



„Ohne Frage vollzieht sich in unserer Branche derzeit ein rasanter Wandel. Sowohl Cisco als Unternehmen als auch das Netzwerk als technologische Antriebsfeder stehen dabei im Mittelpunkt der grundlegenden Veränderungen auf dem Markt. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit unserer langfristigen Strategie, intelligente Netzwerke und Technologie- und Geschäftsarchitekturen auf der Grundlage integrierter Produkte, Services und Softwareplattformen bereitzustellen, optimal aufgestellt sind, um unsere Kunden dabei zu unterstützen, ihre wichtigsten Ziele zu erreichen und dabei gleichzeitig den Erfolg unseres Unternehmens nachhaltig zu sichern.“

- *John Chambers,*
Chairman und CEO

Das Geschäftsjahr 2012 von Cisco hatte eine deutliche Prägung: Es ging darum, Kurs zu halten in Bereichen, wo dies angebracht war, Anpassungen vorzunehmen, wo dies nötig war, und allgemein dafür zu sorgen, dass sich unser Unternehmen stets neu erfindet. Mit besonderem Stolz erfüllt uns die Tatsache, dass wir jederzeit allen unseren Ankündigungen entsprechend gehandelt haben – dies gilt für unsere Aktionäre ebenso wie für unsere Kunden und Partner.

Es gibt einiges, das wir aus dem Geschäftsjahr 2012 mitnehmen werden. Der Gewinn pro Aktie wuchs bei Cisco in diesem Jahr zweimal so schnell wie der Umsatz. Darüber hinaus haben wir eine solide Grundlage für die Zukunft geschaffen, indem wir kontinuierlich durch innovative neue Produkte hervorstachen und beim Großteil unserer Produktkategorien Marktanteile hinzugewinnen oder unsere Führungsposition in Kategorien ausbauen konnten, in denen wir bereits die Nummer 1 sind. Der einzigartige Mehrwert, den Cisco seinen Kunden und Partnern bietet, spiegelt sich auch in den bemerkenswert hohen Werten bei deren Zufriedenheit wider und ist der Grund dafür, dass Cisco zahlreiche seiner Mitbewerber hinter sich lassen konnte – und letztendlich ist darauf auch der enorme Anstieg unseres Shareholder Value zurückzuführen. Trotz aller Widrigkeiten der globalen Wirtschaftslage, mit der unsere Branche zu kämpfen hatte – Unsicherheit auf dem europäischen Markt oder auch die stark defensiv geprägte Investitionsbereitschaft öffentlicher Auftraggeber weltweit – konnte Cisco das Geschäftsjahr 2012 mit einem äußerst soliden Ergebnis abschließen.

Die Transformation unseres Unternehmens, die wir in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2011 eingeleitet haben, blieb auch in diesem Jahr eine der Kernprioritäten von Cisco. Wir haben in die Bereiche investiert, die funktionieren, Ressourcen entsprechend zentraler Geschäftschancen neu ausgerichtet, unsere Unternehmensführung umstrukturiert und auf operativer Ebene noch disziplinierter agiert. Mit Abschluss des Geschäftsjahres liegt unsere laufende Ausgabenrate unter der zu Beginn des Jahres. Wir sind sehr zufrieden mit dem, was wir bislang erreicht haben, richten unseren Fokus jedoch weiterhin darauf, den Mehrwert für unsere Kunden, Partner und Mitarbeiter ebenso wie für unsere Aktionäre kontinuierlich zu steigern.

