

**REDE ZUR
JAHRESPRESSEKONFERENZ 2023**

**„STARKER ABSCHLUSS EINES
REKORD-GESCHÄFTSJAHRES“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 16. November 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

und herzlichen Dank für Ihr Interesse an unseren Zahlen des vierten Quartals und des gesamten Jahres 2023.

Die Ergebnisse im operativen Geschäft sind wirklich beeindruckend. Wir verzeichnen zahlreiche Rekorde. Darüber freue ich mich außerordentlich, weil hinter diesen Rekordzahlen eine herausragende Teamleistung steckt.

Bevor ich Ihnen die Einzelheiten vorstelle, möchte ich deshalb dem weltweiten Team Siemens danken: Alle haben einen enormen Beitrag geleistet – in einem Jahr mit erneut schwierigen Bedingungen, in einem volatilen Geschäfts- und geopolitischen Umfeld. Herzlichen Dank für diesen Einsatz, für diese Leistung. Und auch ein großes Dankeschön an unsere Kunden, Zulieferer und Partner für ihr Vertrauen und die sehr enge Zusammenarbeit.

Der Erfolg von Siemens gründet sich darauf, dass wir auf langfristige Wachstumstrends setzen. Alle werden angetrieben von Automatisierung, Digitalisierung, Elektrifizierung und Nachhaltigkeit.

Mit unseren Technologien unterstützen wir unsere Kunden dabei, relevant und wettbewerbsfähig zu bleiben, langfristig Werte zu schaffen. Und vor allem unterstützen wir sie dabei, die größten Herausforderungen unserer Zeit zu bewältigen: den Mangel an Arbeitskräften, die Resilienz in Wertschöpfungsketten, und natürlich den Klimawandel.

Mehr als 90 Prozent unseres Geschäfts unterstützt unsere Kunden, positive Auswirkungen auf Nachhaltigkeit zu erzielen:

- sie verbrauchen weniger Energie und dekarbonisieren ihr Unternehmen
- sie minimieren Abfall und brauchen weniger Rohstoffe oder Wasser und
- sie können ihren Passagieren oder Patienten ein besseres Angebot machen.

Seit mehr als 176 Jahren schaffen wir bei Siemens Technologien, die den Alltag verbessern, für jeden.

Vor drei Jahren sind wir als führendes Technologieunternehmen mit der Strategie gestartet, die reale und die digitale Welt zu verbinden.

Wir sind sehr gut positioniert, um künftig noch mehr zu erreichen, und das zunehmend schneller und wendiger.

Ein wichtiger Erfolgsfaktor ist die zunehmende Skalierung unsere Produkte: Das heißt, wir lösen wiederkehrende Probleme unserer Kunden auf standardisierte Weise – mit hoch innovativen Technologien und zusammen mit unserem schnell wachsenden Ökosystem von Partnern.

Diese Skaleneffekte erreichen wir mit unserer offenen, digitalen Geschäftsplattform Siemens Xcelerator. Später dazu einige spannende Beispiele.

Was erwartet Sie heute:

- wie ist das Rekordjahr 2023 gelaufen
- wie verfolgen wir erfolgreich unsere Strategie
- und wie blicken wir auf das Geschäftsjahr 2024.

Ich bin sehr stolz darauf, dass wir unsere angehobenen Ziele im Geschäftsjahr 2023 erfüllt und erhebliche Werte für alle unsere Stakeholder geschaffen haben.

Wir haben erneut ein Jahr mit anhaltenden geopolitischen und makroökonomischen Turbulenzen erlebt: Kriege, Zinserhöhungen zur Eindämmung der Inflation, erratischem Abbau von Lagerbeständen und Mangel an Fachkräften.

Als Technologieführer hat Siemens die großen Chancen an den Märkten ergriffen und Marktanteile gewonnen.

Der Auftragseingang überstieg 92 Milliarden Euro, ein Plus von 7% auf einem bereits sehr hohen Niveau. Der Umsatz wuchs um sehr gesunde 11% und liegt damit am oberen Ende unserer Prognose.

Das Book-to-Bill Verhältnis von 1,19 und ein Rekord-Auftragsbestand von 111 Milliarden Euro machen uns für das Geschäftsjahr 2024 zuversichtlich.

Wir verzeichnen einen Rekord im Ergebnis der Industriellen Geschäfte und bei der Ergebnismarge. Das beweist erneut: unsere Strategie als Technologieunternehmen greift, und wir setzen sie kraftvoll um.

Der kontinuierlich hervorragende Free Cash Flow bestätigt vor allem unsere herausragende operative Leistung – auch im Vergleich zum Wettbewerb. Zum ersten Mal überhaupt haben wir die Schwelle von 10 Milliarden Euro überschritten. Ein beeindruckendes Plus von 23% gegenüber dem Vorjahr.

Die operative Stärke zeigt sich auch im Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA. Ohne den Effekt von Siemens Energy liegt es bei 9 Euro 93 Cent, leicht über dem aktualisierten Prognosebereich. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie hat sich gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt und überschritt erstmals die Marke von 10 Euro.

Und zum nächsten Rekord: das Ergebnis im Industriellen Geschäft betrug 11,4 Milliarden Euro, ein Wachstum von 11% gegenüber dem Vorjahr. Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts hat sich nochmals verbessert, auf 15,4%.

Alle drei Geschäfte haben ihre Umsatzprognose erfüllt oder im Falle von Mobility übertroffen, mit einem starken Abschluss im vierten Quartal.

Digital Industries wuchs vergleichbar um 15%. Das ist das dritte Jahr in Folge mit zweistelligem Wachstum. Die Ergebnismarge erreichte 22,6%, ein Rekordhoch.

Smart Infrastructure wuchs um 15%. Die Ergebnismarge erreichte mit 15,4% auch einen Rekordwert und liegt am oberen Ende der diesjährigen Prognose. Das ist eine stetige Verbesserung: zwölf aufeinanderfolgende Quartale mit einer Margensteigerung gegenüber dem Vorjahr. Und wir erwarten hier noch mehr.

