

**REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ  
Q3/2021**

**„AUSGEZEICHNETE ERGEBNISSE –  
AUSBLICK ERNEUT ANGEHOBEN“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 5. August 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

Ich bin sehr stolz, dass Siemens auch in diesem Quartal ein ausgezeichnetes Ergebnis erzielt hat. Dafür bedanke ich mich bei allen Kolleginnen und Kollegen weltweit. Ihr Einsatz für unsere Kunden hat diesen Erfolg möglich gemacht. Und das in einem immer noch sehr herausfordernden Umfeld.

Wir wachsen sehr stark, weil wir die richtigen Technologien zur richtigen Zeit haben. Weil unsere Kunden darauf vertrauen, dass wir ihnen helfen können, Herausforderungen wie die digitale Transformation und die Wende zu mehr Nachhaltigkeit erfolgreich zu meistern.

Wie wichtig Nachhaltigkeit und der Kampf gegen den Klimawandel sind, zeigen uns derzeit weltweit extreme Wetterereignisse auf sehr dramatische Weise.

Ich habe – wie Sie vermutlich auch – mit Sorge die Bilder der zahlreichen Hochwasserkatastrophen und Waldbrände gesehen. Wir als Unternehmen helfen, wo wir können – zum Beispiel durch die Ersthilfe nach der Flut in Deutschland.

Die Ereignisse der vergangenen Wochen sind eine Erinnerung, wie wichtig ein entschlossener Kampf gegen den Klimawandel ist.

Siemens verfügt dafür über die notwendigen Technologien. Gemeinsam mit unseren Kunden setzen wir alles daran, diese auch schnellstmöglich zum Einsatz zu bringen.

Zurück zur Entwicklung von Siemens. Wir verfolgen konsequent unsere strategischen Prioritäten und setzen um, was wir auf unserem Kapitalmarkttag versprochen haben. Als fokussiertes Technologieunternehmen beschleunigen wir unser hohes wertschaffendes Wachstum. Im vergangenen Quartal hat sich die starke wirtschaftliche Erholung in allen Regionen fortgesetzt.

China war erneut ein entscheidender Wachstumsmotor – aber auch Europa und die Vereinigten Staaten. Nicht zuletzt dank des großen Impffortschritts. Diese vorteilhafte gesamtwirtschaftliche Entwicklung wird sich nach unserer Einschätzung fortsetzen. Der Anstieg wird moderater, besonders in China.

Aber die Pandemie ist noch längst nicht vorbei. Das zeigt die rasante Ausbreitung neuer Virus-Varianten.

Die starke wirtschaftliche Erholung haben wir auch in unseren Schlüsselmärkten erlebt. In der Automobilindustrie, im Maschinenbau und der Elektroindustrie. Ebenso im Infrastrukturmarkt, wie zum Beispiel der Energieverteilung, bei Rechenzentren oder in der Mobilität.

Ein Teil der großen industriellen Nachfrage resultiert aus einem Aufbau von Lagerstätten und Reserven bei unseren Kunden. Damit federn sie anhaltende Risiken in ihren globalen Lieferketten ab. Das ist übrigens – genau wie bei unseren Kunden – auch für uns eine Herausforderung, etwa bei Halbleitern. Gleichzeitig sehen wir anhaltend höhere Kosten für Rohstoffe, Bauteile und bei der Fracht – voraussichtlich auch im nächsten Geschäftsjahr.

Diese Herausforderungen haben unsere Teams bisher sehr erfolgreich gemeistert – mit begrenzten Auswirkungen auf unser Geschäft. Wir sichern unsere Versorgung, indem wir eng mit unseren Zulieferern zusammenarbeiten und unser starkes globales Expertennetz im Einkauf nutzen.

In unseren Werken hat die Gesundheit unserer Kolleginnen und Kollegen weiterhin höchste Priorität. Dennoch halten wir das hohe Niveau unserer Produktivität und können die starke Nachfrage der Kunden bedienen. In verschiedenen Bereichen sind unsere Fabriken inzwischen voll ausgelastet.

Das bedeutet: Längere Lieferzeiten und ein höherer Auftragsbestand vor allem bei unseren kurzzyklischen Produkten für die Automatisierung. Den Gegenwind steigender Materialkosten konnten wir bisher durch langfristige Verträge und andere Absicherungsmaßnahmen teilweise ausgleichen. Und auch mit rechtzeitigen Preisanpassungen konnten wir die Auswirkungen auf unser Ergebnis minimieren.

Wir sehen einen leichten Anstieg unserer Reisekosten, weil sich die Wirtschaft und die Gesellschaft öffnen, sich das Leben normalisiert. Wir investieren darüber hinaus auch sehr gezielt in neue Anwendungen, Vertriebskanäle und qualifiziertes Personal. Damit wollen wir die Wachstumschancen nutzen, die sich jetzt bieten.