Die optimale Strategie für eine ambitionierte Vision

Unsere Vision und Strategie sind klar definiert: Wir möchten zum wichtigsten strategischen Geschäftspartner unserer Kunden werden. Dazu liefern wir intelligente Netzwerke und Technologie- und Geschäftsarchitekturen auf der Grundlage integrierter Produkte, Services und Softwareplattformen. Diese Strategie ist nach unserer Ansicht Garant für den Erfolg unserer Kunden wie auch den unseres Unternehmens. Eines der besten Beispiele für die Umsetzung unserer Vision und Strategie ist unser Erfolg im Dienstleistungssektor. Auf diesem Markt wurden wir zunächst nur als einfacher Hardware-Lieferant angesehen, konnten jedoch zu einem wichtigen Technologieanbieter und letztlich zu einem strategischen Geschäftspartner avancieren, auf den seine Kunden bauen, um selbst die komplexesten technologischen Herausforderungen zu meistern. Bereits seit mehr als zehn Jahren sind wir auf diesem Markt aktiv. Wir sind davon überzeugt, dass wir die meisten unserer Mitbewerber vor allem auch aufgrund unserer Flexibilität hinter uns lassen konnten, unseren Kurs fortzusetzen, wenn dies möglich war, und Anpassungen in Bereichen vorzunehmen, in denen Handlungsbedarf bestand – denn auf diese Weise waren und sind wir in der Lage, unsere Kunden dabei zu unterstützen, sowohl ihre technologischen als auch ihre geschäftlichen Ziele erfolgreich umzusetzen.

Unsere Fähigkeit, als strategischer Partner aufzutreten, zeigt sich auch in unserem Engagement bei den Olympischen Spielen in London 2012. Dabei kooperierten wir mit der britischen Regierung, dem Organisationskomitee der Spiele, der British Telecom und mit Rundfunkanstalten wie NBC. Das Resultat war ein fantastisches Erlebnis für alle Mitwirkenden, Teilnehmer und Zuschauer der Spiele in London 2012. Cisco richtete für die Londoner Olympischen Spiele 2012 eine Netzwerkinfrastruktur ein, die mit 1.800 Wi-Fi-Hotspots und 80.000 Datenverbindungen eine vier mal höhere Gesamtkapazität bot als die Netzwerkinfrastrukturen aller früheren Olympischen Spiele. Technologien und Lösungen von Cisco verbanden geschätzte 10 Millionen Zuschauer auf den Rängen, 76.000 freiwillige Helfer und 22.000 Athleten in einer Weise miteinander, wie es nie zuvor möglich war.

Cisco konnte sich seit jeher durch seine Stärke von seinen Mitbewerbern differenzieren, Veränderungen am Markt zu erkennen und diese zur Entwicklung neuer Innovationen zu nutzen, die den langfristigen Erfolg unserer Kunden sichern. Nie zuvor vollzog sich der Wandel des Marktes so rasant wie heute. Im Zentrum dieses Wandels steht die Netzwerktechnologie. Denn sie stellt die Plattform bereit, die Trends wie Cloud Computing, Mobilität, Videokommunikation, uneingeschränkte Gerätenutzung in jeder Umgebung, Social Networking oder virtuelle Netzwerke überhaupt erst möglich macht. Cisco wird seine Aktivitäten auch weiterhin intensiv darauf konzentrieren, die Chancen zu nutzen, die aus diesem Wandel erwachsen. Das macht uns – und das ist unsere feste Überzeugung – zu einem der wichtigsten Akteure auf diesem Markt.

Derzeit vollzieht sich zudem mit der Entwicklung hin zu gezielt programmierbaren, hochgradig flexiblen und zunehmend virtualisierten Netzwerken ein weiterer zentraler Wandlungsprozess auf dem Markt, der einen bedeutenden Schritt in der Evolution der Netzwerktechnologie bedeutet. Wir sind der Ansicht, dass Kunden das Potenzial zur Bereitstellung konsistenter



Anwenderumgebungen und Zugriffsrichtlinien, leistungsfähiger Sicherheitssysteme und umfassender Möglichkeiten für den mobilen Netzwerkzugriff erkannt haben, das sich aus der Optimierung von Hardware und anwendungsspezifischen integrierten Schaltungen sowie von Softwareelementen ihrer Netzwerke ergibt. Dank unserer umfassenden Expertise in diesen Bereichen sind wir bestens aufgestellt, um diesen Wandel anzuführen. Bereits 2009 leistete Cisco mit dem Nexus 1000v – dem ersten virtualisierten Switch der Branche – Pionierarbeit bei der Virtualisierung von Netzwerken. Heute ist der Switch bereits bei mehr als 6.000 Kunden im Einsatz. Cisco ist bei Wandlungsprozessen wie diesem stets die dominierende Kraft. Durch die Kombination aus interner Entwicklung, internen Startups, Akquisitionen und Partnerschaften werden wir diese Position auch weiterhin behaupten.