Mobility beschleunigte das Wachstum beim Umsatz mit einem Plus von 15%, deutlich über dem prognostizierten Niveau. Erstmals überstieg der jährliche Auftragseingang 20 Milliarden Euro, mit einem Book-to-Bill Verhältnis von etwa 2. Das spricht für eine starke Marktdynamik.

Noch wichtiger ist, dass Profitabilität und Free Cash Flow erneut branchenführend sind, weil das Team Risiken und Chancen weitsichtig managte.

Zu den Highlights des vierten Quartals:

Das Book-to-Bill Verhältnis erreichte 1,02.

Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass unsere Aufträge im Automatisierungsgeschäft im vierten Quartal die Talsohle erreicht haben.

Insgesamt betrug das Umsatzwachstum 10% – und das beim höchsten Umsatzniveau, das wir jemals in einem Quartal gesehen haben – und zwar bei allen vier Industriellen Geschäften. Ich bin besonders stolz auf das Team von Digital Industries Software mit einem Umsatzwachstum von 30%.

Das Elektrifizierungs-Geschäft von Smart Infrastructure zeigte erneut große Wettbewerbsstärke. Es wuchs um 25% mit anhaltendem Momentum bei Stromverteilung und Rechenzentren.

Was aber wirklich zählt: das Wachstum ist wertsteigernd – und wir sind enorm umsetzungsstark:

- 3,4 Milliarden Euro Ergebnis im Industriellen Geschäft. So gut war Siemens noch nie in einem Quartal.
- 4,6 Milliarden Euro Free Cash Flow all in. Das ist ein besonderes Highlight.

Das digitale Geschäft erreichte im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 7,3 Milliarden Euro.

Die Umstellung auf Software-as-a-Service bei Digital Industries ist voll auf Kurs. Dazu später mehr.

Unsere Aufstellung schärfen wir weiterhin, indem wir das Portfolio mit kleineren Investitionen und Verkäufen optimieren. Ein wichtiger Meilenstein war der Carve-out von Innomatics, der zum 1. Oktober wie geplant weitgehend abgeschlossen wurde.

Aufgrund unserer operativen Stärke wollen wir unseren Aktionären eine attraktive Rendite anbieten. Wir schlagen für die Hauptversammlung eine Dividende von 4 Euro 70 Cent vor. Das ist im Einklang mit unserer progressiven Dividendenpolitik: die Erhöhung beträgt 45 Cent.

Im Hinblick auf das Geschäftsjahr 2024: Wir werden vorsichtig bleiben und flexibel auf Entwicklungen an den Märkten reagieren.

Wir werden strategisch investieren, langfristig und an attraktiven Marktchancen ausgerichtet. Damit wollen wir unsere weltweite Präsenz optimieren, bei den Themen Innovation, Produktion und Service. Letztlich wollen wir immer wettbewerbsfähiger und widerstandfähiger werden.

Aus heutiger Perspektive und trotz der erwarteten gedämpften wirtschaftlichen Entwicklung weltweit, erwarten wir 2024 erneut ein wertsteigerndes Wachstum.

Hier unsere beeindruckenden Zahlen für das Q4. Das Umsatzwachstum war regional breit gestreut.

EMEA stieg um 13%, gefolgt von Amerika mit 11%. Asien, Australien wuchs um 4%, beeinflusst durch ein schwächeres Wachstum in China.

Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, ohne dem Investment in Siemens Energy, erreichte 2 Euro 64 Cent, getrieben durch starke operative Leistung.

Unser gesunder Auftragsbestand ist die Basis unserer Widerstandskraft. Er steht bei einem Rekord von 111 Milliarden Euro.

Die Lieferzeiten in den kurzzyklischen Produktgeschäften bei Digital Industries und Smart Infrastructure sind größtenteils wieder auf einem gesunden Niveau. Lieferketten und Produktion laufen wieder normal.

Unsere Kunden und Distributoren bauten ihre Lagerbestände in allen Schlüsselländern weiter ab, insbesondere in China. Wir gehen davon aus, dass dieser Abbau in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2024 anhalten wird, bis die Lagerbestände wieder auf normalem Niveau sind.

In unseren System-, Lösungs- und Servicegeschäften haben wir eine gute Sichtbarkeit ins Geschäftsjahr 2024. Partnerschaften und Ökosysteme sind für uns enorm wichtig. Sie helfen uns, neue Technologien zu skalieren und treiben unser Wachstum.

Ein enorm zukunftssträchtiges Beispiel ist unsere Zusammenarbeit mit Microsoft. Gemeinsam bringen wir die Anwendung von generativer Künstlicher Intelligenz in allen Branchen voran.

Um die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine in der Produktion zu verbessern, haben wir den Siemens Industrial Copilot entwickelt – angereichert und angetrieben durch generative KI.

- Anwender können damit komplexe Software für die Automatisierung von Fabriken in wenigen Augenblicken erzeugen, wofür sie bisher Wochen gebraucht haben. Der Copilot analysiert die Software und er verbessert sie.
- Anwender können Simulationen viel schneller erzeugen.
- Und er hilft bei der Bewältigung des Fachkräftemangels

Um die großen Herausforderungen bewältigen zu können, reichen schrittweise Verbesserungen nicht mehr aus. Wir brauchen Innovationssprünge.

Auf der Messe SPS zeigte die Schaeffler AG, ein führender Automobilzulieferer, wie der Siemens Industrial Copilot zuverlässigen Code für die Programmierung von Robotern liefert.

Mit Microsoft arbeiten wir bereits an zahlreichen KI-Copiloten in anderen Branchen wie Konsumgüter oder Maschinenbau.

Letztlich gehen wir alle Branchen an, in denen Siemens aktiv ist.

Und unsere Partnerschaft ist für beide Seiten lukrativ. Microsoft profitiert davon, dass immer mehr Künstliche Intelligenz eingesetzt wird. Dafür braucht es mehr Rechenzentren, und die brauchen elektrische Energie- Also eine sichere, möglichst grüne Stromversorgung. Und Siemens liefert die dafür notwendigen, zuverlässigen elektrischen Produkte. Dazu später mehr.

