

Schlumberger Ltd. gibt Ergebnisse des 1. Quartals 2019 bekannt

23.04.2019 | [Business Wire](#)

- Der weltweite Umsatz sank gegenüber dem Vorquartal um 4 % auf 7,9 Milliarden US-Dollar, stieg im Jahresvergleich jedoch um 1 %
- Der internationale Umsatz sank gegenüber dem Vorquartal um 5 % auf 5,0 Milliarden
- Der Umsatz in Nordamerika sank gegenüber dem Vorquartal um 3 % auf 2,7 Milliarden US-Dollar und im Jahresvergleich um 3 %
- Das Betriebsergebnis vor Steuern war mit 908 Millionen US-Dollar im Vergleich zum Vorquartal 6 % und im Jahresvergleich um 7 % niedriger
- Der Ertrag pro Aktie betrug 0,30 US-Dollar
- Der Cashflow aus betrieblichen Tätigkeiten betrug 326 Millionen US-Dollar
- Vierteljährliche Dividende von 0,50 US-Dollar je Aktie wurde genehmigt

PARIS (BUSINESS WIRE) - [Schlumberger Ltd.](#) (NYSE: SLB) hat heute die Ergebnisse für das erste Quartal 2019 veröffentlicht.

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Paal Kibsgaard, Vorstandsvorsitzender und Geschäftsführer von Schlumberger, sagte dazu: „Die Umsätze von 7,9 Milliarden US-Dollar im ersten Quartal gingen gegenüber dem Vorquartal um 4 % zurück. Dies spiegelt den erwarteten Rückgang bei den Aktivitäten auf dem nordamerikanischen Festland und die saisonal bedingte geringere Aktivität in der nördlichen Hemisphäre wider. Außerdem trugen geringere Verkäufe bei Software, Produkten und seismischen Multiclient-Lizenzen nach dem Anstieg im vierten Quartal sowie geringere langfristige Cameron-Projektentwicklungen zum Rückgang gegenüber dem Vorquartal bei. Eine Zunahme der Aktivitäten in Lateinamerika gegenüber dem Vorquartal wog diese Rückgänge marginal auf.

Wenn wir über die Zahlen hinausschauen, die im Quartal die Schlagzeilen bestimmten, waren unsere internationalen Geschäftsergebnisse stark; Reservoircharakterisierung, Bohrungen und Produktion lieferten zusammen ein Umsatzwachstum um 8 % gegenüber dem Vorjahr, entsprechend unserer Erwartung eines hohen Wachstums im einstelligen Bereich auf den internationalen Märkten im Jahr 2019.

In Nordamerika waren die Umsätze im ersten Quartal wie erwartet um 3 % niedriger als im Vorquartal. Dies beruhte auf nachgiebigen Preisen und geringerer Aktivität unserer Geschäftsbereiche Hydraulic Fracturing und Bohrungen, während die Umsätze unserer Produktlinie Fördersysteme gegenüber dem Vorquartal gleich blieben. Die Offshore-Umsätze in Nordamerika gingen gegenüber dem Vorquartal etwas zurück, wobei die stärkeren Wireline-Aktivitäten im US-amerikanischen Golf von Mexiko durch geringere seismische Multiclient-Lizenzen aufgewogen wurden. Gegenüber dem Vorquartal war der Umsatz von Cameron in Nordamerika marginal höher.

Die Umsätze nach Geschäftssegment gingen im Bereich Reservoircharakterisierung aufgrund saisonal geringerer Verkäufe von Software und seismischen Multiclient-Lizenzen gegenüber dem Vorquartal um 7 % zurück. Die Umsätze des Bereichs Bohrungen gingen aufgrund geringerer Aktivität im Winter in der nördlichen Hemisphäre gegenüber dem Vorquartal um 3 % zurück, stiegen jedoch aufgrund eines starken Projektwachstums des Bereichs Integrierte Bohrdienstleistungen (Integrated Drilling Services, IDS) in mehreren GeoMarkets um 12 % gegenüber dem Vorjahr. Die Umsätze des Bereichs Produktion fielen aufgrund geringerer OneStim®-Umsätze in Nordamerika und niedrigeren Fördersystemverkäufen auf den internationalen Märkten um 2 % geringer als im Vorquartal aus. Die Umsätze von Cameron gingen gegenüber dem Vorjahr um 7 % zurück, vor allem aufgrund von weniger Projektentwicklungen aus den langfristigen Geschäften von OneSubsea® und Drilling Systems nach starken Verkäufen zum Jahresschluss im vorigen Quartal.

Aus einem breiteren Blickwinkel betrachtet erwarten wir, dass sich die Stimmung auf dem Ölmarkt im Laufe des Jahres 2019 ständig verbessern wird – unterstützt durch eine solide Prognose bei der Nachfrage in Verbindung mit der Tatsache, dass die Förderkürzungen der OPEC und Russlands voll wirksam werden, einer Wachstumsverlangsamung der Schieferölförderung in Nordamerika und einer weiteren Schwächung der internationalen Produktionsbasis, wenn sich der Einfluss von vier Jahren Unterinvestitionen immer deutlicher zeigt.

Wir können weiterhin eindeutige Anzeichen dafür beobachten, dass die Investitionen in Exploration und Gewinnung (Exploration and Production, E&P) beginnen, sich zu normalisieren, während sich die Branche auf eine nachhaltigere Finanzierungsbetreuung der weltweiten Ressourcenbasis zubewegt. Direktional bedeutet dies, dass höhere Investitionen in die internationalen Märkte erforderlich sind, allein um die Förderung auf dem gleichen Niveau zu halten. Für das nordamerikanische Festland wird es währenddessen niedrigere Investitionen geben, wobei eine Abwärtsanpassung an die gegenwärtige Prognose zum Förderungswachstum wahrscheinlich ist.

Unsere Perspektive auf die internationalen Märkte deckt sich mit aktuellen, extern vorgenommenen Erhebungen zu den Ausgaben. Diese legen nahe, dass die Investitionen in E&P im Jahr 2019 um 7 bis 8 % steigen werden, unterstützt durch die höhere Anzahl von Bohranlagen und die gestiegene Anzahl endgültiger Investitionsentscheidungen (Final Investment Decisions, FIDs) im Bereich Kundenprojekte. Dementsprechend konkretisieren sich die Pläne für Offshore-Entwicklungstätigkeiten weiterhin und die Auftragsvergabe für untermeerische Anlagen erreichte im letzten Jahr den höchsten Stand seit 2013. Wir können außerdem aufgrund eines neuerlichen Interesses am Ersatz von Reserven den Beginn einer Rückkehr zu Explorationsaktivitäten beobachten. Insbesondere die neuen Ölfunde 2018 weisen den niedrigsten Stand seit 2000 auf.

Im Gegenzug weisen auf dem nordamerikanischen Festland die höheren Kapitalkosten, die geringere Kreditfähigkeit und die Tatsache, dass Anleger an erhöhten Renditen interessiert sind, darauf hin, dass die Investitionen in E&P in der Zukunft wahrscheinlich vom freien Cashflow vorgegeben werden. Wir können daher beobachten, dass die E&P-Investitionen auf dem nordamerikanischen Festland 2019 um 10 % zurückgegangen sind. Außerdem deuten die zunehmenden technischen Probleme – aufgrund Störeinflüssen bei Bohrungen in Haupt- und Nebenlöchern (Parent-Child-Interference), des Ausstiegs aus zentralen Flächen und eines begrenzten Wachstums bei Seitenlängen und Stützmitteln pro Phase – auf ein eher mäßiges Wachstum der US-amerikanischen Schieferölförderung in den kommenden Jahren hin.

