



Geschäftsbericht 2011
Schreiben an unsere Aktionäre
An unsere Aktionäre

Das Geschäftsjahr 2011 war für Cisco durch starke Veränderungen geprägt. Prioritäten wurden neu definiert und Strukturen vereinfacht um die führende Marktposition von Cisco auch in den kommenden Jahren weiter auszubauen. Wir haben durch die umfassende Transformation unserer Geschäftsprozesse an Dynamik und Flexibilität zugelegt und sind auf diese Weise in der Lage, unseren Aktionären, Kunden, Partnern und Mitarbeitern heute und in Zukunft nicht nur den Mehrwert zu bieten, den sie von uns gewöhnt sind, sondern diesen noch zu übertreffen.

Der Erfolg dieser Anstrengungen zeigt sich auch in den Zahlen. Mit Abschluss des Geschäftsjahres konnten wir einen Umsatzanstieg von über 43 Mrd. US-Dollar verzeichnen. Wichtiger noch: Wir haben die erforderliche Grundlage dafür gelegt, dass Cisco hervorragend aufgestellt ist, um in Zukunft noch rentabler zu agieren und weiter zu wachsen.

Wir sind der Ansicht, dass das Netzwerk auch weiterhin an Bedeutung gewinnen und eine der wichtigsten Säulen der IT-Strategie unserer Kunden darstellen wird. Die Entwicklung von Technologien, Services und Softwareplattformen, mit denen unsere Kunden ihre größten geschäftlichen Herausforderungen erfolgreich meistern können, ist und bleibt weiterhin eine unserer Kernstärken. Nach unserer Auffassung sind dies die Werte, die Cisco für seine Kunden und Aktionäre gleichermaßen so attraktiv für Investitionen machen. In einer Welt, die zunehmend von Netzwerken geprägt ist, werden genau diese Werte auch dazu beitragen, unsere Führungsposition am Markt weiter zu festigen.

Betrachtet man die aktuellen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, so können wir uns glücklich schätzen, dass unser Unternehmen in den verschiedensten Bereichen so deutliche Stärken vorweisen kann. Aus technologischer Sicht sind Innovation und Kundensupport seit jeher unsere Aushängeschilder. Diese Stärken sind es auch, aufgrund derer Cisco ein so überwältigendes Vertrauen als Netzwerkausrüster genießt. Unterstrichen wird dies nachhaltig durch unsere Position als Marktführer in diesem Segment. Die Fundamentaldaten unseres Unternehmens sprechen darüber hinaus eine deutliche Sprache: Wir konnten einen soliden operativen Cashflow generieren und eine positive Bilanz vorlegen. Wir haben gute Beziehungen zu Kunden und Partnern, nehmen auf zahlreichen Wachstumsmärkten Führungspositionen ein und gestalten die Zukunft intelligenter Netzwerktechnologien.

Unsere mehr als 52.000 Partner in aller Welt sind nach wie vor voll und ganz überzeugt von unseren Angeboten. Würde man sie befragen, so würden sie einhellig Gründe die folgenden nennen: Unsere branchenführenden Produkte und Dienstleistungen, unsere Mitarbeiter und unsere Kooperationen, unsere Innovationskraft und unsere zukunftsorientierte Ausrichtung, unsere Fähigkeit, Architekturen bereitzustellen, die geschäftliche Herausforderungen erfolgreich



adressieren, unsere Fähigkeit, Risiken, Komplexität und Kosten zu reduzieren, und unser Engagement für den Erfolg unserer Partner.

Für das Geschäftsjahr 2012 positionieren wir uns als „Next Cisco“ – weniger komplex, agiler und konzentriert auf unsere fünf wichtigsten Prioritäten: Marktführerschaft in unserem Kerngeschäft (Routing, Switching und dazugehörige Dienstleistungen), wozu auch umfassende Lösungen für die Bereiche Security und Mobility gehören, Collaboration (einschließlich Telepresence), Virtualisierung im Rechenzentrum und Cloud Computing, Videotechnologien, sowie Architekturen zur Transformation von Geschäftsprozessen, die unsere Kunden anhand eines Komplettlösungsangebots bei der Bewältigung ihrer wichtigsten technologischen und geschäftlichen Herausforderungen unterstützen.

Geschäftsbericht 2011

Schreiben an unsere Aktionäre

Wir sind davon überzeugt, dass wir hervorragend aufgestellt sind, um diese Initiativen für uns optimal zu nutzen, vor allem auch aufgrund der umfassenden strukturellen Veränderungen, die wir im vergangenen Jahr vorgenommen haben. Umgesetzt wurden diese Veränderungen infolge interner Prüfungen unter der Leitung von Gary Moore, der sich von nun an als Chief Operating Officer für die Leitung unseres operativen Geschäfts verantwortlich zeichnet und bereits seit 10 Jahren bei Cisco tätig ist. Das Feedback unserer Kunden wurde dabei ebenfalls ausführlich berücksichtigt.

