

**REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ  
Q3/2022**

**„STARKE WACHSTUMSDYNAMIK UND  
SOLIDE UMSETZUNG – HERAUSRAGENDER  
FREE CASH FLOW“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

**Prof. Dr. Ralf P. Thomas**  
Finanzvorstand

München, 11. August 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

die vergangenen Monate waren erneut sehr herausfordernd und geprägt von signifikanten geopolitischen und wirtschaftlichen Turbulenzen. Aber Siemens zeigt viele Stärken, die mich zuversichtlich stimmen. Die Kunden fragen unsere Technologien und unser Portfolio unverändert stark nach. Und durch unsere technologische Spitzenposition haben wir Chancen in den Märkten sehr gut genutzt.

Es ist uns gelungen, unser Momentum beim Wachstum und beim exzellenten Cash-Flow fortzusetzen.

Für die kommenden 12 bis 18 Monate arbeiten unsere Teams an verschiedenen Szenarien, um die Herausforderungen flexibel zu managen. Dabei geht es um mögliche Risiken aus der Verfügbarkeit von Gas und Strom, Engpässe in den Lieferketten wegen der Pandemie; oder Auswirkungen von Inflation und steigenden Zinsen, und die daraus resultierenden gesamtwirtschaftlichen Effekte.

Wir haben auch die Risiken einer möglichen Gasknappheit auf unser Geschäft sorgfältig analysiert. Derzeit sehen wir nur geringe direkte Auswirkungen auf unsere Fabriken, weil unsere Produktion nicht energieintensiv ist. Direkte Energielieferungen machen nur rund 1 Prozent unseres Einkaufsvolumens aus.

Unseren Strombedarf in Europa decken wir zu fast 100 Prozent aus erneuerbaren Quellen. Wir haben vorausschauend eingekauft und langfristig vorgesorgt. Wir nutzen Erdgas nur in einigen nachgeordneten Bereichen in der Produktion, haben somit einen vergleichsweise geringen Bedarf. In Deutschland zum Beispiel verwendeten wir von den etwa 280 Gigawattstunden des Gasverbrauchs im vergangenen Jahr 90 Prozent zum Heizen – nur 10 Prozent für die Produktion.

Und falls das Gas knapp wird, haben wir vorbeugende Maßnahmen getroffen, um unsere Produktion aufrechtzuerhalten.

Im operativen Geschäft tun wir im Übrigen alles, um die gestiegenen Arbeits- und Einkaufskosten durch Preisanpassungen und Produktivitätssteigerungen auszugleichen. In den nächsten Monaten werden die Geschäfte bei den Ausgaben besonders diszipliniert sein, um die Margen zu halten.

Mittelfristig sehen wir, dass sich die derzeitigen Entwicklungen positiv auf unser Geschäft auswirken, wenn etwa Produktionskapazitäten wieder näher an die Absatzmärkte zurückgeholt werden, oder Arbeitskräfte zunehmend knapp werden.

Das beschleunigt die Notwendigkeit für Unternehmen und Gesellschaften, sich fundamental zu verändern: mehr Automatisierung, mehr Digitalisierung, Ressourceneffizienz und Dekarbonisierung. Das sind auch die wichtigsten Hebel, um die Abhängigkeit von fossiler Energie zu reduzieren und insgesamt widerstandsfähiger zu werden.

Und dieser Wandel passt ganz hervorragend zu unserer Strategie. Unser Portfolio adressiert genau diese langfristigen Wachstumstrends.

Seit seiner Gründung vor 175 Jahren war Siemens immer ein globales Unternehmen. Das lässt sich auch heute an unserer Aufstellung ablesen.

Wir sind mit unseren Wertschöpfungsketten nahe bei den Kunden in unseren drei größten Märkten USA, Deutschland und China. Vor Ort haben wir jeweils Entwicklung, Einkauf, Produktion und Serviceleistungen.

Durch unser Konzept der Schwesterfabriken – bei Digital Industries etwa Amberg und Chengdu – haben wir digitale Transparenz über verfügbare Kapazitäten und Lagerbestand und können die Produktion über verschiedene Standorte agil und flexibel verteilen. So können wir geopolitische Risiken aktiv managen.

Außerdem achten wir darauf, Risiken in unseren Lieferketten zu reduzieren. Wir eröffnen uns zusätzliche Einkaufsquellen und bauen existierende Partnerschaften aus. Wir fokussieren uns darauf, die Auswirkungen auf unsere Kunden so gering wie möglich zu halten.

Nun zu den operativen Highlights des dritten Quartals. Unsere Kunden investieren in Automatisierung und digitale Transformation; und sie verbessern mit Elektrifizierung ihre Ressourcen- und Energieeffizienz.

Das Book-to-Bill-Verhältnis liegt bei 1,23; dazu kommt ein wirklich hervorragendes Momentum beim Wachstum. Der Auftragseingang wuchs um 32 Prozent bei Digital Industries und um 26 Prozent bei Smart Infrastructure.

Insgesamt stieg der Umsatz um 4 Prozent: Wir verzeichnen zweistelliges Wachstum bei Digital Industries und Smart Infrastructure; bei Healthineers hat sich das Wachstum normalisiert wegen geringerer Nachfrage für Corona-Antigentests.

Wie erwartet, drückten die Lockdowns in China im April und Mai den Ausstoß in der Produktion. Unsere Teams haben aber einen ausgezeichneten Job gemacht und im Juni stark aufgeholt. Das setzt sich im vierten Quartal fort.

Ganz besonders stolz bin ich auf das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries – hier haben wir erneut Marktanteile gewonnen. Der Umsatz stieg um 15 Prozent, und das trotz der Herausforderungen bei den Lieferketten.