Unsere oberste Priorität ist es, unser starkes Momentum zu nutzen, strategisch und operativ. Wir haben dabei weitere große Fortschritte gemacht.

Erstens: Wir haben unser Portfolio mit weiteren passgenauen Akquisitionen verstärkt, vor allem im digitalen Geschäft.

Zweitens: Unser Angebot ist und bleibt extrem wettbewerbsfähig. Unser Erfolgsfaktoren sind: Führende Technologien, reduzierte Lebenszykluskosten und herausragende digitale Angebote. Wir verbinden die realen und digitalen Welten wie kein anderes Unternehmen. Das zeigen etwa die großen Abschlüsse bei Mobilität, wo wir Züge, neue Antriebstechnologien und Künstliche Intelligenz kombinieren. So schaffen wir für unsere Kunden einzigartigen Nutzen.

Und, drittens, ist unser Nachhaltigkeitsansatz ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal. Mit unserem neuen Rahmenwerk DEGREE haben wir uns klare, ambitionierte Ziele gesteckt. Jetzt arbeiten wir mit viel Energie daran, diese Ziele zu erreichen und unser Profil weiter zu schärfen.

Diesen Weg werden wir konsequent weitergehen, um profitables Wachstum zu schaffen.

Meine Damen und Herren,

unsere Stärke als fokussiertes Technologieunternehmen hat sich auch im dritten Quartal sehr eindrucksvoll bestätigt. Daher erhöhen wir noch einmal unsere Jahresprognose.

Wir erwarten, dass das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen über 1 liegen wird – wie bisher auch. Und wir rechnen nun mit einem Umsatzwachstum von 11 bis 12 Prozent auf vergleichbarer Basis. Den Gewinn nach Steuern sehen wir in einer Bandbreite von 6,1 bis 6,4 Milliarden Euro.

Das war jetzt das große Bild. Erlauben Sie mir noch einige Details.

Zuerst möchte ich Ihnen erläutern, wie wir mit passgenauen Akquisitionen unser Portfolio weiter verstärken, besonders bei Software und digitalen Lösungen.

Ein wichtiger Baustein dabei war, wie Sie wissen, die Akquisition von Supplyframe. Das Unternehmen betreibt einen digitalen Marktplatz und bringt dort Angebot und Nachfrage für elektronische Bauteile zusammen. Mehr als zehn Millionen Nutzer von Herstellern, Zulieferern oder Abnehmern arbeiten in diesem digitalen Ökosystem zusammen und optimieren ihre Entwicklung, Beschaffung oder auch Vermarktung.

Supplyframe wird ein wesentliches Element unserer digitalen Marktplatzstrategie. Wir erwarten substanzielle Synergien mit unserem bestehenden Produktportfolio. Vor wenigen Tagen haben wir diese Akquisition abgeschlossen.

Digital Industries ist außerdem im zurückliegenden Quartal sehr aktiv gewesen und hat weitere fünf innovative Software-Unternehmen erworben. Insbesondere haben wir so große zusätzliche Expertise bei der digitalen Simulation für unsere Angebote von Product-Lifecycle-Management-Software und bei Electronic Design Automation über alle unsere Geschäfte hinweg hinzugewonnen.

Darüber hinaus haben wir weitere Kompetenzen für unsere Mendix Low-Code Plattform erworben, um branchenspezifische Applikationen zu entwickeln. Die Gesamtkosten dieser Akquisitionen lagen insgesamt bei etwas über 100 Millionen Euro.

Wir freuen uns auch über die Performance von Siemens Healthineers nach der erfolgreichen Akquisition von Varian. Seit dem Closing im April laufen sowohl die Integration als auch das operative Geschäft nach Plan.

Wir wollen unsere digitalen Kompetenzen weiter ausbauen und mit robusten und innovativen Geschäftsmodellen Werte schaffen. Das ist wichtig für alle Siemens-Geschäfte und ebenso entscheidend für unsere Kunden.

Auf unserem Kapitalmarkttag haben wir dazu ein Beispiel von Mobility gezeigt – eine Mobility-as-a-service-Plattform. Nutzer können auf ihrem Smartphone Reisen planen, buchen und bezahlen. Und zwar alle Optionen, also mit dem Zug, Bus oder Mitfahrgelegenheiten. Von der Haustüre bis zum Ziel, egal ob innerhalb einer Stadt oder im gesamten Land.

Mit der Akquisition von Sqills stärken wir dieses Geschäft jetzt ganz entscheidend. Mobility wird den Verkehrsunternehmen weltweit eine noch bessere Lösung anbieten, die durchgängig alle Kernprozesse abdeckt, vom Ticketverkauf bis zum Betrieb.