Die Normalisierung der weltweiten E&P-Ausgaben mit höheren Investitionen in den internationalen Markt und einer Reduzierung des Investitionsaufwands auf dem nordamerikanischen Festland stellt angesichts unserer einmaligen globalen Stärke einen positiven Markttrend für Schlumberger und eine willkommene Rückkehr zu sehr bekannten Möglichkeiten dar. Mit unseren Bemühungen und Investitionen der letzten Jahre konnten wir unsere Führungsposition weiter ausbauen: Wir haben unsere Abwicklungsplattform modernisiert, unser Technologieangebot erweitert, Innovationen im digitalen Bereich und bei Technologiesystemen vorangebracht, unsere Geschäftsmodelle weiterentwickelt und unsere globale Präsenz gestärkt. Nachdem wir vier Jahre lang größere Preiskonkzessionen zugunsten unserer internationalen Kunden machen mussten, können wir außerdem eine Preiserholung für internationale Dienste und Produkte beobachten und verbessern unsere Finanzrenditen als wichtige Geschäftspriorität – nachdrücklich unterstützt durch zunehmende Aktivitätsniveaus, wenige bis gar keine überschüssigen Ressourcen bei der Ausrüstung und die kluge Verwendung neuen Kapitals. Zudem besteht die Grundlage unseres Geschäftsplans im Jahr 2019 ganz klar darauf, einen Cashflow zu generieren, der ausreicht, um unsere Geschäftsbedürfnisse abzudecken, ohne die Nettoverschuldung zu erhöhen.“

Sonstige Ereignisse

Im Laufe des Quartals hat Schlumberger 2,3 Millionen Stammaktien zu einem Durchschnittspreis von 42,79 US-Dollar pro Aktie zu einem Gesamtkaufpreis von 98 Millionen US-Dollar zurückgekauft.

Am 19. Februar 2019 gaben Schlumberger und Rockwell Automation bekannt, dass sie eine Vereinbarung zur Schaffung eines neuen Joint Venture unter dem Namen Sensia, dem ersten Anbieter vollständig integrierter digitaler Lösungen für die Automatisierung von Ölfeldern, eingegangen sind. Sensia wird als unabhängige Einheit operieren, wobei Rockwell Automation 53 % und Schlumberger 47 % der Anteile des Joint Ventures halten werden. Rockwell Automation wird zum Abschluss eine Zahlung von 250 Millionen US-Dollar an Schlumberger leisten. Die Transaktion wird voraussichtlich im Sommer 2019 abgeschlossen sein und unterliegt noch den behördlichen Zulassungen sowie weiteren üblichen Abschlussbedingungen.

Am 17. April 2019 stimmte der Verwaltungsrat von Schlumberger einer vierteljährlichen Bardividende von 0,50 US-Dollar je in Umlauf befindlicher Stammaktie zu, zahlbar am 12. Juli 2019 an zum 5. Juni 2019 eingetragene Aktieninhaber.

Konsolidierter Umsatz nach Region

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Die Umsätze im ersten Quartal sanken gegenüber dem Vorquartal um 4 % auf 7,9 Milliarden US-Dollar, wobei die Umsätze in Nordamerika um 3 % auf 2,7 Milliarden US-Dollar zurückgingen, während die internationalen Umsätze vor allem saisonal bedingt um 5 % auf 5,0 Milliarden US-Dollar sanken.

Nordamerika

In der Region Nordamerika lagen die konsolidierten Umsätze bei 2,7 Milliarden US-Dollar und waren damit um 3 % niedriger. Dies lag an geringeren Preisen und weniger Aktivitäten in unseren Geschäftsbereichen Hydraulic Fracturing und Bohrungen. Die Umsätze aus unserer Produktlinie Fördersysteme blieben indessen gleich. Obwohl das Druckpumpenaktivitätsvolumen aufgrund der saisonal bedingten Intensivierung der Aktivitäten in Kanada im Winter zunahm, wirkten sich die nachgiebigeren Preise auf die Aktivitäten im Bereich Bohrlochfertigstellung aus. Die Offshore-Umsätze in Nordamerika gingen gegenüber dem Vorquartal leicht zurück, wobei die erhöhten Aktivitäten im Bereich Wireline im US-amerikanischen Golf von Mexiko durch niedrigere seismische Multiclient-Verkäufe aufgewogen wurden. Im Vergleich zum Vorquartal war der Umsatz von Cameron in Nordamerika marginal höher.

International

Die konsolidierten Umsätze in der Region Lateinamerika stiegen gegenüber dem Vorquartal aufgrund eines Wachstums im zweistelligen Bereich im GeoMarket Mexiko und Zentralamerika um 1 % auf 1,0 Milliarden US-Dollar. Grund waren hohe Aktivitäten insbesondere bei der Offshore-Exploration für die IOCs, verstärkte IDS-Arbeiten und höhere seismische Multiclient-Verkäufe. Im GeoMarket Lateinamerika Nord, insbesondere in Ecuador, stiegen die Umsätze aufgrund höherer Aktivitäten von Schlumberger Production Management (SPM) und erhöhter Förderung. Im GeoMarket Lateinamerika Süd stiegen die Umsätze aufgrund höherer Aktivitäten beim Hydraulic Fracturing nach unkonventionellen Ressourcen in Argentinien und zusätzlicher Förderung aus einem SPM-Projekt leicht an. Der regionale Umsatzanstieg wurde teilweise durch geringere Aktivitäten von Cameron in Brasilien aufgewogen.

Die konsolidierten Umsätze in der Region Europa/GUS/Afrika sanken gegenüber dem Vorquartal um 7 % auf 1,7 Milliarden US-Dollar, vor allem aufgrund der winterlichen Aktivitätsreduzierung im GeoMarket Russland und Zentralasien, der sich auf sämtliche Produktlinien auswirkte. Die Aktivitäten in den GeoMarkets Großbritannien und europäisches Festland sowie Norwegen und Dänemark verringerten sich ebenfalls, verschärft durch Verzögerungen aufgrund von Wetterbedingungen und Wartungsarbeiten. Die Umsätze im GeoMarket Subsahara sanken gegenüber dem Vorquartal leicht. Dies lag an geringeren Produktverkäufen in Mosambik und Angola und begrenzten, jedoch steigenden Explorationsaktivitäten. Die Softwareverkäufe des Bereichs Software Integrated Solutions (SIS) waren in der gesamten Region geringer, während die Umsätze von Cameron ebenfalls zurückgingen, vor allem in Europa.