Aus technologischer Sicht war das Geschäftsjahr 2012 in erster Linie davon geprägt, unsere Aktivitäten und Investitionen auf unsere fünf wichtigsten Prioritäten zu konzentrieren: Marktführerschaft in unserem Kerngeschäft (Routing, Switching und dazugehörige Dienstleistungen), Technologien für das Rechenzentrum (Virtualisierung und Cloud), Collaboration, Videotechnologien sowie Architekturen zur Transformation von Geschäftsprozessen. Indem wir Veränderungen am Markt nutzen und durch den engen Dialog mit unseren Kunden an deren Anforderungen ausgerichtete Lösungen entwickeln, bleiben wir bei unserem Ziel, Innovationen voranzutreiben und uns nachhaltige Wettbewerbsvorteile zu sichern, klar auf Kurs. Dies ist die Grundlage des Erfolgs von Cisco.

Umsetzung

Vor dem Hintergrund der starken Unsicherheit auf den Weltmärkten im Geschäftsjahr 2012 freuen wir uns umso mehr über die Rekordzahlen, die wir im Hinblick auf Umsatz und Gewinn pro Aktie in diesem Zeitraum erzielen konnten. Darüber hinaus konnten wir dank unseres Betriebsmodells aus disziplinierter Entscheidungsfindung, solidem Portfoliomanagement, optimierter Umsetzung auf operativer Ebene und Konzentration auf rentables Wachstum unser Ziel umsetzen, Gewinne schneller als Umsätze zu steigern.

Im Geschäftsjahr 2012 verzeichnete Cisco einen Nettoumsatz in Höhe von 46,1 Mrd. US-Dollar. Dies entspricht einem Anstieg von 7 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2011. Die Produkterlöse lagen mit 36,3 Mrd. US-Dollar um 5 % höher als im Vorjahr. Die Erlöse aus Dienstleistungen wuchsen um 12 % auf 9,7 Mrd. US-Dollar, was unsere Rolle als strategischer Geschäftspartner besonders unterstreicht.

Der Nettogewinn belief sich im Geschäftsjahr 2012 auf 8,0 Mrd. US-Dollar, was einer Steigerung von 24 % gegenüber dem Vorjahr entspricht. Der Gewinn pro Aktie (einschließlich aller Umtauschrechte) entspricht mit 1,49 US-Dollar einer Steigerung von 27 % gegenüber dem Vorjahr.

Einer unserer entscheidenden Wettbewerbsvorteile bestand in diesem Geschäftsjahr in unserer Fähigkeit, selbst in unsicheren Zeiten starke Bilanzergebnisse vorweisen zu können. So lag der



Gesamtwert unserer Aktiva am Ende des Geschäftsjahres 2012 bei 91,8 Mrd. US-Dollar, einschließlich ca. 48,7 Mrd. US-Dollar Barmittel, Barmitteläquivalenten und weltweit gestreuten Investments. Im Verlauf des Geschäftsjahres konnten wir einen operativen Cashflow von 11,5 Mrd. US-Dollar generieren. Unser kontinuierlicher Fokus auf die maximale Rendite unserer Kapitalinvestitionen und die Förderung von zusätzlichem Wachstum zeigt sich zudem im starken freien Cashflow, den wir in diesem Jahr erzielen konnten.

Was unsere Nettoumsätze in den einzelnen geografischen Absatzgebieten betrifft, so sind gegenüber dem Vorjahr Umsatzsteigerungen in allen drei geografischen Regionen zu verzeichnen, darunter 6 % in Nord- und Südamerika, 4 % in Europa, dem Nahen Osten und Afrika (EMEA) und 13 % in Asien/Pazifik, Japan und China (APJC). Besonders das Wachstum in aufstrebenden Volkswirtschaften wie Russland, China, Brasilien, Mexiko und Indien lässt uns mit großen Erwartungen in die Zukunft blicken. Wir sind davon überzeugt, dass diese Märkte ein enormes Potenzial zur nachhaltigen Förderung unseres Wachstums bieten und in den kommenden Jahren den Löwenanteil am weltweiten BIP-Wachstum der kommenden Jahre haben werden – daher werden wir auch weiterhin umfassend in diesen Ländern investieren.