Für mich besonders wichtig ist der gleichbleibende und starke Free Cash Flow. Hier heben wir uns derzeit von unseren Wettbewerbern ab. Als fokussiertes Technologieunternehmen haben wir uns gegenüber früher stark verbessert: Zum einen erreichten wir im dritten Quartal einen herausragenden Free Cash Flow von 2,3 Milliarden Euro. Zum anderen erwarten wir für das Geschäftsjahr 2022 erneut ein Verhältnis von Free Cash Flow zum Umsatz von mehr als 11 Prozent.

Bis Anfang Juli haben wir durch Verkäufe von Unternehmensteilen 2,3 Milliarden Euro eingenommen. Dadurch konnten wir unseren Aktienrückkauf beschleunigen; und das gibt uns außerdem reichlich Liquidität.

Wir haben Ende Juni bekannt gegeben, dass wir eine außerplanmäßige Abschreibung auf den Buchwert unseres Anteils an Siemens Energy vornehmen, der sich auf 2,7 Milliarden Euro beziffert. Daher passen wir unsere Prognose entsprechend diesem rein buchhalterischen Effekt an.

Ohne diese nicht-operative Wertminderung bleiben unsere ursprünglichen Ziele bestehen. In meinen Augen ist das eine bemerkenswerte Leistung. Schließlich haben wir die Abwicklung unseres Russland-Geschäfts beschleunigt, woraus sich im dritten Quartal weitere Abschreibungen in Höhe von fast 600 Millionen Euro ergeben haben.

Was Mobility angeht, sind wir durch die Qualität des Auftragsbestands davon überzeugt, dass es grundsätzlich ein Geschäft mit einem Potenzial für zweistellige Margen ist. Wir mussten dennoch unsere Margenerwartung für dieses Geschäftsjahr anpassen, und zwar wegen der Effekte, die sich aus der Abwicklung des Russland-Geschäftes, der Pandemie und dem Teilemangel ergeben. Ralf wird Ihnen hier mehr Details erläutern.

Besonders zufrieden sind wir mit dem Fortschritt unserer strategischen Initiativen zum Ausbau des Geschäfts mit digitalen und nachhaltigen Technologien, und wie wir damit unser Portfolio vereinfachen. Dazu gleich mehr.

All das sind konkrete Belege: Wir liefern auch in schwierigen Zeiten. Damit zu den Zahlen.

Insgesamt war die operative Performance solide mit anhaltendem Wachstumsmomentum.

Der Auftragseingang im dritten Quartal war beeindruckend: 22 Milliarden Euro. Er stieg organisch um 1 Prozent. Unser Auftragsbestand erreichte mit 99 Milliarden Euro erneut einen Rekord – und er hat eine hohe Qualität.

Der Umsatz stieg um 4 Prozent auf nahezu 18 Milliarden Euro. Der größte Anteil kam aus Nord- und Südamerika mit einem Plus von 10 Prozent, sowie Asien und Australien mit einem Plus von 7 Prozent. An der Spitze hier waren Indien und Korea, während der Umsatz in China wegen der Lockdowns mehr oder weniger gleichblieb. In Europa war das Wachstum schwächer; das lag aber allein an dem gesunkenen Umsatz bei Covid-Tests von Siemens Healthineers.

Die operative Ergebnismarge in unserem industriellen Geschäft lag bei 17 Prozent; darin enthalten ist ein Gewinn von 440 Basispunkten aus dem Verkauf von Yunex.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation lag bei 1,52 Euro; darin nicht enthalten ist das Impairment des Siemens Energy-Anteils. Insgesamt ergab sich ein negativer Wert von 1,85 Euro.

Ein zentraler Hebel zur Schaffung von Werten ist unser Ziel, mit digitalen Geschäften bis 2025 um etwa 10 Prozent pro Jahr zu wachsen.

Und tatsächlich wachsen wir hier stark; in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres haben wir bereits 4,7 Milliarden Euro erreicht. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir das 10-Prozent-Ziel für 2022 übertreffen. Das alles trotz des laufenden Übergangs zu Software-as-a-Service, kurz SaaS, bei Digital Industries.

Um weiter hochprofitabel zu wachsen, hat Smart Infrastructure das Unternehmen Brightly erworben. Dabei handelt es sich um einen Marktführer aus den USA mit Schwerpunkt bei Softwarelösungen für Asset- und Maintenance-Management, der hervorragend zu uns und unseren Zielen passt.

Mit Brightly steigt unser Umsatz um 180 Millionen Euro, vor allem im SaaS-Geschäft. 800 Beschäftigte unterstützen etwa 12.000 Kunden in einem attraktiven Markt mit zweistelligen Wachstumsraten. Kombiniert mit dem bestehenden Portfolio sind wir führend am Markt bei digitalen Gebäuden und dem Betrieb bestehender Infrastruktur.

Das Software-Geschäft für Stromnetze von Smart Infrastructure hat eine Partnerschaft mit Esri vereinbart. Das kalifornische Unternehmen ist Marktführer bei geografischen Informationssystemen. Diesen Datensatz werden wir mit unserer Modellierungs- und Simulationssoftware ergänzen.

Dadurch schaffen wir einen ganzheitlichen digitalen Zwilling für Stromnetze und können sie fit machen für die Einspeisung noch höherer Anteile grünen Stroms. Stromnetze lassen sich so noch besser planen und betreiben. Damit beschleunigen wir die Energiewende.

Ein zentraler Baustein unserer Strategie ist Siemens Xcelerator, unsere offene, digitale Geschäftsplattform. Der Start war Ende Juni, zusammen mit Kunden und Partnern. Damit bekräftigen wir unsere digitalen Wachstumsziele und ermöglichen noch schnellere Innovationen.

Denn mit Siemens Xcelerator beschleunigen wir die digitale Transformation für Unternehmen jeder Größe. Sie wird einfacher, schneller und skalierbar, für Kunden in der Industrie, bei Energienetzen, bei Gebäuden und in der Mobilität.

Was ist an Siemens Xcelerator so besonders?

Wir folgen vier Prinzipien: interoperabel, flexibel, offen und „as-a-Service“. Ziel ist, dass Produkte miteinander kommunizieren können, nahtlos und modular kombinierbar. Die Einstiegshürden sind niedriger, weil Kunden keine Lizenzen kaufen, sondern die Lösungen individuell abgestimmt als Service buchen können.