Die konsolidierten Umsätze in der Region Naher und Mittlerer Osten und Asien in Höhe von 2,3 Milliarden US-Dollar sanken gegenüber dem Vorquartal um 5 Prozent, vor allem aufgrund geringerer Umsätze im GeoMarket Naher und Mittlerer Osten aufgrund geringerer IDS-Projektaktivitäten im Irak und reduzierten Aktivitäten im Bereich Hydraulic Fracturing in Oman. Die Umsätze im GeoMarket Nördlicher Naher und Mittlerer Osten waren aufgrund des Rückgangs bei den Produkt- und SIS-Software-Verkäufen in Ägypten und Kuwait geringer, wurden jedoch teilweise durch höhere Serviceaktivitäten in Katar aufgewogen. Die Umsätze aus Schlüsselfertig-Pauschalvertrag-Projekten (Lump-Sum Turnkey, LSTK) in Saudi-Arabien wuchsen weiterhin, wurden jedoch durch wetterbedingte Verzögerungen bei den seismischen Operationen auf dem Festland aufgewogen. Die Umsätze im GeoMarket Fernost, Asien und Australien sanken aufgrund des winterlichen Wetters in China und der Verlangsamung der Aktivitäten in Australien während der Zyklonsaison. Die Umsätze von Cameron in der Region waren niedriger, vor allem aufgrund geringerer Aktivitäten in den GeoMarkets Östlicher Naher und Mittlerer Osten und Nördlicher Naher und Mittlerer Osten. Der Umsatzrückgang in der Region wurde teilweise durch höhere IDS-Projektaktivität in Indien aufgewogen.

Reservoircharakterisierung

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Der Umsatz im Bereich Reservoircharakterisierung, von dem 81 % von den internationalen Märkten generiert wurden, sank gegenüber dem Vorquartal um 7 % auf 1,5 Milliarden US-Dollar. Dies beruhte auf

den Auswirkungen eines saisonalen Rückgangs bei der Wireline-Aktivität in Russland und geringeren seismischen Multiclient-Verkäufe im US-amerikanischen Golf von Mexiko. Geringere Verkäufe von SIS-Software, vor allem in den Regionen Europa/GUS/Afrika und Naher und Mittlerer Osten und Asien, trugen ebenfalls zu dem Umsatzrückgang bei. Die Umsätze der Bereiche Testing Services und OneSurface® blieben im Vergleich zum Vorquartal grundsätzlich gleich.

Die Betriebsmarge vor Steuern im Bereichs Reservoircharakterisierung von 19 % war gegenüber dem Vorquartal um 308 Basispunkte niedriger. Dies lag an saisonal bedingten niedrigeren Umsätzen aus Wireline-Aktivitäten im GeoMarket Russland und Zentralasien und geringeren Gesamtverkäufen von SIS-Software und seismischen Multiclient-Verkäufen von WesternGeco®.

Im ersten Quartal hat die Umsatzleistung im Bereich Reservoircharakterisierung von mehreren Auftragsvergaben und der Anwendung von Technologie- und Branchenexpertise zur Optimierung der Betriebseffizienz profitiert.

Apache Egypt vergab einen Zweijahresvertrag mit optionaler Verlängerung um zwei Jahre für die Bereitstellung von Dienstleistungen zur Formationsbewertung in elf Explorationsbohrungen im Westen Ägyptens an Schlumberger. Die einzusetzenden Technologien sind der modulare Formationsdynamik-Tester MDT*, der Dienst Litho Scanner* für hochauflösende Spektroskopie und der hochauflösende Formation-Microimager FMI-HD*.

In Indonesien realisierte Integrated Services Management (ISM) vorzeitig die ersten drei Bohrungen einer aus 15 Bohrungen bestehenden Kampagne unter der Budgetlinie. Die enge Zusammenarbeit mit dem Kunden ermöglichte es ISM, Technologien aus mehreren Produktlinien einzusetzen, wodurch die operative Effizienz erhöht wurde und der Kunde durchschnittlich 70 m pro Tag bohren konnte.

In Mexiko vergab PEMEX ein Projekt für Abwicklung und Reimaging von 14.000 km² an WesternGeco, für das die Integration von mehr als 20 Datensätzen erforderlich ist, die im Campeche-Becken im südlichen Golf von Mexiko innerhalb eines Zeitraums von 20 Jahren erfasst wurden. Die Erhebungen wurden von mehreren Unternehmen durchgeführt, darunter WesternGeco, und es wurden verschiedene Technologien angewendet, etwa weiter Azimuth, enger Azimuth und Kabel am Meeresboden. Im Rahmen des Projekts wird ein integriertes Modell erstellt, damit sich PEMEX besser auf tiefliegende Ziele konzentrieren kann und um mehr über die komplexen Untersalz-Reservoirs im ergiebigen Campeche-Becken herauszufinden. Die Vergabe folgt auf kürzlich durchgeführte Multiclient-Erhebungen mit breitem Azimuth und proprietären seismischen Q-Seabed*-Multikomponenten-Meeresboden-Systemen, die WesternGeco für PEMEX durchgeführt hat.

In Mexiko unterzeichneten Schlumberger und Shell einen Vertrag zur Lizenzierung eines großen WesternGeco-Datensatzes aus den Regionen Campeche und Perdido. Teil des Vertrages ist die Erfassung neuer Multiclient-Erhebungen in diesen Regionen mithilfe externer Schiffe sowie die Lizenzierung vorhandener Daten. Um Shells Zeitachse für seine Pläne vor der Küste Mexikos einzuhalten, wird WesternGeco darüber hinaus erweitertes, hochauflösendes Reimaging von Datenteilmengen durchführen, parallel zur Datenverarbeitung zur Unterstützung von Shell bei der Optimierung von Bohrstandorten. Im Jahr 2018 gewann Shell 9 der 19 Öl- und Gasblöcke vor der Küste Mexikos, die in Mexikos Gebotsrunde 2.4 vergeben wurden. Über diese Zusammenarbeit mit WesternGeco verstärkt Shell nach eigenen Angaben sein Engagement dafür, dass Technologien in das Explorationsprogramm in Mexiko eingebracht und hier rasche Fortschritte realisiert werden.

Seit der Einführung der kognitiven E&P-Umgebung DELFI* auf dem SIS Global Forum im Jahr 2017 arbeitet Woodside bei der Umsetzung seiner digitalen Strategie in allen E&P-Workflows eng mit Schlumberger zusammen. Eine Absichtserklärung (Memorandum of Understanding, MOU) für einen frühen Zugang zu neuen digitalen technischen Lösungen wurde im Januar mit Schlumberger als bevorzugtem Partner von Woodside unterzeichnet. Woodside kann so die Branche beim Einsatz cloudfähiger digitaler Technologien und bei F&E-Innovationen in sämtlichen Bereichen leiten.

OMV und Schlumberger unterzeichneten ein MOU zur Untersuchung von Modellen für die potentielle Zusammenarbeit bei digitalen Lösungen. Mithilfe dieser strategischen Partnerschaft kann OMV die Realisierung seiner digitalen Transformation durch die Nutzung gegenwärtig verfügbarer sowie noch in der Entwicklung befindlicher digitaler Technologie von Schlumberger beschleunigen.