Sqills „S3 Passenger“-Software wird zusammen mit den Lösungen von HaCon, eos.uptrade, Bytemark und Padam Teil unseres integrierten Softwareportfolios. Mit der skalierbaren, cloud-basierten Plattform von Sqills können Zug- und Busunternehmen ihre bestehenden Systeme durch ein digitales Buchungssystem ersetzen. Eingeschlossen sind das Management der Züge und Busse, Reservierungen und die Ausgabe von Tickets.

Die komplette Digitalisierung hat für Betreiber viele Vorteile: Sie können die Auslastung und letztlich den Gewinn steigern. Denn es werden mehr Menschen in Züge und Busse einsteigen, wenn die Buchung einfach und nahtlos ist. Das ist auch ein messbarer Nutzen für die Umwelt.

In neun Ländern nutzen diese Software bereits 33 Verkehrsunternehmen – wie etwa die französische Staatsbahn SNCF, Irish Rail oder der kanadische Betreiber Via Rail.

Die Akquisition passt genau zu unseren strategischen Zielen und unseren Kriterien, wie wir planen unser Kapital einzusetzen: Wir expandieren in dynamischen Märkten, die an unsere Kernmärkte angrenzen. Das SaaS-Geschäftsmodell bringt uns schnell wachsende, wiederkehrende Umsätze mit hoch attraktiver Marge.

Wir sehen signifikantes Synergiepotenzial, indem wir die weltweite Präsenz von Siemens gewinnbringend nutzen und Technologien und Entwicklungsressourcen zusammenführen. So können wir gemeinsam Angebote für unsere Kunden entwickeln und weiteres Wachstum generieren.

Der vereinbarte Kaufpreis beträgt 550 Millionen Euro plus einen variablen Anteil. Sqills' Umsatzprognose für das Kalenderjahr 2022 liegt bei rund 40 Millionen Euro mit einem sehr attraktiven EBITDA. Das Closing erwarten wir im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2022. Die Bewertung von Sqills ist vergleichbar mit bisherigen hochwertigen SaaS-Akquisitionen.

Und es gibt noch mehr gute Nachrichten von Mobility:

Das US-amerikanische Eisenbahnunternehmen Amtrak hat uns einen Auftrag im Gesamtvolumen von 2,8 Milliarden Euro erteilt. Ein langjähriger Kunde, der uns und unseren Produkten vertraut. Es geht um 73 Züge, die in unserem Werk in Kalifornien gebaut und ab 2024 in acht Bundesstaaten zum Einsatz kommen werden. Sie sind mit modernem Zweikraftantrieb, also diesel- und elektrischem Antrieb, oder mit Hybridantrieb mit Batterie ausgestattet.

Wir unterstützen dabei, das Reisen in den Vereinigten Staaten signifikant zu modernisieren. Amtrak will mit unserer Hilfe pro Jahr 1,5 Millionen Menschen mehr befördern. Unser Kunde will mehr Kapazitäten anbieten, die Reisezeiten verkürzen und die Züge komfortabler machen. Und gleichzeitig effizienter und nachhaltiger werden.

Wir haben Amtrak mit unseren Zügen und mit unserem Gesamtkonzept überzeugt, weil wir die Kosten über den gesamten Lebenszyklus der Flotte optimieren können. Unser Plattform-Ansatz für die Züge und eine digitale Überwachung in Echtzeit ermöglichen eine vorausschauende Wartung und hilft damit, Ausfälle zu verhindern.

Das ist ein sehr gutes Beispiel dafür, wie wir die realen und digitalen Welten verbinden, und dadurch wertschaffendes Wachstum für uns und unsere Kunden ermöglichen.

Was mich ganz besonders freut: Amtrak hat noch größere Ambitionen. Es gibt die Option für weitere 140 Züge und dazugehörige Serviceverträge. Ein großes Potenzial für weiteres Geschäft!

Meine Damen und Herren,

auf dem Kapitalmarkttag haben wir unser umfassendes DEGREE-Rahmenwerk vorgestellt. Wir haben uns anspruchsvolle Ziele in sechs Feldern gegeben, über deren Entwicklung wir regelmäßig berichten. Auf einige wichtige Fortschritte im dritten Quartal möchte ich heute kurz eingehen:

So hat unter anderem das Team von Siemens Real Estate Standards definiert, um bei allen unseren Neubauten Klimaneutralität zu erzielen. Das ist ein weiterer wichtiger Schritt, um unser großes Ziel zu erreichen: Klimaneutralität bis 2030.

Eine ethische Unternehmensführung ist für uns sehr wichtig. Darum setzen wir auf ein gemeinsames Vorgehen und unterstützen internationale Initiativen im Kampf gegen Korruption.