Die Plattform umfasst drei Eckpfeiler.

Erstens, ein kuratiertes Portfolio IoT-fähiger Hardware, Software und digitalen Services, sowohl von allen Siemens-Geschäften als auch von zertifizierten Partnern. Es umfasst ein vielfältiges Angebot vernetzter Geräte und Sensoren, von Edge-Computing, Cloudservices, Software und Apps. Schritt für Schritt transformieren wir unser gesamtes Hardware- und Software-Portfolio, verbinden es mit der Cloud und nutzen standardisierte APIs.

Den gleichen Designprinzipien folgen unsere Grid-Softwaresuite und Building X, unsere KI-basierte Suite für klimaneutrale Gebäude, die wir bereits auf den Markt gebracht haben.

Mobility wird auf der kommenden Messe InnoTrans eine erneuerte Mobility X Software-Suite vorstellen, und Railigent X für digitale Services.

Zweitens bietet Siemens Xcelerator ein starkes und wachsendes Ökosystem, das auf Partnerschaften mit IT-Firmen aufbaut, wie etwa Accenture, Atos, AWS, Bentley, Microsoft und SAP. Dazu gehören aber auch Partner aus der Industrie sowie kleinere und mittlere Unternehmen. Zum Start haben wir bereits mehr als 50 Partner zertifiziert, und unser Netzwerk wächst schnell.

Drittens ein Marktplatz, der mit der Zeit weiter wachsen wird, und auf dem Kunden, Partner und Entwickler interagieren können.

Mit Siemens Xcelerator lösen wir Grenzen auf und eröffnen völlig neue Möglichkeiten für Zusammenarbeit. Ein Beispiel ist unsere Partnerschaft mit NVIDIA: Gemeinsam wollen wir das industrielle Metaverse bauen, und damit haben wir bereits begonnen.

Im vorigen Herbst habe ich in den USA Jensen Huang getroffen, den CEO von NVIDIA. In unserem Gespräch wurde schnell klar, dass beide Unternehmen viel gemeinsam haben und wir uns wunderbar ergänzen können. Wir haben umgehend ein Team zusammengestellt, das in wenigen Monaten eine Idee und einen Plan entwickelt hat.

Jensen Huang war hier in München bei der Einführung von Siemens Xcelerator. Wir haben mit Milan Nedeljković, dem Produktionsvorstand von BMW, darüber gesprochen, wie unsere Technologien die Fertigungsindustrie entscheidend voranbringen.

Wir kombinieren unseren digitalen Zwilling, der auf echten physikalischen Daten und Erfahrungswerten beruht, mit der photorealistischen Visualisierung und der KI-Kompetenz von NVIDIA. So entstehen digitale Zwillinge, in die wir vollständig eintauchen können, und die in Echtzeit auf Veränderungen reagieren können. Mehrere Menschen können – egal wo sie sind – im industriellen Metaverse zusammenarbeiten, als wären sie wirklich in einem Raum. So ein Team kann in der virtuellen Welt ganz reale Probleme lösen – zum Beispiel Abweichungen oder gar Ausfälle der Produktion.

Ihre Entscheidungen werden schneller und besser sein, die Produktivität erhöhen und den gesamten Lebenszyklus eines Produktes nachhaltiger machen.

Gemeinsam mit BMW und NVIDIA planen wir das industrielle Metaverse erstmals für eine neue Fabrik von BMW in Ungarn umzusetzen.

Ein weiterer Baustein unserer Digitalisierungsstrategie: Unser Product-Lifecycle-Geschäft bei Digital Industries macht gute Fortschritte bei der Umstellung auf Software-as-a-Service.

Die Kunden wechseln gerne zum neuen SaaS-Modell. In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres waren es rund 2.350 Kunden. Bislang waren 70 Prozent davon Unternehmen kleiner und mittlerer Größe. Viele sind auch Neukunden, so dass wir wie geplant unsere Kundenbasis verbreitern. Von den erneuerten Verträgen im PLM-Geschäft beruhten im dritten Quartal 76 Prozent auf dem SaaS-Modell. Inzwischen sind das fast 80 Prozent des gesamten Vertragsvolumens.

Der jährlich wiederkehrende Umsatz, der sogenannte ARR, wuchs somit um 13 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal, der ARR im Cloud-Geschäft liegt nun bei 12 Prozent, erneut drei Prozentpunkte mehr als im vergangenen Quartal.

Mehr ARR bedeutet gleichzeitig weniger Umsatz und Profitabilität im abgelaufenen Quartal für das PLM-Geschäft.

Wie Digitalisierung, so ist auch Nachhaltigkeit eine ganze wichtige Motivation für die Investitionsentscheidungen unserer Kunden.

Ein herausragendes Beispiel ist das neue, 2.000 Kilometer umfassende Bahnsystem in Ägypten.

Dieser Vertrag über 8,1 Milliarden Euro umfasst ein vollständig integriertes System von Zügen und Infrastruktur – Hochgeschwindigkeitsverkehr wie Regional- und Güterzüge. Es wird Ägyptens Wirtschaft nachhaltig transformieren, mit sicheren, schnelleren und zuverlässigen Transportmöglichkeiten.

Gegenüber dem heutigen Personen- und Güterverkehr werden pro Jahr mehr als 1 Million Tonnen CO2 eingespart. Darüber hinaus entstehen 40.000 neue Arbeitsplätze, inklusive Ausbildung vor Ort.

Bisher verbuchen wir in dem Projekt rund 300 Millionen Euro Auftragseingang und Anzahlungen. Im Geschäftsjahr 2023 erwarten wir den Abschluss der Finanzierung. Dann sehen wir klarer, wie der weitere Auftragseingang verbucht wird.

Wie konkret wir unseren Kunden bei der nachhaltigen und digitalen Transformation helfen, dafür gibt es viele gute Beispiele.