MODEC Offshore Production Systems (Singapur) Pte. Ltd. vergab zwei Verträge über die Ausrüstungslieferung für Öltrennung und -aufbereitung sowie Ausrüstung für CO₂-Gasaufbereitung für Schiffe für schwimmende Verarbeitungs-, Speicherungs- und Überladeeinrichtungen (Floating Production Storage and Offloading, FPSO) vor der Küste Brasiliens an Schlumberger. Bestandteil dieser Verträge ist die Bereitstellung des Separator-Inlet-Zyklon-Geräts OneSurface CONSEPT ICD*, von elektrostatischen Öldehydratoren und Entsalzern und von Gasentfernungs-Membransystemen des Typs CYNARA*.

Bohrungen

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Der Umsatz der Drilling Group in Höhe von 2,4 Milliarden US-Dollar, von dem 74 % von den internationalen Märkten generiert wurden, verringerte sich gegenüber dem Vorquartal um 3 %. Dies beruhte auf saisonal bedingter geringerer Bohraktivität vor allem in der nördlichen Hemisphäre, die sich vor allem auf M-I SWACO und Bits & Drilling Tools auswirkte. Die Umsätze des Bereichs Land Rigs gingen zurück, da Projekte im Irak und in Australien abgeschlossen wurden. Die Umsätze bei directionalen Bohrungen auf dem nordamerikanischen Festland fielen ebenfalls geringer aus, da die Anzahl der Bohranlagen gegenüber dem Vorquartal um 7 % zurückging. Diese Rückgänge wurden teilweise aufgewogen durch höhere Umsätze aus IDS-Verträgen in Mexiko, Saudi-Arabien und Indien.

Die operative Marge vor Steuern im Bereich Bohrungen blieb mit 13 Prozent gegenüber dem Vorquartal trotz Umsatzrückgang im wesentlichen gleich.

Die Ergebnisse im Bereich Bohrungen profitierten von den IDS-Auftragsvergaben sowie dem Einsatz von Bohrtechnologien zur Senkung der Betriebskosten und Verbesserung der Leistung.

Im norwegischen Teil der Nordsee nutzte IDS bei drei Bohrungen eine Kombination aus Technologien, um Equinor bei der Erhöhung der durchschnittlich pro Tag gebohrten Meterlänge um 29 Prozent im Vergleich zu ähnlichen Ausgleichsbohrungen zu unterstützen, wobei die Betriebskosten um 4,9 Millionen pro Bohrung gesenkt werden konnten. Bei diesen anspruchsvollen Bohrungen sind normalerweise mehrere Durchgänge nötig, um durch schwere Stöße und Vibrationen gefährdete Bohrwerkzeuge zu ersetzen. Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit dem Kunden und dem Bohrunternehmer wurden Einsparungen durch robusteres Bohrungsdesign, kürzere Leerzeiten und effizientere Bohrwerkzeuge und -dienste möglich. Schlumberger-Technologien wie das robuste, steuerbare Rotary-System PowerDrive Xceed* und der Dienst GeoSphere* für Reservoir-Mapping bei Bohrungen spielten eine wichtige Rolle dabei, dass pro Bohrung 6,7 Tage Zeit eingespart werden konnten.

MOL Norge AS vergab einen IDS-Vertrag für zwei Explorationsbohrungen im norwegischen Teil der Nordsee an Schlumberger, mit einer optionalen Erweiterung um zwei Bohrungen. Es wird davon ausgegangen, dass der operative Betrieb in der ersten Jahreshälfte 2019 beginnen wird und dabei der Dienst DigiScope* für Slimhole-Messungen beim Bohren, der Dienst Quanta Geo* für fotorealistische Reservoirgeologie sowie die 3D-Radialsonde Saturn* genutzt werden.

Im Irak vergab die Basra Oil Company einen zweijährigen IDS-Vertrag für die Durchführung von 40 Bohrungen im Majnoon-Feld an Schlumberger, mit einer optionalen Erweiterung um ein Jahr. Es wird damit gerechnet, dass der Betrieb in der zweiten Jahreshälfte 2019 beginnt.

An Borr Drilling und OPEX Perforadora S.A. de C.V. wurde ein Vertrag für neun Offshore-Erschließungsbohrungen im mexikanischen Sektor des Golfs von Mexiko vergeben. Schlumberger wurde ausgewählt, um integrierte Bohrdienste bereitzustellen und Komplett-Bohrlösungen für die neu errichteten Hubinseln Grid und Gersemi zu realisieren. Der Zweijahresvertrag wird voraussichtlich Mitte 2019 in Kraft treten.

In Libyen nutzte Drilling & Measurements den Dienst GeoSphere für Reservoir-Mapping beim Bohren für die Arabian Gulf Oil Company, um eine Seitenspur eines nicht in Betrieb befindlichen Bohrlochs zu bohren. Der Dienst GeoSphere ermöglichte Korrekturen des Bohrverlaufs in Echtzeit, um eine Öl/Wasser-Kontaktzone zu vermeiden, so dass 3.000 bbl/d gefördert werden konnten.

In Kuwait nutzte der Bereich Bits & Drilling Tools die Technologie mit Bohrspitzen in Verrohrung aus bohrfähiger Legierung Direct XCD*, um die Kuwait Oil Company bei der Verbesserung der Bohrleistung in einem anspruchsvollen Bohrabschnitt zu unterstützen. Die Formation umfasst einstürzende Schiefer und gebrochenen Kalkstein, weswegen häufig Vorrichtungen am Boden des Loches und mehrere Zementstopfen zur Kontrolle von Bohrspülungsverlusten verloren gehen. Die Bit-Technologie Direct XCD ermöglichte die Bohrung durch den Abschnitt in einem einzigen Durchgang, sodass die Bohrzeit von 49 auf 12 Tage verkürzt werden könnte, da zusätzliche Trips und Zementstopfen nicht gebraucht wurden.

Im Permbecken nutzte Drilling & Measurements das robuste, steuerbare Rotary-System PowerDrive Orbit* für Diamondback Energy Inc. zur Erhöhung der Bohreffizienz. In einem Bohrloch erhöhte sich der Bohrfortschritt (Rate of Penetration, ROP) im Vergleich zu einer Ausgleichsbohrung, die von der gleichen Arbeitsbühne aus mit konventionellen Werkzeugen vorgenommen wurde, um 42 %. Der Kunde stellte einen neuen Längenrekord von 13.319 Fuß (ca. 4059 m) bei Seitenbohrungen auf – die bisher kosteneffizienteste Bohrung – und ein ähnliches Ergebnis konnte bei den nächsten beiden Arbeitsbühnen-Bohrungen erzielt

werden.

In Oklahoma nutzte die Apache Corp. die drehbare Diamantelement-Bohrspitze EnduroBlade 360* im SCOOP Play. Dank der sich drehenden Diamantelemente konnte die Bohrzeit in eingebetteten Abschnitten von Sandstein, Kalkstein und Schiefer verkürzt werden, die starke Abnutzung der Bohrspitzen verursachen und so die ROP verringern. Dank der Bohrspitze EnduroBlade 360 konnte Apache im Vergleich zur schnellsten, von der gleichen Arbeitsbühne aus vorgenommenen Ausgleichsbohrung 66 Stunden Bohrzeit in dem Loch einsparen.