Bei Technologieprodukten konnten wir 2012 in allen wichtigen Produktkategorien Wachstum erzielen. In den Bereichen Switching oder auch NGN Routing, in denen viele unserer Mitbewerber Einbußen hinnehmen mussten, verzeichneten wir ein Umsatzwachstum von 3 % (Switching) und 2 % (NGN Routing) gegenüber dem Geschäftsjahr 2011. Zudem konnten wir unsere Marktanteile auf der Mehrzahl unserer Schlüsselmärkte entweder halten oder erweitern. Im Switching-Bereich verhalfen uns eine ausgesprochen hohe Nachfrage, zurückzuführen auf den Wechsel zu 10-Gigabit-Ethernet und die gestiegene Nachfrage im Bereich hochgradig skalierbarer Rechenzentren (Massively Scalable Data Center, MSDC), in diesem Jahr zu zweistelligen Wachstumsraten bei festkonfigurierten Switching-Lösungen. Beim Routing gestaltet sich der Übergang zu unseren neuen Plattformen äußerst positiv. Der allgemeine Markttrend von kabelgebundenen zu Wireless-Lösungen verschafft uns zudem einen klaren Wettbewerbsvorteil.

Wir sind ausgesprochen zufrieden mit den Impulsen, die wir im Wireless-Bereich setzen konnten. So haben wir mit unseren Investitionen in Wireless-Lösungen für Service Provider WLAN eines der überzeugendsten Angebote der Branche auf den Markt gebracht. Das Ergebnis sind Umsatzsteigerungen im Wireless-Bereich von 19 % gegenüber dem Vorjahr. Im Bereich Security konnten wir einen Anstieg von 12 % im Vergleich zu 2011 verzeichnen. Auf dem Markt für Rechenzentren stieg der jährliche Umsatz sogar um bemerkenswerte 87 % an. Dies ist nach unserer Ansicht auf unsere Fähigkeit zurückzuführen, Marktveränderungen im Bereich Rechenzentren als einer der ersten zu erkennen und durch Lösungen voranzutreiben, die Computing-, Storage- und Netzwerkressourcen in einem zentralen System zusammenführen. Dieser innovative Ansatz ermöglichte es uns, unsere Position als Marktführer im Bereich Rechenzentren der nächsten Generation zu festigen.



Der Übergang in die Post-PC-Ära, der mit einem deutlichen Anstieg der Nachfrage nach jederzeit und überall verfügbaren Videotechnologien einhergeht, wird nach unserer Überzeugung eine wichtige Antriebsfeder für unseren Erfolg auf dem Markt für Collaboration-Lösungen darstellen. In diesem Bereich war im Geschäftsjahr 2012 eine Umsatzsteigerung von 3 % zu verzeichnen. Besonders vielversprechend war dabei die Entwicklung bei Unified Communications-Produkten.

Der Bereich Service Provider Video konnte im Geschäftsjahr 2012 mit einem Umsatzwachstum von 11 % abschließen. Dieser Markt bewegt sich mit deutlicher Tendenz in Richtung Cloud-Lösungen. Daher gewinnen softwarebasierte Lösungen zunehmend an Bedeutung und bieten zusätzliches Potenzial für Wachstum und Rentabilitätssteigerungen. Mit der kürzlich abgeschlossenen Übernahme von NDS Group Limited werden wir dieses Wachstum noch beschleunigen können, da NDS eine schnellere Bereitstellung der Videoscape-Plattform von Cisco ermöglicht und uns zusätzliche Möglichkeiten auf neuen Märkten im Service Provider-Segment eröffnen wird.

Auch in diesem Geschäftsjahr haben wir wieder an unserer Strategie „Build, Buy, Partner and Integrate“ festgehalten und diese forciert. Wir haben sieben Übernahmen gestemmt, von der jede einzelne einen wichtigen Beitrag zur Umsetzung unserer zentralen Prioritäten leistet. Im Hinblick auf unsere Technologie-Partnerschaften war unsere Strategie durch einen intensiven Dialog mit unseren Kunden geprägt, die nicht weniger als erstklassige Lösungen von uns erwarten – in Kooperation mit unseren zahlreichen strategischen Partnern sind wir in der Lage, diese Anforderungen zu erfüllen. Häufig handelt es sich hierbei um durchaus komplexe Partnerschaften mit Unternehmen, mit denen wir in manchen Fällen auch im Wettbewerb auf bestimmten Märkten stehen. In Bereichen, in denen Partnerschaften Erfolg versprechen, beabsichtigen wir, diese Potenziale effektiv zu nutzen. Kommt es dabei zu Überschneidungen, so sind wir jedoch entschlossen, in einen intensiven Wettbewerb mit diesen Unternehmen zu treten.

