generiert. Umsatz, Nettogewinn, Gewinn pro Aktie und operativer Cashflow konnten dank unseres soliden Finanzmodells Rekordergebnisse verzeichnen. Im Hinblick auf das Umsatzwachstum konnten wir im Geschäftsjahr 2013 darüber hinaus die meisten unserer Mitbewerber, insbesondere die großen IT-Player, hinter uns lassen.

Der Gesamtumsatz konnte gegenüber dem Vorjahr um 6% zulegen. Insgesamt wurden 48,6 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet. Die jährlichen Produkterlöse beliefen sich auf 38,0 Milliarden US-Dollar, was gegenüber dem Geschäftsjahr 2012 einem Anstieg von 5% entspricht. Der Nettogewinn konnte mit 10,0 Milliarden US-Dollar gegenüber dem Vorjahr 24% zulegen. Der Gewinn pro Aktie lag einschließlich aller Umtauschrechte zum Abschluss des Geschäftsjahres bei 1,86 US-Dollar und verzeichnete damit eine Steigerung von 25%.

Die Bilanz weist für das Geschäftsjahr 2013 einen Gesamtwert der Aktiva von 101,2 Milliarden US-Dollar aus. Dies entspricht einem Zuwachs von 10% gegenüber 2012. Barmittel, Barmitteläquivalente und Investments beliefen sich insgesamt auf 50,6 Milliarden US-Dollar, der operative Cashflow konnte mit 12,9 Milliarden US-Dollar um 12% zulegen.

Durch eine strenge Kostenkontrolle und starke Barmittelrückflüsse werden wir unseren Anlegern auch in Zukunft einen hervorragenden Shareholder Value bieten. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2013 haben wir verkündet, dass jährlich mindestens 50% unseres freien Cashflows über Dividenden und Aktienrückkäufe an unsere Anleger zurückgehen werden. Dieses Ziel konnten wir erfolgreich umsetzen: Im laufenden Geschäftsjahr flossen 6,1 Milliarden US-Dollar zurück an unsere Anteilseigner. Im Hinblick auf die Gesamtperformance bewegte sich unser Wertpapier im Geschäftsjahr 2013 im oberen Quartil der Technologiebranche. Unsere Strategie zur Kapitalallokation mit dem Ziel, Mehrwert für unsere Aktionäre zu generieren, bleibt weiterhin unsere zentrale Priorität. Dieser Strategie entsprechend belief sich das Investitionsvolumen für Akquisitionen in diesem Jahr auf 6,8 Milliarden US-Dollar. Für Dividenden, Aktienrückkäufe und Akquisitionen wurden im Geschäftsjahr 2013 insgesamt mehr als 12,8 Milliarden US-Dollar an Barmitteln aufgewendet.

Gegenüber dem Vorjahr konnte Cisco seine Umsatzleistung in den einzelnen geografischen Absatzgebieten konsequent verbessern. Nord- und Südamerika verzeichneten einen Anstieg von 8%, der EMEA-Raum, bestehend aus Europa, dem Nahen Osten und Afrika, schloss mit einem Zuwachs von 1% ab, die APJC-Region, die den Asien-Pazifik-Raum, Japan und China zusammenfasst, meldet ein Umsatzwachstum von 4%. Auf Länderebene waren im Verlauf des Geschäftsjahres insbesondere die Vereinigten Staaten, Indien und Mexiko durch ein bemerkenswertes Wachstum gekennzeichnet. In Europa gibt es zwar einige Anzeichen für eine allmähliche Stabilisierung – unsere Ergebnisse im Norden Europas und in Großbritannien beispielsweise deuten auf einen anhaltenden Aufwärtstrend hin. Insgesamt schwanken die Konjunkturbedingungen je nach Region jedoch weiterhin. Im Asien-Pazifik-Raum sehen wir in einigen aufstrebenden Märkten ebenfalls nach wie vor Herausforderungen. Zusammengefasst stellen wir fest: Die Weltwirtschaft steuert auf eine Erholung zu, jedoch nur langsam und mit regional unterschiedlicher Ausprägung.

Im Hinblick auf Produkttechnologien zeigten insbesondere die Kategorien Rechenzentrum und Wireless im Vergleich zum Vorjahr ein starkes Umsatzwachstum. Bei den Lösungen für Rechenzentrum war ein Zuwachs von 60% zu verzeichnen - das Cisco Unified Computing System (Cisco UCS) konnte um 63% zulegen. Unterstützt durch unser breit gefächertes Portfolio sowie die erfolgreiche Integration von Meraki nach der Übernahme erzielte das Wireless-Segment ein Wachstum von 31%. Das Umsatzplus von 26% in der Sparte Service Provider Video wiederum ist größtenteils auf die Akquisition von NDS zurückzuführen.

Innovation wird auch in Zukunft im Mittelpunkt unserer Plattformen für das Kernnetzwerk stehen. Die Produkterlöse im Switching-Bereich konnten in diesem Jahr um 1% zulegen, angetrieben durch den jüngst eingeführten Cisco Catalyst 3850, der als erster Switch der Branche kabelgebundene und drahtlose Netzwerke in einer konvergenten Infrastruktur zusammenfasst, sowie durch die deutlichen Zugewinne bei der Cisco Nexus-Produktfamilie. Gegenüber dem Vorjahresumsatz verzeichnete diese Switching-Familie einen Anstieg von 20%. Der Umsatz bei Next-Generation Network (NGN)-Routing dagegen ging um 2% zurück. Aufgrund der starken Ausrichtung unseres Portfolios an den wichtigsten Anforderungen unserer Kunden sind wir in dieser Kategorie dennoch hervorragend aufgestellt.