Produktion

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Die Förderungsumsätze von 2,9 Milliarden US-Dollar, von denen 52 % aus den internationalen Märkten stammten, gingen gegenüber dem Vorquartal um 2 % zurück. Grund waren geringere Umsätze aus dem Geschäftsbereich OneStim auf dem nordamerikanischen Festland und geringere Umsätzen von Artificial Lift Solutions international, vor allem in Russland, Ecuador und Indien. Obwohl das Druckpumpenaktivitätsvolumen aufgrund der saisonal bedingten Intensivierung der winterlichen Aktivität in Kanada zunahm, wirkten sich die nachgiebigeren Preise auf die Umsätze aus. Diese Rückgänge wurden teilweise durch erhöhte SPM-Aktivität in Kanada, Ecuador und Argentinien aufgewogen – verstärkt durch intensivere Förderung.

Die Betriebsmarge vor Steuern in Höhe von 8 % blieb grundsätzlich trotz des Umsatzrückgangs gegenüber dem Vorquartal gleich.

Die Förderleistung verstärkte sich durch den zunehmenden Einsatz innovativer Technologien im Zusammenhang mit Fracturing in Nordamerika und deren Übernahme durch die Betreiber in mehreren internationalen Becken.

In Nordamerika setzte OneStim weiterhin mehrere neue Technologien ein, um die operative Effizienz und die Effektivität der Stimulation bei Hydraulic Fracturing-Operationen zu erhöhen.

- An der Oberfläche umfasst die Bereitstellungsplattform für automatisierte Stimulation ein neues, automatisiertes Pumpsteuersystem, das bereits für mehr als 30 Kunden in allen Becken auf dem nordamerikanischen Festland eingesetzt wurde. Außerdem können mit der neuen Doppelanschlussstechnologie für die Fracturing-Flüssigkeitsabgabe MonoFlex* die Auf- und Abbauphasen um 90 % verkürzt und die HSE-Risiken mit nur zwei Anschlüssen begrenzt werden – eine Reduzierung im Vergleich zu den 12 bis 30 bei konventionellen Systemen nötigen Anschlüssen.

- Unter Tage konnten innovative Stimulationstechnologien die Effektivität und Förderung für die Betreiber verbessern, insbesondere im Kontext von Haupt- und Neben-Bohrungen. Die Untertage-Suite der reservoirorientierten Software für Stimulation bis Förderung Kinetix Shale*, der Fracturing-Geometrie-Kontrolldienst BroadBand Shield* und der Stimulations-Überwachungsdienst WellWatcher Stim* hat es den Betreibern ermöglicht, Störeinflüsse bei Haupt- und Neben-Bohrungen mittels eines ausgereiften Fernfeld-Umlenkungs-Workflows in Kombination mit anderen Technologien zu vermeiden.

- Um die Stimulationseffektivität bei zementierten horizontalen Bohrungen zu maximieren, hat OneStim die zementbeförderte Fracturing-Leistungstechnologie Fulcrum* eingeführt. Die Technologie wurde dafür konzipiert, die Fracturing-Leistung bei Bohrungen zu verbessern, bei denen die Verrohrung schlecht zentralisiert oder die Schlammabfuhr durch die Bohrbedingungen eingeschränkt ist. Die Fulcrum-Technologie wurde rasch übernommen, sodass die Betreiber die Flüssigförderung um bis zu 41 % steigern konnten. Im ersten Quartal 2019 wurde die Fulcrum-Technologie bei der Fertigstellung von 85 horizontalen Bohrungen in den Regionen Perm, Süd-Texas, Midcontinent und Nordost genutzt.

In Oklahoma nutzte OneStim den vollständig aus Kompositwerkstoffen bestehenden Fracturing-Stopfen FracXion* und die auflösbare Fracturing-Stopfen-Technologie ReacXion* in einer Seitenbohrung mit verlängerter Reichweite, um den Kunden bei der Senkung der Betriebskosten im SCOOP-Play zu unterstützen. Aufgrund der Verwendung der Stopfen FracXion und ReacXion auf den letzten 1.524 m dieser 3.048 m tiefen Bohrung statt konventioneller Stopfen für die gesamte Bohrung entfielen die mit mechanischen Interventionen verbundenen Kosten.

In Serbien nutzte der Bereich Well Services den Fracturing-Geometrie-Steuerdienst Broadband Shield für NIS-Gazprom Neft Serbia. Drei Fracturing-Behandlungen wurden mit dem Dienst Broadband Shield durchgeführt, der speziell dafür konzipiert ist, die Fraktur auf die Förderzone zu begrenzen und Durchbrüche

in die darunterliegende Wasserzone zu verhindern. Infolge der Nutzung der BroadBand Shield-Umleitungsspillen konnten die Fracture-Geometrien erfolgreich auf die Zielzonen begrenzt werden, sodass die Ölförderung um ein Vielfaches gesteigert wurde, ohne die Verwässerung zu erhöhen.

Cameron

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Die Umsätze von Cameron sanken gegenüber dem Vorquartal um 7 % auf 1,2 Milliarden, von denen 48 % von internationalen Märkten generiert wurden. Grund waren geringere Projektabwicklungen aus den langfristigen Geschäftstätigkeiten von OneSubsea und Drilling Systems nach den hohen Verkäufen des vorigen Quartals zum Jahresende, vor allem in den internationalen Gebieten. Die Umsätze von Cameron in Nordamerika waren jedoch gegenüber dem Vorquartal marginal höher. Die Umsätze von OneSubsea waren in den GeoMarkets Subsahara-Afrika, nördlicher Naher und Mittlerer Osten, Nordafrika und Russland und Zentralasien geringer. Bei Drilling Systems gab es nach einer verstärkten Lieferung von Produkten und Diensten vor der Küste Nordamerikas im vorigen Quartal einen Rückgang. Die Umsätze von Surface Systems gingen aufgrund geringerer Aktivität in Australien, Indien und Asien zurück, während die Umsätze von Valves & Measurement aufgrund erhöhter Nachfrage bei Vertriebshändlern in Nordamerika gegenüber dem Vorquartal höher waren.

Die Betriebsmarge vor Steuern in Höhe von 12 % war trotz des Umsatzrückgangs gegenüber dem Vorquartal um 161 Basispunkte höher. Grund waren die erhöhte Profitabilität bei OneSubsea und Drilling Systems sowie höhere Absatzvolumen und höhere Preise bei Valves & Measurement.

Im ersten Quartal erhielt Cameron mehrere Verträge für integrierte untermeerische Fördersysteme, untermeerische Umweltüberwachung und Bereitstellung von Ventilen sowie BOP-Stacks und -Steuerungen.

Woodside vergab einen Zweijahresvertrag für die Lieferung eines integrierten Gasfördersystems für die Julimar-Entwicklungsphase 2 vor der Küste Australiens an OneSubsea. Mit OneSubsea Capital-Efficient Solutions können Projektzykluszeit und Gesamtkosten verkürzt werden. Sie sind jetzt integraler Bestandteil aller Kundenprojekte.

Außerdem vergab Woodside zwei Verträge für Front-End-Engineering und Design (FEED)-Aktivitäten an die Subsea Integration Alliance. Einer der Verträge umfasst die Durchführung technischer Studien für untermeerische Umbilical-Steigleitungen und Flowlines (Subsea Umbilical Risers and Flowlines, SURF) im Zusammenhang mit der Erschließung der Scarborough-Ressource vor der Küste Australiens. Der andere FEED-Vertrag umfasst eine alleinstehende FPSO-Anlage für die SNE-Feld-Entwicklungsphase 1 vor der Küste Senegals, wobei das erste Öl für 2022 erwartet wird.