Kommen wir nun zu Siemens Xcelerator. Unser Partner-Ökosystem und der Marktplatz wachsen stetig:

Auf der Messe EMO haben wir zusammen mit dem Maschinenbauer DMG MORI den weltweit ersten durchgängigen digitalen Zwilling für Werkzeugmaschinen vorgestellt. Der ist nun als Produkt auf unserem Marktplatz verfügbar.

Das ist ein super Beispiel, wie wir die reale mit der digitalen Welt verbinden. Die virtuelle Werkzeugmaschine von DMG Mori erzeugt mit unserer virtuellen Steuerungsplattform, der CNC Sinumerik One, ein virtuelles Werkstück.

Der Bearbeitungsprozess wird in der virtuellen Welt auf verschiedene Parameter hin optimiert, zum Beispiel schnellere Bearbeitung bei geringerem Material- und Energieverbrauch. Erst dann startet die Produktion in der realen Welt.

Das hat klare Vorteile für unsere Kunden: Sie können schneller mit der Produktion beginnen und ihre Maschinen werden besser ausgelastet.

Wie schon erwähnt, ist Siemens Xcelerator der Schlüssel, wie wir unser Angebot mit unserem tiefen Branchenwissen skalieren und gleichzeitig Nachhaltigkeit vorantreiben.

Die erste große Erfolgsgeschichte, wie wir damit Kunden bei ihrer digitalen Transformation begleiten, stammt aus den USA: Gemeinsam mit Ford haben wir eine standardisierte und skalierbare SIMATIC Automatisierungsstation entwickelt.

Sie kombiniert die Automatisierungstechnologie in der Produktion mit den Vorteilen einer modernen IT-Umgebung, zum Beispiel für ein zentral gesteuertes Aufspielen neuer Software in der ganzen Fabrik. Wir setzen dabei auf unser Industrial-Edge-Ökosystem.

Diese Plattform wird eine schnelle und einfache Entwicklung neuer digitaler Anwendungen ermöglichen.

Für Ford bedeutet das klarer strukturierte und effizientere Fertigungs- und Produktionsprozesse und mehr Flexibilität. Diese Lösung soll in großem Umfang in neuen und bestehenden Werken von Ford eingesetzt werden.

Unser Team in Großbritannien hat die Erfahrung aus der Optimierung von Stromnetzen auf die Wasserindustrie übertragen. Die Northumbrian Water Group hat begonnen, mehr als eine Million intelligente Zähler an unser SaaS-basiertes Datenmanagementsystem Energy IP X anzuschließen. Das Versorgungsunternehmen identifiziert damit Lecks, um den Wasserverbrauch zu reduzieren.

Das dritte Beispiel kommt aus dem Gesundheitswesen: das kürzlich eröffnete Insepspital Bern. Hier werden die Daten aus der Gebäudeplanung und rund um den Bau voll digital in den Betrieb übernommen. Das bildet das Fundament für einen digitalen Zwilling, der künftig Möglichkeiten zur Optimierung von Prozessen und der Effizienz eröffnet.

Und schließlich: Wir werden das Schienennetz Österreichs mit der neuesten Technologie digitalisieren. Einen ersten Streckenteil haben wir schon mit dem modernen Zugsicherungssystem ETCS ausgestattet. Ziel des Betreibers ÖBB ist, die Kapazität des Netzes bis 2040 zu verdoppeln. Dafür hat Siemens Mobility einen langfristigen Rahmenvertrag über 400 Millionen Euro bekommen.

Ein wichtiger strategischer Hebel ist, das digitale Geschäft bis 2025 jährlich um rund 10% zu steigern.

Im Geschäftsjahr 2023 waren wir damit erneut erfolgreich: Wir sind mit rund 12% auf 7,3 Milliarden Euro gewachsen – trotz der laufenden Umstellung auf SaaS beim Product-Lifecycle- Management, kurz PLM, von Digital Industries.

Und wir sind zuversichtlich, diese starke Wachstumsdynamik fortzusetzen.

Mit der laufenden SaaS-Umstellung unseres PLM-Geschäfts bin ich sehr zufrieden. Zwei Jahre nach dem Start sind wir voll auf Kurs.

Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, erreichte ein sehr gesundes Niveau von 15% gegenüber dem Vorjahr. Das wollen wir im Geschäftsjahr 2024 aufrechterhalten.

Der Cloud-ARR-Anteil beträgt bereits 1,2 Milliarden Euro, was 30% des gesamten ARR entspricht. Wir erwarten, das 40%-Ziel ein Jahr früher als geplant zu erreichen.

Rund 11.300 Kunden haben sich für das neue Geschäftsmodell entschieden. Der große Teil sind kleine und mittlere Unternehmen.

Und unter den SaaS-Kunden sind 77% neue Kunden. Das zeigt, dass wir mit unserem Ansatz erfolgreich sind, die bestehende Kundenbasis erheblich zu erweitern. Die Wechselrate im Quartal blieb auf hohem Niveau, sie betrug 87%.

Nach unserer Einschätzung haben wir die Talsohle der SaaS-Umstellung bei PLM und einem kleinen Teil unseres Electronic-Design-Automation-Geschäfts, kurz EDA, durchschritten.

Von nun an werden wir sukzessive höhere Beiträge zum profitablen Wachstum sehen. Den größeren Teil bei EDA, der rund ein Drittel ausmacht, werden wir weiter über zeitlich befristete Lizenzen betreiben.

Sie kennen unsere globale Investitionsstrategie über 2 Milliarden Euro zur Steigerung von Wachstum, Innovation und Resilienz. Als Abschluss haben wir kürzlich unser Investment in den USA bekannt gegeben, wo wir unsere Fertigungskapazitäten ausbauen.

In Dallas-Fort Worth werden wir hochmoderne elektrische Komponenten für die Stromversorgung von Rechenzentren produzieren. Wir investieren dazu 150 Millionen Euro in eine High-Tech-Fabrik, die wir komplett mit unserer Software und Automatisierung betreiben werden. Wir schaffen mindestens 700 Jobs. Die Fabrik startet 2024 und soll 2025 voll ausgelastet sein.