Das Unternehmen Skeleton baut eine neue Fabrik für seine nächste Generation von Supercaps. Dabei handelt es sich um besonders effiziente Energiespeicher, also wichtige Komponenten, um Emissionen im Verkehr zu senken. Unser Team von Digital Industries hilft dabei mit einem umfassenden Paket für Automatisierung und Digitalisierung. In dieser strategischen Partnerschaft steckt weiteres Potenzial.

Darüber hinaus erweitern wir mit dem Team von Senseye, das wir kürzlich erworben haben, unser Angebot für vorausschauende Wartung von Maschinen auf Basis künstlicher Intelligenz in der produzierenden Industrie. Kunden haben damit weniger Ausfallzeiten und optimieren den Energieeinsatz.

Für Smart Infrastructure ist der Bildungssektor eine bedeutende Branche. Hervorheben möchte ich die Partnerschaft mit der University of East London, die bis 2030 klimaneutral werden will. Dabei unterstützen wir mit einer Infrastruktur für erneuerbare Energien und verbessern die Energieeffizienz.

Siemens Financial Services hat mit Volkswagen in den Ausbau des öffentlichen Ladenetzwerks in Nordamerika investiert. Electrify America will bis 2026 das Angebot auf 10.000 Schnellladesäulen verdoppeln. Mit unseren Ladestationen und Software für Stromnetze von Smart Infrastructure sind wir dafür auch ein passender Technologiepartner.

Zwei Projekte von Mobility:

In London haben wir die Elizabeth Line eröffnet und damit ein mehrjähriges Infrastrukturprojekt abgeschlossen. Und für unsere Züge mit Brennstoffzellenantrieb haben wir den ersten Auftrag bekommen. Das ist ein Meilenstein für die Verkehrswende: Emissionsfreie Züge können Strecken bedienen, wo heute Dieselloks fahren.

Alle diese Beispiele zeigen die Bedeutung von Nachhaltigkeit für unser Geschäft. Aber wir kommen auch bei den selbst gesteckten Zielen unseres DEGREE Rahmenwerks gut voran.

Nur zwei der Highlights: Im jüngsten Rating von EcoVadis, das Lieferanten von globalen Lieferketten in ihrer Nachhaltigkeit bewertet, sind wir gegenüber 2021 deutlich vorangekommen: wir sind nun in den oberen 4 Prozent unserer Vergleichsgruppe.

Was für mich noch höheren Stellenwert hat: Unsere Kolleginnen und Kollegen identifizieren sich in überragender Weise mit Siemens und unseren Werten. Wir wissen das aus der weltweiten Umfrage, die kürzlich mehr als 150.000 Kolleginnen und Kollegen beantwortet haben. Sie wurden gefragt, wie sehr sie Siemens als Arbeitgeber weiterempfehlen. Der daraus berechnete Net Promoter Score liegt bei 37. Bereits mehr als 30 gilt als herausragend.

Das ist mehr als nur ein guter Grund, um allen für ihre Motivation und den engagierten Einsatz im vergangenen Quartal zu danken. Ohne sie wäre dieser operative Erfolg nicht möglich!

Noch kurz zu den Fortschritten bei der Optimierung unseres Portfolios. Sie wissen, bei Veräußerungen geht es uns immer darum, den geeignetsten Eigentümer zu finden, der ein Geschäft besser als wir weiterentwickelt und Werte schafft.

Bei Large Drives Applications sind wir bei der Ausgliederung voll im Plan. Ein weiteres Beispiel ist der kürzlich erfolgte Verkauf unseres Geschäfts mit Niederspannungsmotoren für den NEMA-Standard an ABB.

Mit Sqills und Brightly und weiteren kleineren Akquisitionen haben wir unser Angebot bei Software und digitalen Services gestärkt. Solche Zukäufe, die unmittelbar auf unser Geschäft einzahlen, planen wir auch in Zukunft.

Es war kein einfaches Quartal, aber wir haben die vielen Herausforderungen sehr gut gemeistert. Was mich sehr optimistisch stimmt: Für die großen Themen unserer Kunden, Digitalisierung und Nachhaltigkeit, haben wir das richtige Portfolio. Alle unsere Märkte haben einen langfristigen Wachstumstrend und wir haben die richtige Strategie, um von diesem Wachstum zu profitieren. Und wir haben selbstverständlich auch das richtige Team.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

zu Beginn möchte ich Sie, wie immer, auf unsere Ergebnisveröffentlichung hinweisen, in der Sie die Ergebnisse aller Geschäfte, inklusive der bereits veröffentlichten Zahlen von Siemens Healthineers, finden.

Damit gehen wir direkt über zu einem detaillierten Blick auf unsere Performance in einem wieder einmal sehr ereignisreichen dritten Quartal. Ein kurzer Hinweis noch an dieser Stelle: Alle folgend genannten prozentualen Volumenveränderungen sind um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigt.

Wir beginnen mit den Ergebnissen von Digital Industries. Unsere Schlüsselmärkte, wie zum Beispiel die Automobilindustrie, der Maschinenbau und die Elektronikindustrie, zeigten eine anhaltende Wachstumsdynamik mit Anzeichen einer gewissen Normalisierung.

Das Book-to-Bill-Verhältnis lag insgesamt bei einem beachtlichen Wert von 1,33, was den Auftragsbestand von Digital Industries weiter auf mehr als 13 Milliarden Euro ansteigen ließ. Stornierungen von Kunden bewegten sich nahe Null und spielten keine wesentliche Rolle. Folglich haben wir relativ gute Planungssicherheit für das vierte Quartal und darüber hinaus.

Alle Automatisierungsgeschäfte verzeichneten ein massives Wachstum von insgesamt 35 Prozent im Auftragseingang.

Im Softwaregeschäft lag dieser Wert bei etwa 20 Prozent, mit einigen größeren Aufträgen im Electronic-Design-Automation-Geschäft, kurz EDA genannt.