Valves & Measurement wurde mit der Bereitstellung von GROVE*-Ventilen beauftragt, die in der Pipeline-Infrastruktur im Perm-Becken genutzt werden sollen. Im Perm eingesetzte Ventile werden von der neuen Cameron-Serviceeinrichtung V&M in Midland, Texas, bereitgestellt, die Ventile vor Ort repariert, renoviert und testet sowie Inline-Fehlerbehebung und -Korrekturdienste im Feld übernimmt.

Seadrill vergab einen Vertrag für die Aktualisierung primärer und sekundärer BOP-Stacks und -Steuerungen auf der Offshore-Bohrinsel West Mira an Drilling Systems. Mit diesen Aktualisierungen werden die Stacks auf den Einsatz in der Nordsee vorbereitet. Die Arbeiten werden voraussichtlich im dritten Quartal 2019 beginnen.

Finanzübersicht

Tabellen siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

(1) „Nettoverbindlichkeiten“ sind Bruttoverbindlichkeiten abzüglich von Barmitteln, kurzfristigen Kapitalanlagen und bis zur Fälligkeit gehaltenen festverzinslichen Kapitalanlagen. Die Geschäftsführung ist der Ansicht, dass die Nettoverbindlichkeiten eine nützliche Kennzahl in Bezug auf den Verschuldungsgrad von Schlumberger sind, weil sie die Barmittel und Kapitalanlagen enthalten, die zur Rückzahlung von Verbindlichkeiten verwendet werden könnten. Nettoverbindlichkeiten bilden eine nicht GAAP-konforme Finanzkennzahl, die zusätzlich zu den Gesamtschulden, nicht jedoch als Alternative oder als überlegene Kennzahl betrachtet werden sollte.

(2) Enthält Wertminderungen des Anlagevermögens und der Sachanlagen, Abschreibungen immaterieller Vermögenswerte, Aufwendungen für seismische Multiclient-Daten und SPM-Investitionen.

(3) Umfasst Abfindungszahlungen in Höhe von 48 bzw. 76 Millionen US-Dollar in den jeweils zum 31. März

2019 und 2018 zu Ende gegangenen Dreimonatszeiträumen.

(4) Der „freie Cashflow“ bezieht sich auf den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit abzüglich Kapitalaufwendungen, SPM-Investitionen und kapitalisierter Kosten für seismische Multiclient-Daten. Die Geschäftsführung ist der Meinung, dass der freie Cashflow eine wichtige Kennzahl zur Bemessung der Liquidität des Unternehmens darstellt und für Anleger und die Geschäftsführung ein nützlicher Messwert für die Fähigkeit von Schlumberger ist, um Liquidität zu generieren. Sobald die geschäftlichen Notwendigkeiten und Verpflichtungen erfüllt sind, können diese Barmittel zur Reinvestition in das Unternehmen für zukünftiges Wachstum oder zur Auszahlung an unsere Aktionäre durch Dividendenzahlungen oder Aktienrückkäufe verwendet werden. Der freie Cashflow stellt nicht den residualen Cashflow für beliebige Ausgaben dar. Der freie Cashflow bildet eine nicht GAAP-konforme Finanzkennzahl, die zusätzlich, nicht jedoch als Alternative für den Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit oder diesem gegenüber als überlegen angesehen werden sollte.

Belastungen und Gutschriften

Zusätzlich zu den Finanzergebnissen, die in Übereinstimmung mit den in den USA allgemein anerkannten Grundsätzen der Rechnungslegung (Generally Accepted Accounting Principles, GAAP) ermittelt wurden, umfasst diese Pressemitteilung zum ersten Quartal 2019 auch nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen (gemäß Definition nach Verordnung G der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC). Der Nettogewinn ohne Belastungen und Gutschriften sowie davon abgeleitete Messwerte (einschließlich verwässerter Gewinn je Aktie ohne Belastungen und Gutschriften, Nettogewinn von Schlumberger ohne Belastungen und Gutschriften sowie effektiver Steuersatz ohne Belastungen und Gutschriften) sind nicht GAAP-konforme Finanzkennzahlen. Die Geschäftsführung ist Ansicht, dass der Ausschluss von Belastungen und Gutschriften von diesen Finanzkennzahlen die Möglichkeit bietet, die Geschäftstätigkeit von Schlumberger im Vergleich zwischen den einzelnen Perioden effektiver zu bewerten und geschäftliche Trends zu identifizieren, die andernfalls durch die ausgeschlossenen Posten überdeckt würden. Diese Kennzahlen werden von der Unternehmensleitung auch als Leistungsindikatoren zur Festlegung bestimmter Leistungsvergütungen genutzt. Die vorstehenden nicht GAAP-konformen Kennzahlen sollten als Ergänzung zu anderen Finanzkennzahlen oder Leistungsindikatoren angesehen werden, die in Übereinstimmung mit GAAP erstellt werden, und dürfen keinesfalls als Ersatz dafür oder als jenen überlegen erachtet werden. Nachfolgend dargestellt ist eine Abstimmung dieser nicht GAAP-konformen Kennzahlen mit den vergleichbaren GAAP-Kennzahlen.

Tabellen siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Ergänzende Informationen

1) Was sind die Erwartungen bezüglich Investitionsausgaben für das Geschäftsjahr 2019?

Die Investitionsausgaben (ohne Multiclient- und SPM-Investitionen) für das Gesamtjahr 2019 betragen voraussichtlich 1,5 bis 1,7 Milliarden US-Dollar, im Vergleich zu 2,2 Milliarden US-Dollar, die 2018 ausgegeben wurden.

2) Wie hoch waren der Cashflow aus laufenden Geschäftstätigkeiten und der freie Cashflow für das erste Quartal 2019?

Im ersten Quartal 2019 belief sich der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit auf 326 Millionen US-Dollar. Der freie Cashflow für das erste Quartal 2019 lag bei minus 283 Millionen US-Dollar.

3) Was ist „Zinsen und sonstige Erträge“ für das erste Quartal 2019 enthalten?

Die „Zinsen und sonstigen Erträge“ für das erste Quartal 2019 beliefen sich auf 14 Millionen US-Dollar. Dieser Betrag setzte sich aus Erträgen aus Eigenkapitalbeteiligungen in Höhe von 3 Millionen US-Dollar sowie Zinserträgen in Höhe von 11 Millionen US-Dollar zusammen.

4) Welche Änderungen der Zinserträge und Zinsaufwendungen sind für das erste Quartal 2019 auszuweisen?

Die Zinserträge in Höhe von 11 Millionen US-Dollar für das erste Quartal 2019 waren gegenüber dem Vorquartal um 1 Million US-Dollar höher. Der Zinsaufwand von 147 Millionen US-Dollar stieg um 5 Millionen US-Dollar gegenüber dem Vorjahr.

5) Was ist der Unterschied zwischen dem Betriebsergebnis vor Steuern und den konsolidierten Erträgen von

Schlumberger vor Steuern?