Dafür haben wir jetzt bis zu 20,5 Millionen Dollar für die Siemens Integrity Initiative zur Verfügung gestellt. Insgesamt haben wir damit bis heute fast 120 Millionen Dollar für die Unterstützung internationaler Organisationen für Integrität in rund 50 Ländern bereitgestellt.

Außerdem sind wir der Initiative Valuable 500 beigetreten. Wir bekennen uns klar und eindeutig zur Inklusion. Wir ermöglichen bei Siemens allen Menschen, das eigene Können, Erfahrungen und individuelle Perspektiven gleichberechtigt einzubringen.

Wie Sie wissen, engagiert sich Siemens seit vielen Jahren für mehr Nachhaltigkeit im eigenen Unternehmen – und das nachweislich mit Erfolg. Aber den größten Beitrag leisten wir, indem wir unseren Kunden helfen, ihre Nachhaltigkeitsziele zu erfüllen.

Nehmen wir das Beispiel Amtrak. Mit den dieselektrischen Antrieben und bisher einzigartigen Hybridantrieben mit Batterie wird Amtrak seine Emissionen signifikant senken – bis zu 70 Prozent gegenüber dem heutigen Ausstoß.

Oder nehmen Sie ein weiteres Beispiel aus der Wasserversorgung: Der schwedische Versorger VA SYD in Malmö betreibt ein Wassernetz von rund 2.000 Kilometern Länge. Jeden Tag gehen rund zehn Prozent des Wassers durch Lecks in den weitverzweigten Leitungen verloren.

Gemeinsam mit dem Kunden installieren wir ein Detektionssystem, das kleine Leckagen mit Künstlicher Intelligenz aufspürt. Das hilft, weniger Wasser zu verschwenden und spart Energie und Zeit.

Auch hier ist Nachhaltigkeit ein gutes Geschäft: Denn unser Kunde entlastet nicht nur die Umwelt. Er steigert auch seine Produktivität, unter anderem weil es weniger ungeplante Einsätze für die Servicekräfte gibt.

Nun, wie schlagen sich diese ganzen, vielfältigen Entwicklungen in unseren Zahlen nieder? Ein kurzer Überblick:

Der Auftragseingang lag bei 20,5 Milliarden Euro. 44 Prozent mehr als im Quartal des Vorjahres. Ein starkes Ergebnis, auch wenn das Vorjahresquartal noch von der Pandemie geprägt war. Zu diesem Anstieg haben alle Geschäfte beigetragen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz liegt bei 1,27 – ein toller Wert.

Der Umsatz legte um 21 Prozent auf 16,1 Milliarden Euro zu. Auch hier haben alle Geschäfte beigetragen, besonders aber Siemens Healthineers, Digital Industries und Smart Infrastructure. Das Wachstum war sehr stark und hatte eine breite Basis.

Wir verzeichnen in allen Regionen zweistellige Wachstumsraten. In Deutschland plus 30 Prozent. In den USA plus 19 Prozent. Und in China – bei einem bereits stärkeren Vorjahresquartal – plus 14 Prozent.

Das angepasste EBITA der vier industriellen Geschäfte stieg deutlich auf 2,3 Milliarden Euro. Wir profitieren hier von einem starken, umsatzgetriebenen Momentum. Zusätzlich wirken sich unsere strukturellen Verbesserungen weiter positiv aus. Die Ausgaben für Vertrieb und projektbezogene Aufwendungen haben, wie erwartet, wieder angezogen.

Insgesamt führt dies zu einer exzellenten Marge von 15,3 Prozent, ein Plus von 100 Basispunkten. Der Gewinn pro Aktie liegt bei starken 1,68 Euro. Hier wirken sich auch niedrigere Steueraufwände aus.

Ralf und ich freuen uns außerordentlich, dass es wieder gelungen ist, den Free Cash Flow über das Jahr konstant hoch zu halten. 2,3 Milliarden Euro Free Cash Flow im dritten Quartal – das ist eindrucksvoll. Getragen wird dieses Ergebnis vor allem von ausgezeichneten 2,4 Milliarden Euro Free Cash Flow aus den industriellen Geschäften.

Unsere starke Cash-Performance zeigt sich auch in unserem Verschuldungsgrad. Die Quote steht bei 1,9 – obwohl 13,4 Milliarden Euro für die Varian-Akquisition abgeflossen sind.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, wir halten Wort. Auf dem Kapitalmarkttag haben wir ambitionierte Ziele vorgestellt. Unsere heutigen Zahlen bestätigen eindrucksvoll, dass wir als fokussiertes Technologieunternehmen überaus erfolgreich unterwegs sind. Wir haben die richtigen Technologien zur richtigen Zeit.