Maximierung des Shareholder Value

Die Resonanz auf den Finanzmärkten ist ein entscheidender Antriebsfaktor für unsere Bemühungen, den Wert unseres Unternehmens für unsere Investoren und Aktionäre kontinuierlich zu steigern. Cisco schüttete im Geschäftsjahr 2012 Bardividenden in Höhe von insgesamt 1,5 Mrd. US-Dollar aus (0,28 US-Dollar pro Stammaktie). Im Rahmen unserer Gewinnkonferenz zum vierten Quartal und zum Geschäftsjahr 2012 im August kündigten wir eine Erhöhung unserer Dividende für das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2013 um 75 % auf 0,14 US-Dollar pro Aktie an. Auf der Grundlage des Aktienwertes zum Zeitpunkt, an dem dieses Schreiben verfasst wurde, entspricht dies einer Rendite von 3 % – und damit einer der höchsten Dividendenrenditen, die derzeit bei Technologiewerten erzielt werden können. Cisco hat im Geschäftsjahr 2012 darüber hinaus Rückkäufe von 262 Millionen Stammaktien bei einem durchschnittlichen Kurswert von 16,64 US-Dollar pro Aktie getätigt. Dies entspricht einem Gesamtwert von 4,4 Mrd. US-Dollar. Neben der Ankündigung zur Erhöhung der Dividende für das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2013 gaben wir zudem bekannt, dass mindestens 50 % unseres freien Cashflows jährlich über Dividenden und Aktienrückkäufe an unsere Anteilseigner



zurückfließen werden.

Künftige Geschäftspotenziale heben

Mit Blick auf das kommende Geschäftsjahr werden wir angesichts des komplexen makroökonomischen Umfelds weiterhin auf Kurs bleiben und sind davon überzeugt, dass wir hervorragend aufgestellt sind, um unsere Prioritäten auch im Geschäftsjahr 2013 zu erfüllen. Um unsere Innovationskraft zu fördern, werden wir Ressourcen auch weiterhin neu ausrichten und unsere Investitionen auf Bereiche fokussieren, die die Interessen unserer Aktionäre und Kunden ebenso wie die unserer Partner widerspiegeln. Wir arbeiten intensiv daran, Marktanteile in allen unseren zentralen Produktkategorien hinzuzugewinnen und unsere Position in Bereichen, in denen wir bereits führend sind, weiter auszubauen. Ferner streben wir weiterhin nach solidem Wachstum und der langfristigen Sicherung des Mehrwerts unseres Unternehmens für unsere Anleger. Dazu gehört auch, die vor uns liegenden Chancen optimal zu nutzen, unsere Vision und Strategie umzusetzen und in unseren Kunden- und regionalen Segmenten nachhaltig erfolgreich zu sein.

Cisco ist ein herausragendes Unternehmen mit einer außergewöhnlichen Erfolgsgeschichte, einer starken Kultur stetiger Innovation, einem leidenschaftlichen Engagement für den Erfolg seiner Kunden und dem Talent, greifbare Ergebnisse zu liefern. Unsere Fähigkeit, Herausforderungen und Chancen früh zu erkennen und darauf zu reagieren, ist ein zentraler Bestandteil unseres Erfolgskonzepts – daher werden wir unsere Kräfte auch weiterhin bündeln, uns anpassen und wo nötig neu erfinden, um unsere starke Position auch in Zukunft zu behaupten. Wir bedanken uns für Ihre Bereitschaft, unser Unternehmen durch Ihren Beitrag an die Spitze zu führen und sicherzustellen, dass unsere Führungsrolle auch weiterhin unangetastet bleibt. Dank Ihres Engagements, Ihrer Unterstützung und Ihres Vertrauens blicke ich einer aussichtsreichen Zukunft entgegen, die sowohl für Sie – unsere Investoren und Aktionäre – als auch für das Unternehmen Cisco Spannendes bereithält.

John T. Chambers
Chairman und CEO
12. September 2012