Der Unterschied besteht hauptsächlich in Posten, die sich auf den Konzern beziehen, Belastungen und Gutschriften, Posten wie Zinserträge und -aufwendungen, die nicht bestimmten Segmenten zugeordnet sind, Aufwendungen für aktienbasierte Vergütungen und Abschreibungen im Zusammenhang mit bestimmten immateriellen Vermögenswerten sowie gewissen zentral verwalteten Initiativen und sonstigen betriebsfremden Posten.

6) Was war der effektive Steuersatz (Effective Tax Rate, ETR) für das erste Quartal 2019?

Die ETR für das erste Quartal 2019 betrug bei einer Kalkulation in Übereinstimmung mit GAAP 15,5 % im Vergleich zu 15,4 % für das vierte Quartal 2018. Die ETR für das vierte Quartal 2018 unter Ausschluss von Belastungen und Gutschriften betrug 16,0 %. Im ersten Quartal 2019 waren weder Belastungen noch Gutschriften auszuweisen.

7) Wie viele Stammaktien waren zum 31. März 2019 im Umlauf, und wie veränderte sich diese Zahl gegenüber dem Ende des vorigen Quartals?

Zum 31. März 2019 waren 1.385 Milliarden Stammaktien im Umlauf. Die folgende Tabelle zeigt die Veränderung der Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien vom 31. Dezember 2018 bis zum 31. März 2019.

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

8) Wie hoch war die durchschnittliche gewichtete Anzahl der ausstehenden Aktien im ersten Quartal 2019 und im vierten Quartal 2018 und wie wird dies mit der durchschnittlichen Anzahl ausstehender Aktien abgeglichen, wobei die Verwässerung berücksichtigt wird, die bei der Berechnung der verwässerten Erträge je Aktie unter Ausschluss von Belastungen und Gutschriften verwendet wird?

Die durchschnittliche gewichtete Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien belief sich sowohl während des ersten Quartals 2019 als auch während des vierten Quartals 2018 jeweils auf 1,385 Milliarden.

Es folgt ein Abgleich der durchschnittlich gewichteten Anzahl im Umlauf befindlicher Aktien mit der durchschnittlichen Anzahl von Aktien bei voller Verwässerung, der zur Berechnung der verwässerten Erträge je Aktie unter Ausschluss von Belastungen und Gutschriften verwendet wird.

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

9) Was sind Projekte von Schlumberger Production Management (SPM), und wie weist Schlumberger die Erträge aus diesen Projekten aus?

SPM-Projekte konzentrieren sich auf die Erschließung und gemeinsame Verwaltung von Förderanlagen im Namen der Kunden von Schlumberger im Rahmen von langfristigen Vereinbarungen. Schlumberger investiert eigene Dienstleistungen, Produkte und in manchen Fällen auch Barmittel in Aktivitäten und Betriebe zur Erschließung von Lagerstätten. Auch wenn Schlumberger bei gewissen Vereinbarungen Erträge ausweist und für einen Teil der bereitgestellten Dienstleistungen oder Produkte bezahlt wird, erhält Schlumberger in der Regel zum Zeitpunkt der Bereitstellung dieser Dienstleistungen oder Produkte keine Zahlungen. Stattdessen weist Schlumberger Erträge auf Basis der generierten Barmittel oder als Gebühr pro Barrel aus. Dies kann gewisse Vereinbarungen umfassen, in deren Rahmen Schlumberger lediglich auf Basis der erreichten Mehrproduktion über einem gemeinsam festgelegten Grenzwert entschädigt wird.

10) Wie werden die Produkte und Dienstleistungen von Schlumberger, die in SPM-Projekten angelegt sind, verbucht?

Die Umsatzerlöse und die damit verbundenen Kosten werden innerhalb des jeweiligen Schlumberger-Segments für Dienstleistungen und Produkte erfasst, die jedes Segment für Schlumbergers SPM-Projekte bereitstellt. Diese Erlöse (die auf marktüblichen Preisen basieren) und der damit verbundene Gewinn werden dann durch eine konzerninterne Anpassung eliminiert, die in der Zeile „Eliminierungen und Sonstiges“ enthalten ist (Beachten Sie, dass die Zeile „Eliminierungen und Sonstiges“ neben den SPM-Eliminierungen weitere Positionen enthält). Die direkten Kosten im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Schlumberger-Dienstleistungen oder -Produkten für SPM-Projekte werden dann in der Bilanz aktiviert.

Diese aktivierten Investitionen, welche die Form von Barmitteln sowie von bereits erwähnten Einzelkosten annehmen können, werden in der Gewinn- und Verlustrechnung abgebucht, wenn die damit zusammenhängende Förderung erreicht und der entsprechende Umsatz ausgewiesen wird. Dieser Abschreibungsaufwand beruht auf der Methode nach Leistungseinheiten, wobei jeder Einheit eine anteilige

Menge der nicht abgeschrieben Kosten auf Grundlage der geschätzten Gesamtfördermenge zugewiesen wird.

Die SPM-Umsätze werden zusammen mit den Abschreibungen der aktivierten Investitionen und weiteren Betriebskosten, die im jeweiligen Berichtszeitraum angefallen sind, im Geschäftsbereich Production ausgewiesen.

11) Wie hoch war der nicht abgeschriebene Saldo der Investitionen von Schlumberger in SPM-Projekte zum 31. März 2019 und wie hat sich dieser in Bezug auf Investitionen und Abschreibungen im Vergleich zum 31. Dezember 2018 verändert?

Der nicht abgeschriebene Saldo der Investitionen von Schlumberger in SPM-Projekte betrug sowohl zum 31. März 2019 als auch zum 31. Dezember 2018 jeweils rund 4,2 Milliarden US-Dollar. Diese Beträge werden in Sonstige Aktiva in der zusammengefassten konsolidierten Bilanz von Schlumberger ausgewiesen. Die Veränderung des nicht abgeschriebenen Saldos der Investitionen von Schlumberger in SPM-Projekte setzte sich wie folgt zusammen:

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

12) Wie hoch war der Betrag der Multiclient-Umsätze von WesternGeco im ersten Quartal 2019?

Die Multiclient-Umsätze einschließlich Übertragungsgebühren beliefen sich im ersten Quartal 2019 auf 131 Millionen US-Dollar und im vierten Quartal 2018 auf 176 Millionen US-Dollar.

13) Wie hoch war der Auftragsbestand von WesternGeco am Ende des ersten Quartals 2019?

Der Auftragsbestand von WesternGeco aufgrund unterzeichneter Verträge mit Kunden am Ende des ersten Quartals 2019 betrug 228 Millionen US-Dollar. Zum Ende des vierten Quartals 2018 lag er bei 343 Millionen US-Dollar.

14) Wie hoch war der Bestell- und Auftragsbestand für die Segmente OneSubsea und Drilling Systems von Cameron?

Der Bestell- und Auftragsbestand für OneSubsea und Drilling Systems war wie folgt:

Tabelle siehe Originalmeldung: <https://www.businesswire.de/news/de/20190423005689/de>

Über Schlumberger

[Schlumberger](#) ist der weltweit führende Anbieter von Technologien zur Charakterisierung von Lagerstätten sowie für Bohr-, Förderungs- und Verarbeitungsvorgänge in der Erdöl- und Erdgasindustrie. Schlumberger ist in mehr als 120 Ländern tätig, beschäftigt rund 100.000 Mitarbeiter aus über 140 Ländern und liefert das in der Branche umfassendste Sortiment an Produkten und Dienstleistungen von der Exploration bis zur Förderung sowie Lösungen von der Pore bis zur Pipeline, mit denen die Kohlenwasserstoffgewinnung optimiert und die Leistungsfähigkeit von Lagerstätten gewährleistet werden kann.