Über den KI-Boom habe ich schon gesprochen. Wir unterstützen hier unsere langjährigen Kunden: Bei Rechenzentren wird erwartet, dass die Nachfrage bis 2030 jährlich um rund 10% wachsen wird.

In dem Geschäft gewinnen wir Marktanteile und erreichten im Geschäftsjahr 2023 ein außergewöhnlich hohes Auftragsniveau von fast 2 Milliarden Euro. Das zweite Jahr in Folge verzeichnen wir ein Umsatzwachstum von rund 25%.

Und für das Geschäftsjahr 2024 sehen wir eine robuste Pipeline.

Um weiter erfolgreich zu sein, setzen wir zudem auf Innovationen.

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir etwa 6,2 Milliarden Euro ausgegeben, um unsere starke Hardware-Basis, die Konnektivität unserer Produkte und vor allem unser Software- und Digital-Portfolio auszubauen.

Für das Geschäftsjahr 2024 planen wir, die F&E-Intensität bei rund 8 Prozent des Umsatzes beizubehalten. In absoluten Zahlen wird das eine erneute Steigerung gegenüber 2023 sein.

Damit verfolgen wir zwei Ziele: unsere führende Technologieposition zu stärken und unsere Angebote für Nachhaltigkeit voranzutreiben.

Für beides ist ein großartiges Beispiel unsere klimafreundliche Schalentechnologie für die Stromverteilung, die keine fluorhaltigen Gase benötigt. Damit helfen wir unseren Kunden bei der Energiewende – und liegen damit sogar vor der Regulierung der EU.

Darüber hinaus arbeitet unser zentrales Technology-Team eng mit allen Geschäften zusammen. Gemeinsam holen sie das Optimale aus den mehr als 500 Millionen Euro heraus, die wir pro Jahr ganz gezielt in unsere elf Kerntechnologien investieren.

Ein zentraler strategischer Hebel ist die kontinuierliche Optimierung unseres Portfolios.

Im Geschäftsjahr 2023 haben wir einige Akquisitionen angekündigt, wie zum Beispiel Avery Design Systems für Digital Industries Software oder Heliox, ein Spezialist für Schnellladlösungen für elektrische Busse und LKW.

Wir werden mit diesen passgenauen Akquisitionen weitermachen.

Gleichzeitig haben wir mehrere kleinere Veräußerungen getätigt, in den Industriellen Geschäften und bei den Portfolio-Companies.

Nachdem wir unseren Anteil an der Siemens Energy AG im Geschäftsjahr 2023 auf 25,1% reduziert haben, arbeiten wir an einer beschleunigten Entflechtung von Siemens Energy in Indien.

Gestern haben wir eine Reihe von Maßnahmen angekündigt, darunter die Absicht, von Siemens Energy einen Anteil von 18% an Siemens Limited Indien für 2,1 Milliarden Euro in Barmitteln zu erwerben.

Im Zuge dessen haben wir mit Siemens Energy vereinbart, die Aktivitäten der indischen Tochtergesellschaft von Siemens durch eine Abspaltung zu entflechten.

Letztlich streben wir an, innerhalb von vier bis fünf Jahren wieder einen Anteil von 75% an der Siemens Limited Indien zu halten.

Siemens Energy wird Mehrheitsaktionär des dann börsennotierten Unternehmens Siemens Energy Indien.

Dies sind wichtige Schritte, um unsere Struktur zu vereinfachen und unseren Fokus zu schärfen. Und diesen Weg werden wir weiter verfolgen.

Wir haben Innomotics als neue Marke erfolgreich eingeführt: Einen führenden Anbieter von Motoren und Großantrieben. Das Unternehmen beschäftigt weltweit mehr als 15.000 Kolleginnen und Kollegen, und die Kunden vertrauen auf ihre Leistungsfähigkeit und Innovationsstärke.

Innomotics hat eine starke Performance und einen gesunden Auftragsbestand. Mit diesen attraktiven Aussichten haben wir beschlossen, den nächsten Schritt für die vollständige Unabhängigkeit von Innomotics zu machen.

Wir werden mit den Vorbereitungen für einen Börsengang beginnen. Wir prüfen auch alle anderen Optionen, weil wir immer nach dem besten Eigentümer für ein Geschäft suchen.

Bei der zukünftigen Aufstellung ist für uns wichtig, dass eine nachhaltige Entwicklung gesichert ist, die Wachstum und Wertsteigerung ermöglicht.

Wie Sie sehen können, arbeiten wir hart daran, unser führendes Technologieunternehmen beständig weiterzuentwickeln. Wir wollen noch mehr erreichen – für unsere Kunden, unsere Aktionäre, für die rund 320.000 Kolleginnen und Kollegen und für die Gesellschaft und die Umwelt.

Damit übergebe ich an Ralf Thomas. Er wird Ihnen die operative Leistung und unseren detaillierten Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 näher erläutern.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

einen guten Morgen auch von mir, meine sehr geehrten Damen und Herren. Ich freue mich, einige von Ihnen heute hier persönlich begrüßen zu dürfen. Ein herzliches Willkommen auch an all diejenigen, die heute virtuell teilnehmen.

Lassen Sie mich direkt in die Details zu unserem starken vierten Quartal, die hervorragende Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie in unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2024 einsteigen.

Digital Industries schloss das Geschäftsjahr mit einem beeindruckenden Endspurt ab. Die guten Ergebnisse bei Auftragseingang und Umsatzerlösen wurden vor allem von einem außerordentlich starken EDA-Softwaregeschäft beflügelt und lagen klar über den Markterwartungen.

Wie erwartet, verzeichneten wir bei den kurzzyklischen Automatisierungsgeschäften eine weitere Normalisierung des Bestellverhaltens. Insgesamt ging der Auftragseingang bei Digital Industries um 8 Prozent zurück; das Book-to-Bill-Verhältnis lag bei 0,83.

Das Softwaregeschäft erreichte mit 13 Großaufträgen, hauptsächlich im EDA-Geschäft, einen um mehr als 30 Prozent gestiegenen Auftragseingang und befindet sich somit auf einem bisher noch nie dagewesenen Niveau.

Die Normalisierung des Bestellverhaltens wurde von der Diskreten Automatisierung geprägt, während die Prozessautomatisierung einen Rückgang im Auftragseingang im mittleren einstelligen Prozentbereich verzeichnete.