Und damit übergebe ich an Ralf, der Ihnen wie immer die operativen Ergebnisse und die Zahlen detaillierter vorstellen wird.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

und auch von meiner Seite einen guten Morgen, meine Damen und Herren.

Bevor wir detailliert auf die ausgezeichneten Ergebnisse über alle Geschäfte hinweg im dritten Quartal blicken, möchte ich Sie wie immer an dieser Stelle auf unsere Ergebnisveröffentlichung hinweisen. Sie finden dort die Ergebnisse aller Geschäfte, inklusive der bereits veröffentlichten Daten von Siemens Healthineers.

Ein kurzer Hinweis noch an dieser Stelle: Alle folgenden prozentualen Volumenveränderungen sind um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigt.

Kommen wir nun zu unseren Industriellen Geschäften, beginnend mit Digital Industries. Unsere Schlüsselmärkte für Digital Industries, wie die Automobilindustrie und der Maschinenbau, haben sich weiterhin mit großer Geschwindigkeit erholt. Dies zeigte sich insbesondere in dem sehr dynamischen Bestellverhalten unserer Kunden.

Der Nachfrageschub wurde teilweise durch die Besorgnis der Kunden über die Verknappung von elektronischen Bauteilen und einer damit einhergehenden Verlängerung der Lieferzeiten verursacht.

Alle Automatisierungsgeschäfte verzeichneten ein massives Auftragseingangswachstum, wobei die diskrete Automatisierung steil, und die Prozessautomatisierung beträchtlich zulegte. Das Softwaregeschäft erreichte mit der elektronischen Designautomatisierungssoftware, kurz EDA, nicht das extrem hohe Niveau des Vorjahresquartals, während sich das PLM-Geschäft deutlich erholt.

Das Geschäft in Europa trug mit Rekordwerten zum Wachstum im Automatisierungsgeschäft bei, wenn auch auf niedriger Vergleichsbasis: In Italien hat sich der Auftragseingang mehr als verdoppelt, in Deutschland verzeichneten wir einen Anstieg von 65 Prozent.

China setzte seine starke Dynamik mit einem Auftragszuwachs von 56 Prozent fort. Hier erwarten wir für die Zukunft eine zunehmende Normalisierung des Wachstums.

Besonders erfreulich im dritten Quartal war auch, dass die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft im Vorjahresvergleich um 23 Prozent gestiegen sind und im Vergleich zum zweiten Quartal auch ein deutliches sequenzielles Wachstum erzielt haben.

Diskrete Automatisierung erzielte einen Anstieg im mittleren Zwanzigprozentbereich, wobei es eine breit gefächerte Nachfrage in allen Regionen gab. Die Prozessautomatisierung verzeichnete eine anhaltende Erholung und erreichte ein Wachstum im mittleren Zehnprozentbereich und legte damit auch gegenüber dem Vorquartal zu. Das Wachstum der Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft war auch geographisch breit gefächert, mit prozentual zweistelligen Zuwächsen in allen wichtigen Regionen. Die starke Dynamik in China setzte sich mit einem Plus von 27 Prozent gegenüber dem Vorjahr, und einem weiteren sequenziellen Wachstum fort.

Das Softwaregeschäft verzeichnete ein leichtes Plus von 2 Prozent, wobei sich dessen einzelnen Segmenten ein heterogenes Bild ergab. Wie bereits erwähnt, ist das EDA-Geschäft durch die Abhängigkeit von der Umsatzrealisierung bei Großaufträgen etwas schwankend und hat das sehr hohe Niveau des Vorjahres nicht erreicht. In unserem PLM-Geschäft hat sich das Investitionsverhalten der Kunden jedoch weiter positiv entwickelt und ist wieder auf einem klaren Wachstumspfad.

Mendix setzte sein starkes Wachstum im mittleren zweistelligen Prozentbereich fort.

Digital Industries erzielte im dritten Quartal mit 20,3 Prozent eine ausgezeichnete Ergebnismarge. Dies ist eine operative Verbesserung von 150 Basispunkten gegenüber dem Vorjahresquartal, das von einem erheblichen positiven Effekt im Zusammenhang mit der Neubewertung des Anteils an Bentley Systems in der Größenordnung von 570 Basispunkten profitiert hatte.

Die Margenverbesserung im Berichtsquartal resultierte aus einer deutlich höheren Profitabilität bei zugleich höheren Umsatzerlösen im kurzzyklischen Geschäft in Verbindung mit den bereits laufenden Maßnahmen zur strukturellen Verbesserung der Kostenbasis.