Schlumberger Limited hat seine Hauptgeschäftsstellen in Paris, Houston, London und Den Haag und wies 2018 einen Umsatz in Höhe von 32,82 Milliarden US-Dollar aus. Weitere Informationen finden Sie unter www.slb.com.

*Marke von Schlumberger oder von Schlumberger-Unternehmen.

Kontakte

Simon Farrant, Vice President of Investor Relations, Schlumberger Limited
Joy V. Domingo, Manager of Investor Relations, Schlumberger Limited
Büro +1 (713) 375-3535
investor-relations@slb.com

Anmerkungen: Schlumberger veranstaltet am Donnerstag, den 18. April 2019 eine Telefonkonferenz zur

Besprechung der Medienmitteilung zum Ergebnisbericht und der Geschäftsprognosen. Die Telefonkonferenz beginnt um 8:30 Uhr Eastern Time bzw. 14.30 Uhr MEZ. Um an dieser öffentlich zugänglichen Konferenz teilzunehmen, rufen Sie bitte ungefähr zehn Minuten vor Beginn die Konferenzzentrale an, entweder unter +1 (800) 288 8967 für Anrufe aus Nordamerika oder unter +1 (612) 333 4911 für Anrufe von außerhalb Nordamerikas. Fragen Sie nach dem „Schlumberger Earnings Conference Call“. Nach dem Ende der Telefonkonferenz steht Ihnen bis zum 18. Mai 2019 eine Wiederholung zur Verfügung. Wählen Sie dazu bitte +1 (800) 475-6701 für Anrufe aus Nordamerika oder +1 (320) 365-3844 für Anrufe von außerhalb Nordamerikas und geben Sie den Zugangscode 464084 ein. Gleichzeitig zur Telefonkonferenz wird unter www.slb.com/irwebcast ein Webcast zum Mithören angeboten. Ferner steht Ihnen auf derselben Website bis zum 18. Mai 2019 eine Wiederholung des Webcasts zur Verfügung.

Dieser Ergebnisbericht für das erste Quartal 2019 sowie unsere anderen Mitteilungen enthalten „zukunftsbezogene Aussagen“ im Sinne der US-Bundeswertpapiergesetze, die jegliche Aussagen umfassen, die keine historischen Tatsachen sind, zum Beispiel: unsere Prognosen oder Erwartungen zu den Geschäftsaussichten; erhöhte Aktivitäten von Schlumberger insgesamt und jedem seiner Segmente (und für bestimmte Produkte oder in bestimmten geografischen Regionen in den einzelnen Segmenten); Öl- und Erdgasnachfrage und Steigerung der Förderung; Preise für Öl und Erdgas; Verbesserungen von Betriebsverfahren und Technologien, einschließlich unseres Transformationsprogramms; Kapitelaufwendungen durch Schlumberger und in der Öl- und Gasindustrie; die Geschäftsstrategien der Kunden von Schlumberger; unser effektiver Steuersatz; die SPM-Projekte, Joint Ventures und Zusammenschlüsse von Schlumberger; die zukünftige globale Wirtschaftslage sowie zukünftige Ergebnisse des operativen Geschäfts. Diese Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Dazu gehören u. a. die Weltwirtschaftslage; Veränderungen bei Ausgaben für Exploration und Förderung auf Seiten der Kunden von Schlumberger sowie Veränderungen der Intensität der Exploration und Erschließung von Erdöl und Erdgas; allgemeine wirtschaftliche, politische und geschäftliche Situationen in Schlüsselregionen der Welt; Währungsrisiken; Preisdruck; Wetter und jahreszeitlich bedingte Faktoren; betriebliche Änderungen, Verzögerungen oder Stornierungen; Rückgänge bei Förderungen; Änderungen von behördlichen Bestimmungen und Rechtsvorschriften, einschließlich der Vorschriften zur Erdöl- und Erdgasexploration in Offshore-Gebieten, zu radioaktiven Strahlenquellen, Sprengmitteln, Chemikalien, Fracturing-Dienstleistungen und Initiativen zum Klimaschutz; aber auch die Möglichkeit, dass Technologien neuen Herausforderungen bei der Exploration nicht gerecht werden; sowie sonstige Risiken und Unsicherheiten, die in diesem Ergebnisbericht für das erste Quartal 2019 und auf unseren aktuellen Formblättern 10-K, 10-Q und 8-K aufgeführt sind, die bei der US-amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde SEC eingereicht wurden. Falls eines oder mehrere dieser und anderer Risiken und Unwägbarkeiten (oder die Folgen solcher Entwicklungen) eintreten oder sich unsere grundlegenden Annahmen als unzutreffend erweisen sollten, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich von unseren Darstellungen in zukunftsgerichteten Aussagen abweichen. Schlumberger verneint jegliche Absicht zur Überarbeitung oder öffentlichen Aktualisierung solcher Aussagen infolge neuer Informationen, zukünftiger Ereignisse oder anderweitiger Gegebenheiten und lehnt jegliche derartige Verpflichtung ab.

Die Ausgangssprache, in der der Originaltext veröffentlicht wird, ist die offizielle und autorisierte Version. Übersetzungen werden zur besseren Verständigung mitgeliefert. Nur die Sprachversion, die im Original veröffentlicht wurde, ist rechtsgültig. Gleichen Sie deshalb Übersetzungen mit der originalen Sprachversion der Veröffentlichung ab.

Dieser Artikel stammt von Rohstoff-Welt.de

Die URL für diesen Artikel lautet:

<https://www.rohstoff-welt.de/news/69454--Schlumberger-Ltd.-gibt-Ergebnisse-des-1.-Quartals-2019-bekannt.html>

Für den Inhalt des Beitrages ist allein der Autor verantwortlich bzw. die aufgeführte Quelle. Bild- oder Filmrechte liegen beim Autor/Quelle bzw. bei der vom ihm benannten Quelle. Bei Übersetzungen können Fehler nicht ausgeschlossen werden. Der vertretene Standpunkt eines Autors spiegelt generell nicht die Meinung des Webseiten-Betreibers wieder. Mittels der Veröffentlichung will dieser lediglich ein pluralistisches Meinungsbild darstellen. Direkte oder indirekte Aussagen in einem Beitrag stellen keinerlei Aufforderung zum Kauf-/Verkauf von Wertpapieren dar. Wir wehren uns gegen jede Form von Hass, Diskriminierung und Verletzung der Menschenwürde. Beachten Sie bitte auch unsere [AGB/Disclaimer](#)!

Die Reproduktion, Modifikation oder Verwendung der Inhalte ganz oder teilweise ohne schriftliche Genehmigung ist untersagt! Alle Angaben ohne Gewähr! Copyright © by Rohstoff-Welt.de -1999-2025. Es gelten unsere [AGB](#) und [Datenschutzrichtlinien](#).