Infolgedessen ist unser Auftragsbestand bei Digital Industries auf circa 11,5 Milliarden Euro zurückgegangen.

Der Auftragsbestand im Softwaregeschäft ist mit der fortschreitenden SaaS-Transformation sukzessive angestiegen und lag bei rund 5 Milliarden Euro.

In den Automatisierungsgeschäften lag der Auftragsbestand bei 6,3 Milliarden Euro und damit im Wesentlichen wie erwartet um rund 1,8 Milliarden Euro unter dem Wert des dritten Quartals.

Im Vergleich zu unseren historisch langfristigen Durchschnittswerten ist dies immer noch erhöht; die Entwicklung zeigt allerdings deutlich, dass wir bei der Reichweite des Auftragsbestands in Richtung des Niveaus vor der Pandemie zusteuern.

Auch im vierten Quartal gab es nur ein sehr geringes Ausmaß an Stornierungen seitens unserer Kunden.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die mit 11 Prozent beträchtlich gestiegen sind.

In den Automatisierungsgeschäften belief sich der Anstieg der Umsatzerlöse auf 6 Prozent. Dabei wuchs die Prozessautomatisierung um 13 Prozent, während wir in der Diskreten Automatisierung ein Plus von 3 Prozent verzeichneten. Positiv wirkten hier Großaufträge im Softwaregeschäft, die zu einem fulminanten Anstieg der Umsatzerlöse um 30 Prozent auf über 1,6 Milliarden Euro führten – den mit Abstand höchsten jemals erzielten Quartalswert.

Während das PLM-Geschäft im mittleren einstelligen Prozentbereich anstieg, erzielte das EDA-Geschäft ein fantastisches Wachstum von rund 75 Prozent. Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 erreichte das eher volatile EDA-Geschäft einen beeindruckenden Anstieg in Höhe von 15 Prozent.

Der Gewinn von fast 1,4 Milliarden Euro stieg auf einen Quartalsrekordwert, mit einer exzellenten Ergebnismarge von 23,1 Prozent. Dies ist vor allem auf den herausragenden Beitrag des EDA-Softwaregeschäfts zurückzuführen.

Im Automatisierungsgeschäft konnten wir eine weitere konsequente Abarbeitung unserer Aufträge mit guter Ergebnisqualität verzeichnen; allerdings mit einem ungünstigeren Mix als im Vorjahr.

Die Kosteninflation konnten wir auch in diesem Quartal überkompensieren: zum einen durch Preisanpassungen aus den Vorquartalen, die nun durch die Abarbeitung des Auftragsbestands realisiert werden konnten, und zum anderen durch Produktivitätssteigerungen.

Damit haben wir im vierten Quartal für die „economic equation“ erneut ein positives Nettoergebnis erzielt.

Unsere Investitionen in Cloud-Technologien belasteten im vierten Quartal die Marge von Digital Industries mit 130 Basispunkten, in gleicher Höhe auch das Gesamtgeschäftsjahr 2023.

Hoherfreulich war der erneut hervorragende Free Cash Flow von Digital Industries, der mehr als 1,3 Milliarden Euro betrug und damit nahezu auf dem Niveau des Rekordwerts des Vorjahres lag. Das zeigt auch die starke Cash Conversion-Rate von 0,96.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 erwirtschaftete Digital Industries einen Free Cash Flow von mehr als 4,2 Milliarden Euro und lieferte damit zum dritten Mal in Folge – und damit sehr zuverlässig – einen sehr hohen Cash-Beitrag, kombiniert mit einem starken zweistelligen Umsatzerlöswachstum.

Bei der geographischen Betrachtung ergibt sich folgendes Bild:

Wie auf der Folie ersichtlich, hat sich die Nachfrage im Automatisierungsgeschäft über unsere wichtigsten Regionen hinweg im Vergleich zu dem starken Wachstum der vergangenen zwei Jahre weiter normalisiert.

Am deutlichsten machte sich diese Entwicklung wie erwartet in China und Europa bemerkbar, wo wir einen kontinuierlichen Abbau der Lagerbestände sehen. Dieser wird sich bis in die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2024 fortsetzen.

In China sehen wir jedoch nach einem schwachen vierten Quartal erste Anzeichen einer Stabilisierung.

Das deutliche Wachstum der Umsatzerlöse in den Automatisierungsgeschäften ist insbesondere auf die konsequente Abarbeitung des Auftragsbestands in Europa zurückzuführen: In Deutschland stieg der Umsatz um 18 Prozent, in Italien sogar um 23 Prozent.

In China gingen die Umsatzerlöse um 14 Prozent zurück, was auf ein starkes Vergleichsquartal im Vorjahr und weniger Aufträge im kurzzyklischen Geschäft zurückzuführen ist.

In den USA erzielte die Prozessautomatisierung ein Wachstum im zweistelligen Prozentbereich.

Lassen Sie uns noch kurz auf unsere wichtigsten Endmärkte schauen:

Mit Blick auf die kommenden Quartale erwarten wir eine eher gedämpfte Wachstumsdynamik, getrieben durch den weiteren Abbau von Lagerbeständen und nachlassende Effekte der Preisinflation sowie ein schwächeres Investitionsklima aufgrund des höheren Zinsniveaus.

Unsere DI-Teams sehen diese Entwicklung als vorübergehend an und erwarten ab der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2024 eine Verbesserung des Investitionsklimas aufgrund langfristiger Nachfragetrends.

Auf dieser Grundlage erwarten wir nach drei Jahren mit außergewöhnlich hohen, zweistelligen Wachstumsraten für 2024 eher ein „Übergangsjahr“, bevor wieder beschleunigtes Wachstum einsetzen wird.

Für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2024 erwarten wir eine schwache wirtschaftliche Entwicklung mit einer eher verhaltenen Nachfrage, insbesondere in China und in Deutschland, sowie darüber hinaus den Abbau von Lagerbeständen in unseren wichtigsten Ländern.

Ab der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2024 gehen wir davon aus, dass sich eine Erholung einstellen wird.