Wie bereits angekündigt, belasteten Investitionen in Cloud-Technologien und

Integrationsaufwendungen die Marge im Berichtsquartal in Höhe von rund 100 Basispunkten. Dies entspricht dem Niveau des Vorquartals. Wir freuen uns wirklich sehr, dass Digital Industries im dritten Quartal einen phantastischen Free Cash Flow von mehr als 1,1 Milliarden Euro erzielte.

Diese wirklich außergewöhnliche Leistung mit einer Cash Conversion Rate von 1,32 basiert auf einem breit angelegten und strikten Working Capital Management in allen Geschäften.

Lassen Sie uns jetzt auch noch einen kurzen Blick auf die wichtigsten Endmärkte und Regionen für Digital Industries werfen. Über die geographische Verteilung von Auftragseingang und Umsatzerlösen im dritten Quartal habe ich Ihnen ja bereits einen Überblick gegeben.

Für die nächsten Quartale erwarten wir in unseren wichtigsten Endmärkten eine anhaltende Erholung und ein verbessertes Investitionsklima in einer Vielzahl von Branchen. Wir gehen davon aus, dass selbst die Nachfrage von Kunden aus der Luft- und Raumfahrt ihre Talsohle jetzt erreicht hat. Wie Roland Busch bereits ausführte, arbeitet unser Team äußerst engagiert und entschlossen daran, die Risiken durch Lieferengpässe, zum Beispiel im Bereich elektronischer Bauteile und Rohmaterialien, zu minimieren.

Auch für die kommenden Monate gehen wir von belastenden Wirkungen höherer Rohstoffpreise auf unser Geschäft aus und haben dies in unseren Annahmen bereits berücksichtigt.

Für das vierte Quartal erwarten wir dennoch aus heutiger Sicht für Digital Industries ein hohes einstelliges vergleichbares Umsatzwachstum.

In Anbetracht der gut ausgesteuerten Reise- und Marketingaufwendungen sowie der anstehenden Investitionen, um unsere hervorragenden Wachstumschancen zu nutzen, gehen wir davon aus, dass die Ergebnismarge für das vierte Quartal leicht unter der des starken dritten Quartals liegen wird.

Lassen Sie uns nun zu Smart Infrastructure kommen. Das SI-Team erzielte ein sehr überzeugendes Umsatzwachstum in seinen sich sukzessive verbessernden Endmärkten und lieferte seinen weiteren Beleg für einen klaren Trend kontinuierlicher Margenverbesserung.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 24 Prozent. Dies ist vor allem auf einen sehr starken Anstieg von über 40 Prozent in unserer Geschäftseinheit Electrical Products zurückzuführen, die von einer sehr starken Nachfrage industrieller Kunden profitierte.

Das Lösungs- und Servicegeschäft verzeichnete ein deutliches Wachstum. Dazu

beigetragen haben eine Reihe größerer Aufträge, beispielsweise in Deutschland.

Das Umsatzwachstum von 15 Prozent war über alle wichtigen Regionen recht ausgeglichen verteilt, wobei Europa, exklusive Deutschland, mit einem Plus von 20 Prozent, und die USA mit einem Plus von 16 Prozent besonders stark waren.

In China stieg der Umsatz um 4 Prozent im Rahmen der dort einsetzenden Normalisierung.

Das Produktgeschäft verzeichnete einen starken Anstieg um 29 Prozent, während sich das Systemgeschäft vom niedrigen Niveau des Vorjahres signifikant erholte.

Wie erwartet, kehrte das spätzyklische Lösungs- und Servicegeschäft zu einem Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich zurück. In den kommenden Quartalen gehen wir hier von einer weiteren Erholung aus.

Die Ergebnismarge von 12,1 Prozent profitierte von einer höheren Kapazitätsauslastung im Zusammenhang mit den gestiegenen Umsatzerlösen sowie von strukturellen Verbesserungen der Kostenposition durch die Programme zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Auf der anderen Seite sorgten steigende Rohstoffpreise und Währungseffekte für einigen Gegenwind.

Wir gehen davon aus, dass sich die Dynamik in unserem kurzzyklischen Electrical Product-Geschäft in starken Endmärkten fortsetzen wird. Wir erwarten zudem, dass unser Lösungsgeschäft zusammen mit den sich verbessernden Wachstumsaussichten im spätzyklischen Markt für Gewerbeimmobilien weiter anziehen wird.

Der Elektrifizierungsmarkt befindet sich auf einem soliden Wachstumspfad mit der zunehmenden Integration erneuerbarer Energien und dem Trend zur Elektrifizierung in Bereichen wie dem Transportwesen.

Daher erwarten wir für das vierte Quartal ein vergleichbares Umsatzwachstum im hohen einstelligen Prozentbereich.