Zunächst passten wir unsere Kostenstruktur an; wir erwarten, dass wir unsere Betriebsaufwendungen auf Jahresbasis im Geschäftsjahr 2012 um 1 Mrd. US-Dollar werden reduzieren können. Im Rahmen dieser Anstrengungen reduzieren wir durch die Freistellung von Mitarbeitern weltweit unsere Personalkosten und prüfen eine Reihe weiterer Kosten, um unser Betriebsmodell zu optimieren.

Zweitens haben wir Entscheidungen für die Optimierung unseres Portfolios getroffen. Wir haben entschieden, unsere Investitionen in bestimmte Bereiche unseres Produkt- und Lösungsportfolios einzustellen oder deutlich zu verringern. Dadurch konnten wir Investitionsmittel in Höhe von mehr als 200 Mio. US-Dollar freisetzen, die wir nun für die zuvor bereits genannten fünf zentralen Prioritäten von Cisco einsetzen können.

Drittens haben wir eine Reorganisation der Bereiche Sales, Engineering, Services und Operations vorgenommen mit dem Ziel, klare und unmittelbare Verantwortungen zu schaffen. Auf diese Weise ist es uns möglich, Entscheidungen schneller und effizienter zu treffen, deutlich produktiver zu agieren und Innovationen schneller umzusetzen.

Viertens haben wir Schritte unternommen, die die Einführung einer quartalsweisen Bardividende vorsahen, um Cisco noch attraktiver für unsere Aktionäre zu machen. Unser Programm zum Rückkauf von Aktien verfolgen wir darüber hinaus weiterhin nachdrücklich und ambitioniert. Durch diese Maßnahmen profitierten unsere Aktionäre im Geschäftsjahr 2011 von Ausschüttungen im Wert von mehr als 7 Mrd. US-Dollar.

Nachdem wir die Grundlage für die Vereinfachung der Strukturen unseres Unternehmens gelegt haben, möchten wir nunmehr unseren Wandlungsprozess weiter vorantreiben. „Next Cisco“: Diese Maxime sieht vor, dass wir weiterhin diszipliniert agieren und unsere Reaktionsfähigkeit im Sinne unserer Fähigkeit auszubauen, flexibel auf Änderungen reagieren zu können. In der Vergangenheit ging es uns darum, unsere Kunden mit Netzwerken auszustatten, mit deren Hilfe sie sich Wettbewerbsvorteile verschaffen und ihre Gewinne steigern können. Heute, als schlankes, agiles und aggressiveres Cisco, gehen wir bei der Verfolgung dieses Ziels noch deutlich weiter.

Wir möchten unseren Kunden intelligente Netzwerke bieten, die sie als einer der zentralen Bestandteile ihrer Kommunikations-, Geschäfts- und IT-Strategie dabei unterstützen, ihre größten technologischen und geschäftlichen Herausforderungen erfolgreich zu meistern. Dieses Ziel haben wir uns auf die Segel geschrieben, und wir sind sicher, dass wir dieses Ziel durch die Entwicklung intelligenter Netzwerke und Technologiearchitekturen auf Basis von integrierten, differenzierten Produkten, Dienstleistungen und Softwareplattformen erreichen und aus der nächsten technologischen Innovationsphase als Gewinner hervorgehen werden.

WICHTIGE FINANZDATEN

Jahresbericht 2011

Schreiben an unsere Aktionäre

Betrachtet man unsere Dynamik und unsere Reaktionsfähigkeit hinsichtlich der Herausforderungen des Marktes, so wird es deutlich, dass wir unsere Mitbewerber vor allem auch dadurch hinter uns lassen können, dass wir neue Geschäftschancen intensiv und fokussiert adressieren. Die wichtigsten Gründe für unseren Erfolg sind unserer Ansicht nach unser Architekturkonzept, Größenvorteile sowie ein umfassendes Portfolio. Zwar hatten wir im Geschäftsjahr 2011 auch mit einigen Problemen zu kämpfen, dennoch sind wir sicher, dass wir unsere Wettbewerbsvorteile langfristig wahren können, da unser Portfolio gut auf die allgemeine Marktdynamik und Veränderungen des Kaufverhaltens von Kunden abgestimmt ist. Im Geschäftsjahr 2011 verzeichnete Cisco einen Nettoumsatz in Höhe von mehr als 43 Mrd. US-Dollar, eine Steigerung von 8 % gegenüber dem Vorjahr. Die Produkterlöse beliefen sich im Geschäftsjahr 2011 auf 34,5 Mrd. US-Dollar. Dies entspricht einem Anstieg von 6 % gegenüber dem Vorjahr. Wir haben nach wie vor großen Wert auf den strategischen Charakter unserer Kundenbeziehungen gelegt. Der Anstieg unserer Erlöse aus Dienstleistungen von 14 % auf 8,7 Mrd. US-Dollar (ca. 20 % unseres Gesamtumsatzes) macht dies deutlich. Die Umsätze in allen unseren geografischen Absatzgebieten waren gut ausgeglichen – alle Regionen konnten gegenüber dem Geschäftsjahr 2010 gestiegene Umsätze verbuchen. Im Zuge unserer Bemühungen um schnellere Entscheidungsprozesse mit deutlicheren Verantwortlichkeiten, um sich entwickelnde Märkte besser unterstützen und unsere fünf wesentlichen Prioritäten (s. o.) optimal berücksichtigen zu können, haben wir unsere