Der Umsatzbeitrag aus dem vorhandenen Auftragsbestand wird sich erwartungsgemäß weiter normalisieren, sodass angesichts weitgehend normaler Lieferzeiten im Laufe des Jahres quasi wieder „Regelbetrieb“ bei Neuaufträgen für kurzzyklische Produkte einsetzen wird.

So wird DI auch im Geschäftsjahr 2024 eine überzeugende Leistung auf der „Topline“ erbringen.

Zudem erwarten wir auch im Geschäftsjahr 2024 ein positives Ergebnis für die sogenannte „economic equation“: erneut werden Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen die Kostenerhöhungen überkompensieren.

Aus heutiger Sicht werden wir mit Q1 eher verhalten in das neue Geschäftsjahr starten und uns danach kontinuierlich verbessern.

Wir gehen daher davon aus, dass der Auftragseingang im ersten Quartal aufgrund des weiteren Abbaus von Lagerbeständen in unserem Automationsgeschäft noch unter dem sehr starken Vorjahreswert liegen wird.

Desweiteren erwarten wir, dass das Umsatzerlöswachstum von Digital Industries auch im ersten Quartal in der Gesamtjahresprognose zwischen 0 und 3 Prozent liegen wird.

Das Wachstum in den Automatisierungs-geschäften wird dabei im Vergleich zum starken Vorjahresquartal voraussichtlich nahezu geradeaus laufen.

Im Softwaregeschäft werden die Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau erwartet. Dabei gehen wir von einem deutlichen Wachstum im PLM-Geschäft aufgrund der erfolgreichen SaaS-Umstellung aus.

Dieses wird jedoch durch niedrigere Umsätze im saisonal bedingt langsamer startenden EDA-Geschäft kompensiert, nachdem sich dort im vierten Quartal Großaufträge erheblich geballt hatten.

Über das erste Quartal hinaus erwarten wir für das gesamte Geschäftsjahr 2024 eine deutliche Beschleunigung des Umsatzwachstums im Softwaregeschäft.

Wir gehen davon aus, dass sich die Ergebnismarge im ersten Quartal von unten der Gesamtjahresprognose von 20 bis 23 Prozent nähern wird, im Vergleich zu einem sehr starken Vorjahresquartal mit einem äußerst günstigen Produktmix aus den Automatisierungsgeschäften und einer sehr hohen Kapazitätsauslastung.

Zusätzlich erwarten wir aufgrund der aktuellen Wechselkurse erheblich belastende Währungseffekte von etwa 100 Basispunkten.

Für das Softwaregeschäft erwarten wir den bereits beschriebenen saisonal bedingt verhaltenen Start.

Kommen wir nun zu der wirklich herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im vierten Quartal erneut abgeliefert hat – und dies über alle Kennzahlen hinweg.

Das SI-Team erzielte in robusten Endmärkten ein exzellentes Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen, und lieferte einen weiteren Beleg dafür, dass sich die Marge kontinuierlich verbessert.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 6 Prozent, was vor allem auf den Anstieg von 16 Prozent im Electrification-Geschäft zurückzuführen ist. Ausschlaggebend dafür war erneut eine Reihe größerer Aufträge, insbesondere bei Rechenzentren.

Das Buildings-Geschäft legte dank eines starken Lösungs- und Servicegeschäfts um 6 Prozent zu; im Electrical Products-Geschäft blieb das Wachstum im Vergleich zum starken Vorjahresquartal auf ähnlichem Niveau.

Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure liegt weiterhin auf einem Rekordniveau von 16,5 Milliarden Euro.

Das Umsatzwachstum war über alle Geschäfte hinweg breit gefächert und übertraf mit insgesamt 12 Prozent sogar deutlich die Markterwartungen. Den stärksten Beitrag lieferte das Electrification-Geschäft mit einem bemerkenswerten Zuwachs von 25 Prozent.

Ein deutliches Wachstum der Umsatzerlöse zeigten auch das Electrical Products-Geschäft mit 9 Prozent und das Buildings-Geschäft mit 7 Prozent.

Die lupenreine Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte in einer Ergebnismarge von 14,9 Prozent, die damit 70 Basispunkte über dem Niveau des Vorjahresquartals lag.

Zum exzellenten Ergebnis von SI trugen weiterhin Skaleneffekte und eine höhere Kapazitätsauslastung aus dem beträchtlichen Umsatzwachstum sowie anhaltende Kosteneinsparungen aus dem Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Belastungen aus der Kosteninflation, die sich vor allem aus höheren Löhnen und Gehältern ergaben, konnten durch Produktivitätssteigerungen und vorangegangene Preisanpassungen mehr als ausgeglichen werden.

Trotz des erheblichen Umsatzwachstums ist es dem SI-Team gelungen, Maßnahmen zur Reduzierung des Nettoumlaufvermögens, insbesondere von Vorräten, sehr erfolgreich umzusetzen.

Beim Free Cash Flow erzielte SI im vierten Quartal mit mehr als 1,4 Milliarden Euro einen bemerkenswerten Abschluss des Geschäftsjahres und ein neues Allzeithoch. Die Cash Conversion-Rate lag bei 0,95 für das Gesamtgeschäftsjahr und damit sogar deutlich über dem angestrebten Zielwert von „1 minus der Wachstumsrate“.

Kommen wir jetzt zur geographischen Entwicklung:

Wir haben eine robuste Nachfrage mit einer starken Dynamik in Europa und den USA gesehen, getrieben durch größere Aufträge bei Rechenzentren und in der Energieverteilung.

In China stieg der Auftragseingang um 2 Prozent gegenüber einem schwachen Vorjahresquartal im Zuge einer Stabilisierung der Binnennachfrage.

Die Umsatzerlöse sind in allen Regionen, mit Ausnahme von China, gestiegen. Dies war vor allem der Abarbeitung des Auftragsbestands in Europa und den beeindruckenden Wachstumsraten im mittleren Zehnprozentbereich in den USA zu verdanken.

Weitere Details zu den Regionen sehen Sie auf der eingblendeten Folie.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir nach wie vor nominales und reales Wachstum, das von der Abarbeitung des Auftragsbestands unterstützt wird. Dabei ist Nachhaltigkeit ein zunehmend wichtiger Treiber in vielen Marktsegmenten.