Wie Roland Busch bereits hervorgehoben hat, hat Smart Infrastructure hervorragende Arbeit geleistet, um die Auswirkungen der angespannten Lieferketten abzufedern. Wie schon angesprochen, sehen wir jedoch weiterhin Gegenwind durch höhere Rohstoffpreise, die nicht vollständig durch Absicherungs- und Preismaßnahmen ausgeglichen werden können.

Nichtsdestotrotz erwarten wir für das vierte Quartal eine Ergebnismarge, leicht über dem

Niveau des dritten Quartals.

Kommen wir nun zu unserem dritten Industriellen Geschäft, Mobility. Roland Busch hat bereits über die strategischen Fortschritte bei Mobility gesprochen.

Bei der Betrachtung der Zahlen sticht insbesondere das Auftragseingangswachstum hervor, das durch den Amtrak-Auftrag und mehrere Großaufträge im Zug- sowie im Bahninfrastrukturgeschäft getrieben wurde.

Und auch für die kommenden Quartale sieht unsere Projekt-Pipeline sehr vielversprechend aus. Die Umsatzerlöse stiegen erwartungsgemäß um 5 Prozent, getragen durch das Bahninfrastrukturgeschäft. Das Zuggeschäft war aufgrund von Projektverschiebungen etwas schwächer. Das Servicegeschäft stieg moderat um 4 Prozent – noch immer etwas beeinträchtigt durch die geringeren Fahrgastzahlen bei den Bahnbetreibern.

Mobility hat im Vergleich zum Wettbewerb einmal mehr hervorragende Arbeit geleistet und auch im Zeitraum der Pandemie ein stabiles Umsatzwachstum erzielt. Die Ergebnismarge lag erneut innerhalb der Zielspanne, was auf die konsequente Projektarbeit und wieder besseren Zugang zu den Kundenstandorten zurückzuführen ist.

Wir erwarten, dass das Umsatzwachstum im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2021 weiterhin im mittleren einstelligen Prozentbereich liegen wird. Bei der Ergebnismarge gehen wir davon aus, dass diese für das vierte Quartal im Vergleich zum dritten Quartal etwas höher ausfallen und in Richtung zweistellig gehen wird.

Wie bereits erwähnt, erwarten wir auch, dass der Free Cash Flow im vierten Quartal aufgrund der Anzahlungen aus Großprojekten stark ansteigen wird.

Lassen Sie mich an dieser Stelle auch kurz auf die hervorragende operative Leistung des Siemens Healthineers-Teams hinweisen, das am vergangenen Freitag seine Geschäftszahlen veröffentlichte. Seitdem hat der Aktienkurs ein Allzeithoch erreicht und weist nun eine Marktkapitalisierung von rund 65 Milliarden Euro auf.

Als Mehrheitsaktionär sind wir sehr erfreut über den angehobenen operativen Ausblick insgesamt, und für Varian im Besonderen, sowie über den gut vorbereiteten und stringenten Integrationsansatz für diese so wichtige Akquisition.

Der angekündigte negative Einfluss der Varian-Transaktion auf unseren Gewinn nach Steuern betrug im dritten Quartal 177 Millionen Euro und wird für das Gesamtjahr voraussichtlich knapp 350 Millionen Euro erreichen.

Als Nächstes möchte ich Ihnen Einblicke in einige Bereiche außerhalb unserer Industriellen Geschäfte geben, einschließlich einer aktualisierten Einschätzung für das gesamte Geschäftsjahr 2021, einschließlich aller Varian-Effekte.

Beginnen wir mit Siemens Financial Services, die im dritten Quartal erneut eine beeindruckende Leistung lieferten. SFS ist auf dem besten Weg, eine beträchtliche Verbesserung gegenüber dem Geschäftsjahr 2020 zu erzielen, allerdings noch nicht auf dem Niveau vor der Corona-Pandemie.

Unsere Portfolio Companies kehrten eindrucksvoll in den Bereich des Umsatzwachstums zurück, wobei die voll konsolidierten Unternehmenseinheiten auch ihre Marge verbessern konnten. Für das Geschäftsjahr erwarten wir – wie schon früher erläutert –, dass die weiterhin anhaltenden Belastungen aus der Beteiligung an dem Valeo Siemens Joint Venture die positiven Beiträge der vollkonsolidierten Geschäfte übersteigen werden.

Das Siemens Energy Investment hat im dritten Quartal den Ihnen bereits bekannten Dämpfer erlitten. Wir erwarten nun für das Geschäftsjahr 2021 neben PPA-Effekten in Höhe von rund 200 Millionen Euro einen verschlechterten Ergebnisbeitrag aus unserer Siemens Energy-Beteiligung, der unser Ergebnis belasten wird.