Sehr erfreulich ist, dass die Umsatzerlöse in den Automatisierungsgeschäften um 15 Prozent gestiegen sind. Der stärkste Beitrag kam dabei aus den Geschäften Motion Control und Factory Automation.

Die Auswirkungen der Lockdowns in China hat das DI-Team hervorragend eingedämmt. Darüber hinaus trugen unsere Preisanpassungen fast 5 Prozent zum Wachstum der Umsatzerlöse in den Automatisierungsgeschäften bei. Teilweise kam es im dritten Quartal zu Engpässen bei Bauteilen für margenstarke Elektronikprodukte. Unsere Teams haben intensiv daran gearbeitet, die Auswirkungen dieser Engpässe auf ein Minimum zu reduzieren.

Dennoch gehen wir davon aus, dass sich die Situation nur allmählich entspannt und über das Geschäftsjahr 2022 hinaus eine Herausforderung bleiben wird.

Die diskrete Automatisierung verzeichnete ein Umsatzplus von 16 Prozent. In der Prozessautomatisierung sehen wir mit einem Wachstum der Umsatzerlöse von 8 Prozent einen stetigen Aufwärtstrend.

Die Umsatzerlöse im Softwaregeschäft stiegen um 3 Prozent. Positiv wirkte ein Anstieg im EDA-Geschäft in Höhe von 20 Prozent. Dem stand die fortschreitende Umstellung auf Software as a Service im PLM-Geschäft gegenüber. Die Umsatzerlöse im PLM-Geschäft gingen dementsprechend gegenüber dem Vorjahresquartal um 6 Prozent zurück.

Denn es gilt: Je schneller und erfolgreicher wir bei der SaaS-Umstellung sind, desto größer sind rechnungslegungsbedingt die negativen Auswirkungen auf unsere realisierten Umsätze.

Die Ergebnismarge von Digital Industries lag mit 18,3 Prozent etwas unter unseren Erwartungen. Ausschlaggebend dafür waren insbesondere die bereits erwähnten Engpässe bei Bauteilen für margenträchtige Produkte, was zu einem weniger günstigen Umsatzmix führte. Außerdem haben wir, wie angekündigt, gezielte Investitionen getätigt.

Restrukturierungsaufwendungen von 27 Millionen Euro, die hauptsächlich in Verbindung mit dem Geschäftsausstieg in Russland entstanden sind, beeinträchtigten die Marge mit 50 Basispunkten.

Anhaltende Investitionen in Cloud-Technologien in Höhe von 76 Millionen Euro belasteten mit rund 150 Basispunkten die Marge von Digital Industries. Diese Ausgaben werden erwartungsgemäß im vierten Quartal weiter ansteigen.

Wir freuen uns außerordentlich, dass Digital Industries mit einem Free Cash Flow von über 1,2 Milliarden Euro ein neues Allzeithoch erreicht hat. Dies führte außerdem zu einer exzellenten Cash Conversion-Rate von 1,38.

Im Automatisierungsgeschäft mussten wir höhere Lagerbestände aufbauen, um unsere Lieferfähigkeit zu gewährleisten. Der daraus entstandene negative Effekt auf den Free Cash Flow wurde durch weiterhin hohe Anzahlungen, insbesondere in China, sowie ein stringentes Management von Zahlungszielen mehr als ausgeglichen.

Wir gehen selbstverständlich davon aus, dass sich das Niveau der erhaltenen Anzahlungen mit Abarbeitung des Auftragsbestands normalisieren wird.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Endmärkte erwarten wir für die nächsten Quartale eine anhaltende Wachstumsdynamik, die auch stark unter dem Einfluss der Preisinflation steht. Dabei beobachten wir sehr genau das zugrundeliegende reale Investitionsklima, welches für Investitionsgüter bisher positiv aussieht.

Diese Aussagen basieren auf aktuellen Marktdaten. Die makroökonomischen Entwicklungen werden von uns natürlich weiterhin sehr aufmerksam verfolgt. Und, wie Roland Busch bereits sagte, bleiben wir hier ganz eng am Ball, um gegebenenfalls mit konkret vorbereiteten Maßnahmen im Kostenmanagement schnell reagieren zu können.

Bei der geographischen Betrachtung des äußerst dynamischen Wachstums von Auftragseingang und Umsatzerlösen im Automatisierungsgeschäft ergibt sich folgendes Bild:

Alle Regionen wiesen ein Auftragswachstum von mehr als 20 Prozent auf, wobei China dank einer nach wie vor sehr starken Nachfrage sogar um 32 Prozent in die Höhe schnellte. Auch Europa verzeichnete mit 22 Prozent in Deutschland und sogar 35 Prozent in Italien eine starke Wachstumsdynamik.

Wir erwarten für die Zukunft, dass sich die Nachfrage im vierten Quartal sequenziell normalisiert und der Auftragsbestand im Geschäftsjahr 2023 sukzessive abgebaut wird.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war im Automatisierungsgeschäft breit gefächert. China lieferte nach den Covid-Lockdowns eine beeindruckende Aufholjagd mit einem Rekordumsatz, der um 14 Prozent stieg. In Deutschland lag das Wachstum der Umsatzerlöse bei 11 Prozent. Der Haupttreiber war hier das Motion Control-Geschäft. Italien verzeichnete ein Wachstum der Umsatzerlöse von 17 Prozent über alle Geschäfte hinweg, während in den USA die Geschäfte Motion Control und Prozessautomatisierung jeweils zweistellig zulegen.

Trotz eines Auftragsbestands auf Rekordniveau hängt die Prognose für das vierte Quartal weiterhin stark von der weltweiten Verfügbarkeit von Komponenten, logistischen Engpässen sowie der nach wie vor unsicheren Situation in China mit seiner Null-Covid-Politik ab.

Aus heutiger Sicht erwarten wir ein vergleichbares Umsatzwachstum von Digital Industries im hohen einstelligen Bereich, basierend auf einem zweistelligen Beitrag aus dem Automatisierungsgeschäft und einer flachen Entwicklung im Softwaregeschäft aufgrund der SaaS-Umstellung.