Lediglich für den Gewerbeimmobilien-Markt erwarten wir aufgrund des steigenden Zinsniveaus nur ein sehr geringes Wachstum.

Und wie Roland Busch Ihnen bereits vorgestellt hat, sehen wir im Markt für Rechenzentren eine beschleunigte Wachstumsdynamik, getrieben durch die stark zunehmende Nutzung von KI-basierten Anwendungen.

Ein weiterer resilienter Wachstumstrend, für den wir hervorragend aufgestellt sind, ist der Bereich der Energieverteilung, beflügelt durch die fortschreitende Integration erneuerbarer Energien und eine steigende Elektrifizierung in allen Bereichen.

Für das erste Quartal 2024 erwarten wir für Smart Infrastructure ein vergleichbares Umsatzwachstum, das sich am oberen Ende unseres Zielkorridors des Gesamtjahres von 7 bis 10 Prozent bewegen wird. Unterstützt wird dieses Wachstum insbesondere vom Auftragsbestand.

Wir gehen außerdem davon aus, dass die operative Ergebnismarge auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird, innerhalb des Zielkorridors für das gesamte Jahr von 15 bis 17 Prozent.

Mobility hat das Geschäftsjahr mit einem weiteren starken Quartal abgeschlossen.

Der Auftragseingang lag im vierten Quartal bei 3,2 Milliarden Euro; ein Plus von 26 Prozent. Darin enthalten sind zwei Großaufträge für Regionalzüge in Deutschland im Wert von insgesamt 700 Millionen Euro, die das Schienenfahrzeuggeschäft angekurbelt haben.

Im Bahninfrastrukturgeschäft ist der Auftragseingang stark gestiegen, getragen von mehreren Aufträgen in mittlerer Größenordnung und einem guten Basisgeschäft.

Beim Auftragsbestand sehen wir mit 45 Milliarden Euro eine massive Steigerung gegenüber dem Vorjahr – getrieben von einem außergewöhnlich hohen Auftragseingang von mehr als 20 Milliarden Euro im Geschäftsjahr 2023.

Im Auftragsbestand enthalten sind nahezu 13 Milliarden Euro Service-Volumen.

Und unsere Projekt-Pipeline für das Geschäftsjahr 2024 sieht weiterhin sehr vielversprechend aus, um auch dieses Jahr ein Book-to-Bill-Verhältnis von deutlich über 1 über alle Geschäftsaktivitäten hinweg zu erzielen.

Das erwartete Timing von größeren Projektvergaben signalisiert jedoch ein Auftragsniveau, das stark unter dem des Geschäftsjahres 2023 liegen wird.

Im Hinblick auf unsere Projekte in Ägypten machen wir Fortschritte bei der Projektausführung der sogenannten „Green Line“. Der erste Zug des Typs „Desiro“ ist kürzlich in Ägypten eingetroffen.

Für die „Red Line“ und die „Blue Line“ sind die Verträge erfolgreich abgeschlossen; als Vertragsbeginn für die beiden Strecken wurde das Ende des Kalenderjahres 2023 vereinbart.

Unsere Teams arbeiten mit Hochdruck auf das Financial Closing hin, das wir aus heutiger Sicht frühestens zum Ende des Kalenderjahres 2024 erwarten. Im Anschluss an das Financial Closing wird dann das restliche Auftragsvolumen von rund 5 Milliarden Euro als Auftragseingang gebucht.

Im vierten Quartal legten die Umsatzerlöse von Mobility auf breiter Basis um 10 Prozent zu; den stärksten Wachstumsbeitrag lieferten große Projekte im Schienenfahrzeuggeschäft.

Die Ergebnismarge von Mobility lag mit 8 Prozent im Rahmen unserer Erwartungen.

Mobility lieferte darüber hinaus einen bemerkenswerten Free Cash Flow von nahezu 600 Millionen Euro im vierten Quartal; für das Gesamtgeschäftsjahr belief sich der Free Cash Flow damit auf über 1 Milliarde Euro.

Die Cash Conversion-Rate lag für das Geschäftsjahr 2023 bei 1,19 und damit deutlich über unserem angestrebten Ziel von „1 minus der Wachstumsrate“. Damit hebt sich Siemens Mobility klar und eindeutig vom Wettbewerb ab.

Da Mobility im langfristigen Projektgeschäft beheimatet ist, fällt diese Wettbewerbsstärke noch beeindruckender aus, wenn man langfristig auf den Zeitraum seit 2016 zurückblickt:

In dieser Zeit lieferte Mobility kumuliert einen Free Cash Flow von 7 Milliarden Euro mit einer Cash Conversion-Rate von 1,05, erwirtschaftet in einem attraktiven, wenig kapitalintensivem Geschäftsmodell.

Für das erste Quartal 2024 von Mobility gehen wir von einem vergleichbaren Umsatzerlöswachstum zwischen 8 und 11 Prozent aus, was wir auch für das gesamte Geschäftsjahr 2024 erwarten.

Für das erste Quartal nehmen wir außerdem an, dass sich die Ergebnismarge von Mobility am unteren Ende des Zielkorridors für das gesamte Jahr von 8 bis 10 Prozent bewegen wird.

Kommen wir nun zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte. Im Anhang, auf Seite 34 der Präsentation, finden Sie wie üblich die gesamte Ergebnisüberleitung. Dazu möchte ich an dieser Stelle nur kurz eingehen:

Siemens Financial Services lieferte im vierten Quartal eine grundsolide Leistung ab, mit einem höheren Ergebnisbeitrag des Fremdfinanzierungsgeschäfts, vorwiegend wegen eines geringeren Kreditvorsorgebedarfs.

Besonders erfreulich ist die wie erwartet robuste Profitabilität innerhalb der Portfolio Companies. Und wie Roland Busch bereits adressiert hat, sind die nächsten strategischen Schritte auf einem guten Weg, während die Geschäfte ihre sogenannten „Full Potential-Pläne“ weiterhin erfolgreich vorantreiben.