Siemens Real Estate wird in diesem Jahr keine weiteren wesentlichen Veräußerungsgewinne mehr erzielen, so dass der Gewinn mit einem hohen zweistelligen Millionenbetrag deutlich unter dem des Vorjahres liegen wird.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2021 erwarten wir aus heutiger Sicht, dass die Zentralen Posten und Pensionen unter das Vorjahresniveau zurückgehen und rund 900 Millionen Euro betragen werden. Dies ist auf zahlreiche positive Einflussfaktoren zurückzuführen, darunter vor allem auch Kosteneinsparungen durch unser Corporate 2020+ Programm.

Der Posten PPA, das ist die planmäßige Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten aus der Kaufpreisallokation, enthält nun Varian-Effekte von ungefähr 200 Millionen Euro und wird insgesamt voraussichtlich rund 800 Millionen Euro betragen für das Gesamtjahr.

Für Konsolidierungen, Konzern-Treasury und sonstige Überleitungspositionen erwarten wir wegen niedrigerer Zinsaufwendungen Belastungen leicht unter dem Niveau des Geschäftsjahres 2020.

Nachdem wir im dritten Quartal einen geringeren Ertragssteueraufwand zu verzeichnen hatten, der vor allem auf die Auflösung von Ertragsteuerrückstellungen zurückzuführen ist, erwarten wir nun eine Steuerquote von in etwa 25 Prozent für unser Geschäftsjahr 2021.

Innerhalb der nicht fortgeführten Aktivitäten verzeichneten wir ebenfalls einen wesentlichen positiven Effekt aus der Auflösung von Ertragsteuerrückstellungen.

Für das vierte Quartal erwarten wir noch einige geringfügige nachlaufende Aufwendungen aus der Abspaltung von Siemens Energy. Insgesamt prognostizieren wir daher für das Geschäftsjahr 2021 bei den nicht fortgeführten Aktivitäten ein Ergebnis von knapp einer Milliarde Euro, welches hauptsächlich aus dem Gewinn des Flender-Verkaufs resultiert.

Wie bereits erwähnt, war der Free Cash Flow im dritten Quartal erneut herausragend. Unser kontinuierlicher Fokus auf Working Capital Management liefert beeindruckende Ergebnisse in einer zunehmend stetigeren Cash Conversion. Ein Free Cash Flow von mehr als 6 Milliarden Euro und eine Cash Conversion Rate von 0,92 für die Industriellen Geschäfte nach neun Monaten des Geschäftsjahres sind wirklich bemerkenswert, gerade vor dem Hintergrund eines prozentual zweistelligen Umsatzwachstums.

Die starke Fokussierung auf Cash im gesamten Unternehmen zeigt sich auch deutlich in einer hervorragenden Cash Conversion Rate von 1,54 für den Free Cash Flow "all-in" im dritten Quartal.

Unsere finanzielle Stärke wurde auch von der Rating-Agentur Moody's gewürdigt, die den Ausblick unseres Ratings letzte Woche wieder auf „stabil“ heraufsetzte und unser „A1“-Rating bestätigte.

In Anbetracht der starken Cash-Performance in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres erwarten wir dieses Jahr kein sogenanntes „September-Wunder“, sondern gehen von einer weiterhin verstetigten Entwicklung einschließlich der erwähnten „Aufholjagd“ bei Mobility aus.

Kommen wir nun zum aktualisierten Ausblick: Roland Busch hat Ihnen bereits den erneut angehobenen Ausblick für den Siemens-Konzern mit einem Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis von 11 bis 12 Prozent und einem Nettogewinn von 6,1 bis 6,4 Milliarden Euro einschließlich der Effekte in Verbindung mit der Akquisition von Varian erläutert.

Ich werde nun auf die einzelnen Geschäfte eingehen:

Wir gehen davon aus, dass unsere Geschäfte im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres keinen wesentlichen Engpässen in der Versorgungskette ausgesetzt sein werden.

Darüber hinaus sehen wir für das vierte Quartal eine Fortsetzung der deutlich nachlassenden negativen Währungsumrechnungseffekte auf unsere Umsatzerlöse.

Digital Industries erwartet nun ein vergleichbares Wachstum der Umsatzerlöse von 10 bis 12 Prozent. Die Erwartung für die Angepasste EBITA-Marge beläuft sich unverändert auf 20 bis 21 Prozent.

Smart Infrastructure erwartet nun ein vergleichbares Umsatzwachstum von 8 bis 9 Prozent und bestätigt die Erwartung für die Angepasste EBITA-Marge von 11 bis 12 Prozent, wobei wir davon ausgehen, die obere Hälfte dieser Bandbreite zu erreichen.

Mobility rechnet weiterhin mit einem vergleichbaren Anstieg der Umsatzerlöse im mittleren einstelligen Prozentbereich und einer Ergebnismarge von 9,5 bis 10,5 Prozent.

Vielen Dank!

\* \* \*