Trotz unveränderter Umsatzzahlen im Bereich Security ist es unser Ziel, uns zum führenden Partner für Netzwerksicherheit bei unseren Kunden zu etablieren. Ein wichtiger Schritt auf diesem Weg ist die kürzlich bekannt gegebene Übernahme von Sourcefire. Mit dieser Akquisition wird es uns möglich sein, über das gesamte Angriffs-Kontinuum hinweg überlegenen Schutz zu bieten – vor, während und nach einer Attacke und von jedem Gerät bis in jede beliebige Cloud. Die Produkterlöse in der Sparte Collaboration gingen zwar um 6% zurück, wir werden diesen Bereich jedoch auch weiterhin fokussiert adressieren. Darüber hinaus haben wir die Umstellung unserer Vertriebsstrategie – weg von Einzelprodukten hin zu umfassenden Lösungsangeboten – konsequent fortgeführt. Als Folge stiegen die Erlöse aus Dienstleistungen im Geschäftsjahr 2013 um 9%. Gemeinsam mit unseren Partnern werden wir diese Strategie weiter forcieren und unsere Kunden durch den Abschluss umfangreicher Serviceverträge mit Laufzeiten über mehrere Jahre bei der Umsetzung ihrer Geschäftsziele unterstützen.

Auch in Zukunft wird Cisco das gesamte Technologiespektrum der Branche – von der Cloud bis in die Unternehmenszentrale – durch zukunftsweisende Innovationen bereichern. So haben wir im Juni auf der Cisco Live, unserem größten Event für Kunden, einen Ausblick auf die „Application-Centric Infrastructure“ (ACI) gegeben, unsere in Zusammenarbeit mit Insieme entwickelte Strategie für eine anwendungszentrierte Infrastruktur. Diese innovative Architektur bietet ein einheitliches Management-Framework für Netzwerk, Anwendungen, Security und IT-Betrieb, das die IT deutlich flexibler macht und die Entwicklungszeit für Anwendungen verkürzt. Vor einem Jahr haben wir darüber hinaus das Cisco Open Network Environment (ONE) eingeführt, das nach unserer Ansicht umfassendste Framework der Branche für programmierbare und Software-definierte Netzwerke. Seit der Einführung hat sich die Zahl der Implementierungen mehr als verdoppelt. Über 120 Beta-Kunden nutzen bereits Cisco ONE zur Programmierung, Orchestrierung und Verwaltung ihrer Netzwerke.

Unser Erfolg erwächst aus unserer Fähigkeit, wichtige Markttrends zu nutzen und die Prioritäten unserer Kunden zielgerichtet zu adressieren. Dieser Fokus ist der Motor und zugleich das Fundament unserer Innovationsstrategie „Build, Buy, Partner, Integrate“ – Entwicklung, Akquisition, Partnerschaft, Integration. Diese Kombination aus einer zukunftsorientierten Strategie und einem architekturbasierten Netzwerkansatz ist es, die uns so effektiv bei Erfüllung der geschäftlichen Anforderungen unserer Kunden macht. Im Rahmen dieser Strategie haben wir in diesem Geschäftsjahr 13 Akquisitionen abgeschlossen, die allesamt der Unterstützung unserer wichtigsten Wachstumsprioritäten dienen.

AUSBLICK

Es ist absolut ausgeschlossen, dass Cisco als Anhänger einer bestimmten Marktentwicklung auftreten wird, nur weil es sich als bequem für das aktuelle Geschäft erweisen würde. Vielmehr halten wir an unserem starken Kundenfokus fest. Dieser ermöglicht es uns, uns optimal an langfristige Markttrends und Anforderungen anzupassen. Die Entwicklungen des Marktes bestimmen, welche Prioritäten wir setzen und in welche Bereiche wir investieren. Nach diesem Grundsatz sollte jeder Akteur der Technologiebranche handeln. Viele operieren jedoch nicht mit dieser Flexibilität – und werden daher ins Hintertreffen geraten.

Ins neue Geschäftsjahr blicke ich mit ich großen Erwartungen. Unsere Innovationsstrategie wird weitere Früchte tragen, und wir werden uns mit einer Geschwindigkeit und Agilität voranbewegen, die in der Branche seinesgleichen suchen wird. Das erstklassige Führungsteam, die operative Stärke, das solide Finanzmodell und nicht zuletzt der Mehrwert, den Cisco seinen Kunden, Partnern, Mitarbeitern und Aktionären bietet, haben unser herausragendes Ergebnis im Geschäftsjahr 2013 möglich gemacht. Die Zukunft verspricht gewaltige Wachstumspotenziale. Ein Blick in die Vergangenheit wiederum belegt eindrucksvoll die Fähigkeit von Cisco, Chancen für Wachstum effektiv zu nutzen. Und auch heute sind wir hervorragend aufgestellt, um diese Erfolgsgeschichte fortzusetzen. Unser Ziel besteht darin, die Nummer eins in der IT-Branche zu werden. Dieses Ziel treibt mich unaufhörlich an. Abschließend möchte mich bei Ihnen, unseren Aktionären, für Ihr anhaltendes Vertrauen und Ihre Unterstützung bedanken. Für uns bedeutet dies eine Verpflichtung. Eine Verpflichtung, die wir zu jedem Zeitpunkt unserer Tätigkeit versuchen, in vollem Umfang zu erfüllen.

John T. Chambers
Chairman und CEO, Cisco
10. September 2013