Organisation ab dem Geschäftsjahr 2012 in die folgenden drei Regionen unterteilt: Nord- und Südamerika, Europa/Naher Osten/Afrika („EMEA“) und Asien/Pazifik, Japan, China („APJC“). Auf dem Gebiet der Produkttechnologie waren im Geschäftsjahr 2011 in den meisten unserer Produktkategorien positive Entwicklungen festzustellen. Unverändert blieb dagegen der Umsatz im Switching-Bereich. Wir führen dies auf die Auswirkungen unserer Umgestaltungen im Produktportfolio, die reduzierte Investitionsbereitschaft im öffentlichen Sektor sowie einen intensiveren Wettbewerbsdruck zurück.

Im Routing-Bereich konnten wir gegenüber dem Vorjahr einen Anstieg von ca. 6 % verzeichnen. Dieser Anstieg ist zu einem großen Teil der Umsatzsteigerung bei unseren High-End-Routern um 8 % (bzw. 334 Mio. US-Dollar) zuzuschreiben. Die Hinzugewinne im Bereich High-End-Routing selbst sind auf den Erfolg des Cisco Aggregation Services Router (ASR) 5000-Portfolios als Folge unserer Übernahme von Starent im Dezember 2009 und die erhöhten Umsätze bei unserem Cisco ASR 1000- und Cisco ASR 9000-Portfolio zurückzuführen.

Der Umsatz bei neuen Produkten stieg um 14 % auf 13,0 Mrd US-Dollar. Innerhalb dieses Portfolios konnten wir im Bereich Collaboration einen Umsatzanstieg von 31 % oder 972 Mio. US-Dollar verzeichnen, teilweise aufgrund der Aufnahme des Tandberg Portfolios in die Cisco TelePresence Systems-Produktserie. Mit einem Anstieg von 44 % (bzw. 491 Mio. US-Dollar) waren auch die Umsätze bei Produkten für Rechenzentren ausgesprochen stark. Als wichtigster Grund ist hierbei das robuste Wachstum beim Cisco Unified Computing System-Portfolio zu nennen.

Unser Nettogewinn im Geschäftsjahr 2011 lag bei 6,5 Mrd US-Dollar. Der Gewinn pro Aktie lag einschließlich aller Umtauschrechte bei 1,17 US-Dollar. Für die Zukunft möchten wir den Wert für unsere Aktionäre maximieren, indem wir dafür sorgen, dass Gewinne schneller als Umsätze steigen.

Geschäftsbericht 2011

Schreiben an unsere Aktionäre

Unsere solide Bilanz ist nach unserer Auffassung ein wichtiger Vorteil, der uns von unseren Mitbewerbern abhebt. So lag der Gesamtwert unserer Aktiva am Ende des Geschäftsjahres 2011 bei 87,1 Mrd. US-Dollar, einschließlich ca. 44,6 Mrd. US-Dollar Barmittel, Barmitteläquivalente und weltweite Investitionen. Die im Geschäftsjahr 2011 generierten Barmittel beliefen sich auf 10,1 Mrd. US-Dollar; ein bedeutender Anteil hiervon wurde für den Rückkauf von 351 Millionen unserer Aktien und für die Ausschüttung der Bardividenden für das erste Quartal verwendet.

BESTENS FÜR DIE ZUKUNFT AUFGESTELLT



Auch weiterhin sehen wir unser Unternehmen auf Erfolgskurs. Durch unsere Neuausrichtung unter der Maxime „The Next Cisco“ werden Sie uns als einen Partner erleben, der schneller und fokussierter und – nach unserer Ansicht – auch innovativer sein wird. Wir arbeiten weiterhin ambitioniert daran, Verantwortlichkeiten auf allen Ebenen zu intensivieren – von Umsatz, Bruttogewinnspanne und Marktanteil bis hin zu Rentabilität und strategischer Ausrichtung –, um auch den künftigen Erfolg von Cisco zu sichern.

Für die Zukunft sind wir davon überzeugt, dass wir durch die Breite und die Tiefe unseres marktführenden Portfolios bestens aufgestellt sind und bleiben werden, um Veränderungen auf dem Markt und im Technologiebereich für uns nutzen zu können. Ich bin fest davon überzeugt, dass unser Führungsteam, verstärkte Disziplin und unsere strategische Roadmap ihren Beitrag leisten werden, um diese Wandlungsprozesse mit einem architekturorientierten Konzept perfekt zu meistern.

Abschließend möchte ich noch einmal betonen, dass Cisco seinen Kurs weiterhin entschlossen fortsetzt, um den Mehrwert für seine Aktionären nachhaltig zu sichern, solides Wachstum zu generieren und den Erfolg seiner Kunden und Partner zu unterstützen und zu fördern. Wir möchten uns für das anhaltende Vertrauen bedanken, dass Sie uns als unsere Aktionäre durch die Investition in Cisco aussprechen.

A handwritten signature in black ink that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers
Chairman und CEO, Cisco
September 2011