Wir erwarten eine Ergebnismarge von etwa 20 Prozent, die stark vom Geschäftsmix der Umsatzerlöse sowie der Geschwindigkeit unserer SaaS-Migration abhängig sein wird.

Unsere Preisgestaltung wird die Kosteninflation im vierten Quartal mehr als ausgleichen und einen höheren Beitrag als im dritten Quartal leisten.

Zusammenfassend lässt sich also kurz und knapp sagen: Wir halten an unserer Jahresprognose für Digital Industries fest.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure. Das SI-Team ist weiterhin auf Erfolgskurs und erzielte im dritten Quartal eine sehr starke Leistung.

Das Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen war in sich weiterhin günstig entwickelnden Endmärkten exzellent.

Die Marge verbesserte sich und profitierte auch von dem Gewinn aus dem Verkauf von SGS, der österreichischen Siemens Gebäudemanagement und -Services GmbH.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 26 Prozent, hauptsächlich beflügelt von einem Plus von über 40 Prozent im Electrical Products-Geschäft und einem Wachstum von 38 Prozent im Electrification-Geschäft. Beide profitierten von Großaufträgen führender Social-Media- und Software-Konzerne zum weiteren Ausbau ihrer Rechenzentren. Das Buildings-Geschäft legte dank eines ausgeglichenen Wachstums im Produkt- sowie im Lösungs- und Servicegeschäft um 11 Prozent zu.

Zu einem Umsatzwachstum von insgesamt 10 Prozent leistete das Electrical-Products-Geschäft mit einem Anstieg von 18 Prozent den größten Beitrag.

Dem SI-Team ist es erneut gelungen, größere Beeinträchtigungen der Lieferkette abzufedern.

Außerdem sind beinahe 5 Prozentpunkte des Umsatzwachstums bei SI auf Preiserhöhungen zurückzuführen.

Die Ergebnismarge in Höhe von 12,9 Prozent lag 150 Basispunkte über dem Vorjahresquartal. Sie profitierte von dem bereits erwähnten Veräußerungsgewinn und einer höheren Kapazitätsauslastung sowie Kosteneinsparungen aus der konsequenten Umsetzung unseres Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit; mit dessen Umsetzung liegen wir nach wie vor voll im Plan.

Der Gegenwind aus Rohstoff-Hedging-Geschäften sowie die Kostensteigerung bei Bauteilen und Logistik wurden durch Preismaßnahmen weitgehend abgedeckt.

Der Free Cash Flow von Smart Infrastructure war insgesamt solide, obwohl Lagerbestände angesichts der angespannten Lieferketten bewusst aufgebaut wurden, um die Produktion zu sichern. Diese Situation wird von uns sehr genau beobachtet und wird sich in den kommenden Quartalen voraussichtlich normalisieren.

Bei der geographischen Betrachtung der Volumenentwicklung konnten wir eine starke Dynamik im Auftragseingang in allen Regionen, außer in China, beobachten. Allen voran standen die USA mit einem bemerkenswerten Anstieg von 48 Prozent.

Auch das Wachstum der Umsatzerlöse wurde von den USA angeführt, mit einem beeindruckenden Plus von 12 Prozent. Auch die Umsatzerlöse stiegen in allen Regionen außer in China.

Wir gehen davon aus, dass sich China im vierten Quartal weiter erholen wird, da die wichtigsten Produktionsstandorte und Lieferanten rund um Shanghai bereits begonnen haben, die Lockdown-bedingten Ausfälle von April und Mai aufzuholen.

Das Service-Geschäft erzielte dank deutlicher Zuwächse in Europa und Amerika insgesamt ein Umsatzwachstum von 6 Prozent.

Wie bei Digital Industries beobachten wir ein nominales Wachstum in allen wichtigen Endmärkten. Auch hier wird diese Dynamik stark von der Preisinflation getragen. Besonders bei Gewerbeimmobilien beobachten wir die zugrundeliegende Nachfrage sehr genau.

Andere wichtige Endmärkte, wie beispielsweise die Energieverteilung, die Elektronikindustrie, Rechenzentren oder das Gesundheitswesen zeigen ein eher robustes Wachstum.

Basierend darauf erwarten wir für das vierte Quartal ein vergleichbares Umsatzwachstum, das sich am oberen Ende unseres Zielkorridors für das gesamte Jahr bewegen wird. Wir gehen für das vierte Quartal von einer saisonal starken Ergebnismarge der SI aus, die sich zwischen 13 und 14 Prozent bewegen wird. Diese Erwartungen treffen wir unter der Annahme weitestgehend stabiler Lieferketten.

Wir nehmen für das vierte Quartal an, dass sich die sogenannte „economic equation“, also das betriebswirtschaftliche Gleichgewicht aus Material- und Personalkosteninflation gegenüber Produktivitätssteigerung und eigenen Preiserhöhungen, deutlich ins Positive drehen wird.

Auch hier lässt sich, wie bei Digital Industries, zusammenfassen: Smart Infrastructure bestätigt die Jahresprognose trotz der aktuellen Herausforderungen.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, haben sich in den Ergebnissen von Mobility im dritten Quartal einige außerordentliche Effekte niedergeschlagen.

Der sehr solide Auftragseingang in Höhe von 2,8 Milliarden Euro lag unter dem Niveau des außergewöhnlich starken Vorjahresquartals, in dem Mobility den bislang größten Auftrag in den USA verbucht hatte.

Nichtsdestotrotz konnten wir in den USA und in Europa erneut Aufträge vor allem für unsere marktführenden Lokomotiven akquirieren. Aktuell haben wir insgesamt mehr als 1.500 Vectron-Lokomotiven in Europa verkauft.

Das Bahninfrastrukturgeschäft legte moderat zu, was insgesamt in einem soliden Book-to-Bill-Verhältnis von 1,12 resultierte.

Der Auftragsbestand liegt bei 36 Milliarden Euro mit konstant guter Margenqualität.

Und unsere Projekt-Pipeline sieht erfreulicherweise weiterhin sehr vielversprechend aus, insbesondere für das Geschäftsjahr 2023.

Die Umsatzerlöse legten dank eines breitgefächerten Wachstums um 4 Prozent zu.

Zwei Faktoren hielten die Umsatzrealisierung allerdings zurück: Einerseits gab es nach wie vor Lieferverzögerungen bei Materialien und Bauteilen, leider gerade für margenstarke Geschäftsaktivitäten. Andererseits schlugen pandemiebedingte Auswirkungen zu Buche, insbesondere krankheitsbedingte Ausfälle in der Fertigungsbelegschaft.

Diese Effekte haben sich entsprechend auch auf das Ergebnis ausgewirkt.

Daneben enthält die berichtete Ergebnismarge in Höhe von 28,7 Prozent drei große Sondereffekte:

Erstens begünstigte ein Veräußerungsgewinn in Höhe von 739 Millionen Euro aus dem Verkauf von Yunex Traffic die Marge mit 30,1 Prozentpunkten.

Dem wirkten zweitens weitere, größtenteils nicht liquiditäts-wirksame Effekte in Verbindung mit dem Geschäftsausstieg in Russland entgegen, die sich mit etwa 360 Basispunkten negativ auswirkten.



Und drittens belastete eine Wertminderung bei immateriellen Vermögenswerten die Profitabilität mit 180 Basispunkten.

Der Free Cash Flow lag im dritten Quartal bei 47 Millionen Euro. Einige Kundenzahlungen haben sich bei Mobility in das vierte Quartal verschoben, weshalb wir in diesem Zeitraum einen deutlichen Aufholeffekt erwarten.

An dieser Stelle möchte ich Sie kurz darauf hinweisen, dass Zahlungsmittelzuflüsse aus dem Verkauf von Yunex Traffic in Höhe von etwa 900 Millionen Euro unsere Liquidität wie angekündigt außerhalb des Free Cash Flow gestärkt haben.

Für das vierte Quartal der Mobility erwarten wir eine flache Entwicklung des Umsatzwachstums, was weiterhin größtenteils auf fehlende Umsätze aus Russland sowie Engpässe in den Lieferketten zurückzuführen ist.

Unter der Annahme, dass sich die angespannte Materialversorgung sowie logistische Herausforderungen schrittweise entspannen, gehen wir für das vierte Quartal von einer Ergebnismarge im mittleren bis hohen einstelligen Bereich aus.

Wir erwarten dabei, dass die Produktivität unserer Fertigungen das Niveau von vor der Corona-Pandemie im vierten Quartal noch nicht ganz erreichen wird.

Darauf basierend nehmen wir nun für das Geschäftsjahr 2022 an, dass Mobility eine Ergebnismarge zwischen 7,5 und 8,5 Prozent erreichen wird.

Siemens Financial Services lieferte eine beeindruckende Leistung im dritten Quartal. Sie wurde stark beeinflusst durch russlandbezogene Belastungen von insgesamt 123 Millionen Euro, hauptsächlich infolge von Wertminderungen auf Vermögenswerte in Verbindung mit dem Siemens-Leasinggeschäft in Russland.

Das Ergebnis wurde außerdem durch höhere Aufwendungen aus Kreditvorsorgen gebremst. Kompensiert wurden diese Effekte durch einen herausragenden Ergebnisbeitrag des Beteiligungsgeschäfts in Höhe von 128 Millionen Euro, maßgeblich bestimmt durch Gewinne aus der Neubewertung und dem Verkauf von Beteiligungen, der wie bereits zu Beginn des Geschäftsjahrs geplant, erfolgt ist.

Trotz der wesentlichen russlandbezogenen Belastungen erwarten wir aus heutiger Sicht, dass sich die Eigenkapitalrendite von SFS für das gesamte Geschäftsjahr am unteren Ende des Zielkorridors von 15 bis 20 Prozent bewegen wird.

Zu den weiteren Ergebnissen außerhalb der Industriellen Geschäfte möchte ich an dieser Stelle nur so viel sagen: Unser Ziel, innerhalb der Portfolio Companies nachhaltig Wert zu schaffen, verfolgen wir weiterhin mit großem Nachdruck und sehr erfolgreich.

Zu Beginn des vierten Quartals konnten wir aus dem Verkauf des Post- und Paketgeschäfts von Siemens Logistics einen nachsteuerlichen Gewinn von rund 900 Millionen Euro verzeichnen.

Unsere At-Equity Beteiligung an Siemens Energy resultierte im dritten Quartal in einer erheblichen, nicht zahlungswirksamen Ergebnisbelastung von knapp 2,9 Milliarden Euro.

Da der Aktienkurs von Siemens Energy im dritten Quartal signifikant gesunken war, mussten wir eine außerplanmäßige, nicht zahlungswirksame Abschreibung in Höhe von 2,7 Milliarden Euro auf unsere 35-prozentige-Beteiligung vornehmen.

Technisch gesehen wurde der Buchwert der Beteiligung bereits vor der außerplanmäßigen Abschreibung durch den Equity-Verlust und die Effekte aus der Kaufpreisallokation im dritten Quartal um 152 Millionen Euro reduziert.

Der Posten „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“ verzeichnete erhebliche russlandbezogene Belastungen innerhalb der Konzern-Treasury von insgesamt 442 Millionen Euro, die hauptsächlich im Funding des Finanzierungs- und Leasinggeschäfts von Siemens entstanden sind.

Darüber hinaus haben wir einen nicht zahlungswirksamen Neubewertungsverlust von 125 Millionen Euro bei unserer Beteiligung an Thoughtworks gebucht.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2022 erwarten wir nun ein negatives Ergebnis zwischen 500 und 600 Millionen Euro für den Posten „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“.

Da der Verlust nach Steuern vorwiegend durch die steuerlich nicht abzugsfähige Wertminderung des Anteils an Siemens Energy bedingt war, beläuft sich die Steuerquote mathematisch auf minus 67 Prozent. Aufgrund dieses technischen Effekts erwarten wir nun für das gesamte Geschäftsjahr eine Steuerquote zwischen 35 und 40 Prozent.

Kommen wir nun zu unserem exzellenten Free Cash Flow im dritten Quartal, der wieder einmal eindrücklich zeigt, dass es uns dank eines stringenten Working Capital Managements über alle Geschäfte hinweg gelingt, eine starke und über das Jahr hinweg konsistente Entwicklung des Free Cash Flow zu erzielen.

Gerade zu einem Zeitpunkt, wenn – wie geschehen – außerplanmäßige Wertminderungen unsere Gewinn- und Verlustrechnung beeinflussen, ist der Free Cash Flow ein extrem wichtiger und zuverlässiger Indikator für die tatsächliche operative Leistungsfähigkeit.

Wir sind sehr zuversichtlich, diesen erfolgreichen Kurs fortsetzen zu können, trotz der bestehenden Engpässe in den Lieferketten und einem bereits sehr hohen Niveau an Kundenanzahlungen.

Ich möchte Sie an dieser Stelle deutlich darauf hinweisen, dass Zahlungsmittelzuflüsse aus Verkäufen von Unternehmensteilen in Höhe von 2,3 Milliarden Euro, die nicht Bestandteil des Free Cash Flow sind, in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs unsere Liquidität zusätzlich stärken.

Zusammen mit dem aktuell niedrigen Aktienkurs sahen wir dadurch die Möglichkeit, unser Aktienrückkaufprogramm deutlich zu beschleunigen: Allein im dritten Quartal betrug das Volumen mehr als 650 Millionen Euro; seit Beginn des Programms sind es somit 1,1 Milliarden Euro.

Der Effekt aus der nicht zahlungswirksamen, außerplanmäßigen Abschreibung auf den Gewinn nach Steuern belastete auch das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, das mit einem Wert von 1,6 dennoch stabil blieb.

Dank eines weiterhin ausgezeichneten Free Cash Flow und unseren Einnahmen aus Veräußerungen ist unsere Bilanz sehr stark.

Wie angekündigt, werden wir unseren Verschuldungsgrad weiter senken und dennoch gleichzeitig unseren Aktionärinnen und Aktionären auch in diesem Geschäftsjahr einen sehr attraktiven „Total Shareholder Return“ bieten.

Lassen Sie mich nach einem ereignisreichen Quartal kurz unsere Prognose für das „EPS pre PPA“ zusammenfassen, also das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation.

Zu Beginn des Geschäftsjahres gingen wir in unserer ursprünglichen Prognose davon aus, dass unser EPS pre PPA in einer Bandbreite von 8,70 Euro und 9,10 Euro liegen wird. Darin enthalten waren erwartete Portfoliogewinne in Höhe von circa 1,5 Milliarden Euro.

Aus heutiger Sicht erwarten wir, dass die Portfoliogewinne aus Veräußerungen etwa 700 Millionen Euro über unseren ursprünglichen Erwartungen liegen und sich somit auf circa 2,2 Milliarden Euro belaufen.

Was wir zu Beginn des Geschäftsjahrs nicht vorhersehen konnten, waren die negativen, größtenteils nicht zahlungswirksamen Effekte in Verbindung mit dem Geschäftsausstieg in Russland. Im zweiten Quartal beliefen sich diese auf 572 Millionen Euro, im dritten Quartal waren es 558 Millionen Euro nach Steuern. Bisher haben sich diese Effekte folglich in Höhe von 1,1 Milliarden Euro negativ auf den Gewinn nach Steuern ausgewirkt.

Sowohl unsere Portfoliogewinne, die höher sind als ursprünglich erwartet, als auch das starke und profitable Wachstum unseres Industriellen Geschäfts werden dabei helfen, diese negativen „Russland-Effekte“ auszugleichen.

Anzupassen ist unsere Prognose insofern nur um die nicht zahlungswirksame Wertminderung unseres Anteils an der Siemens Energy AG in Höhe von 2,7 Milliarden Euro. Dies entspricht einer Ergebnisbelastung von 3,37 Euro je Aktie, was zu einer Bandbreite für das EPS pre PPA von 5,33 Euro bis 5,73 Euro führt.

Diese Bandbreite entspricht unserer ursprünglichen Prognose eines EPS pre PPA von 8,70 Euro bis 9,10 Euro ohne Berücksichtigung der Wertminderung unserer Siemens Energy-Beteiligung.

Und damit möchte ich zum Abschluss noch auf die anderen Kennzahlen in unserem Ausblick eingehen.

Wir erwarten für den Siemens-Konzern weiterhin ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 6 bis 8 Prozent und ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Digital Industries erwartet im Geschäftsjahr 2022 weiterhin ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 9 bis 12 Prozent. Auch die Erwartung für die Ergebnismarge bleibt unverändert bei 19 bis 21 Prozent, einschließlich der voraussichtlichen Belastung von bis zu zwei Prozentpunkten in Verbindung mit dem Hochlauf der Umstellung auf Software as a Service.

Smart Infrastructure erwartet nach wie vor ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 6 bis 9 Prozent und eine Ergebnismarge zwischen 12 und 13 Prozent.

Mobility erwartet wie bisher Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau. Die Ergebnismarge wird nun zwischen 7,5 und 8,5 Prozent erwartet.

Von diesem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen wie immer ausgenommen.

Damit sind wir am Ende unseres Berichts über ein sehr ereignisreiches drittes Quartal, meine sehr geehrten Damen und Herren; einem Quartal mit stark ausgeprägter Wachstumsdynamik, einem erneut hervorragenden Free Cash Flow und einer großartigen Leistung des gesamten Siemens-Teams in herausfordernden Zeiten.

Vielen Dank!

\* \* \*