Wie allseits bekannt, belastete das negative At-Equity-Ergebnis aus unserer Beteiligung an Siemens Energy das Ergebnis nach wie vor erheblich.

Der ultimative finanzwirtschaftliche Maßstab für eine hervorragende Performance ist und bleibt der Free Cash Flow. Allein im vierten Quartal erzielten unsere industriellen Geschäfte einen Free Cash Flow von 4,1 Milliarden Euro und eine exzellente Cash Conversion-Rate von 1,22.

Und über das gesamte Jahr hinweg haben wir einen Free Cash Flow des Siemens-Konzerns von mehr als 10 Milliarden Euro erreicht – das ist ein neuer Rekordwert!

Zusammen mit einem Cash Return on Revenue, also dem Verhältnis von Free Cash Flow zu Umsatz, von nahezu 13 Prozent zeigt dieses Ergebnis sehr eindrücklich, dass unser gesamtes Team weltweit einen starken Fokus auf ein effektives Working Capital Management legt.

Wir sind sehr zuversichtlich, diesen erfolgreichen Kurs auch im Geschäftsjahr 2024 fortzusetzen.

Dank unserer starken operativen Leistungsfähigkeit und unseres hervorragenden Free Cash Flow hat sich unsere Kapitalstruktur weiter verbessert.

Unsere Kapitalstruktur-Kennziffer, das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, lag zum Geschäftsjahresende bei einem Wert von 0,6 und gibt uns weiteren Spielraum und Flexibilität zur Fortsetzung unserer stringenten Kapitalallokation.

Mit unserem starken Investment-Grade-Rating haben wir auch im Geschäftsjahr 2024 exzellente Finanzierungsmöglichkeiten auf dem Kapitalmarkt.

Das Pensionsdefizit befindet sich auf einem historischen Tiefstand von 1,4 Milliarden Euro, und wir werden durch die Optimierung unseres Portfolios auch in Zukunft weitere Optionen haben, „Cash“ zu generieren.

Auch unsere Aktionärinnen und Aktionäre sollen natürlich von unseren Erfolgen bei Free Cash Flow, Kapitalstruktur und Liquidität profitieren.

Entsprechend unserer progressiven Dividendenpolitik wird Siemens der Hauptversammlung im Februar 2024 eine Dividende von 4 Euro und 70 Cent vorschlagen. Dieser Wert entspricht einer deutlichen Erhöhung von 45 Cent gegenüber dem Vorjahr. Daraus resultiert eine attraktive Dividendenrendite von 3,5 Prozent, basierend auf dem Schlusskurs der Aktie Ende September 2023 in Höhe von 135 Euro und 66 Cent.

Und wir werden auch weiterhin sehr umsichtig mit den Prioritäten bei unserer Kapitalallokation vorgehen.

Das laufende Aktienrückkaufprogramm ist zu 90 Prozent abgeschlossen. In diesem Rahmen wurde bislang ein Volumen von aktuell 2,7 Milliarden Euro zurückgekauft, mit einem attraktiven Durchschnittspreis von rund 118 Euro.

Wir werden daher ein neues, erweitertes Aktienrückkaufprogramm von bis zu 6 Milliarden Euro mit einer Laufzeit von bis zu 5 Jahren direkt nach Beendigung des laufenden Programms initiieren.

Damit komme ich nun zu den zugrundeliegenden Annahmen für unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2024.

Unsere Prognose für den Siemens-Konzern im Geschäftsjahr 2024 beruht auf der Annahme eines volatilen makroökonomischen Umfelds und darauf, dass die geopolitischen Spannungen nicht weiter zunehmen.

Unter diesen Bedingungen erwarten wir, dass unser Industrielles Geschäft weiter profitabel wachsen wird.

Wir gehen davon aus, dass die economic equation im Geschäftsjahr 2024 sowohl für Digital Industries als auch für Smart Infrastructure wieder positiv ausfallen wird.

Weitere Details zu unseren Annahmen können Sie der jetzt eingeblendeten Folie entnehmen.

Die Details zum Ausblick für die Bereiche außerhalb der industriellen Geschäfte finden Sie auf Seite 35 im Anhang. Ich möchte hier nur einen Punkt herausstellen:

Für die Portfolio Companies, einschließlich Innomatics, sind wir zuversichtlich, wieder eine operative Ergebnismarge von mehr als 5 Prozent zu erzielen. Bitte beachten Sie im Vorjahresvergleich, dass der Gewinn des Geschäftsjahres 2023 von einem Veräußerungserlös in Höhe von 148 Millionen Euro für das Commercial Vehicles-Geschäft profitierte.

Wir haben großes Vertrauen in die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens und seiner Mitarbeitenden und damit auch in unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2024.

Unser Ausblick setzt auf hohen Vergleichswerten aus dem hervorragenden Geschäftsjahr 2023 auf, insbesondere mit Blick auf die Dynamik im Auftragseingang. Wir sind zuversichtlich, trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen für das Geschäftsjahr 2024, unser wertsteigerndes Wachstum fortzusetzen.

Damit komme ich nun zu unserer Prognose auf Konzernebene und verweise für die differenzierte Darstellung nach einzelnen Geschäften auf unsere Ergebnisveröffentlichung.

Wir erwarten für den Siemens-Konzern ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 4 bis 8 Prozent und ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Wir gehen davon aus, dass wir im Geschäftsjahr 2024 durch das profitable Wachstum unseres Industriellen Geschäfts ein höheres unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, ohne Berücksichtigung von Siemens Energy Beteiligung, in einer Bandbreite von 10 Euro 40 Cent bis 11 Euro erreichen werden.

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

Wie Sie an diesem ambitionierten Ausblick erkennen können, beginnen wir das Geschäftsjahr 2024 aus einer Position der Stärke mit einem industrieführenden Portfolio und hoher Umsetzungskraft.

Makroökonomische Schwankungen beobachten wir jedoch weiterhin sehr genau, um unsere Kostenstruktur bei Bedarf schnell anpassen zu können.

Unsere Richtung ist klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig hohe Cash Flows generieren werden.

Ich möchte allen unseren Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt für ihr großes Engagement danken, mit dem sie zu den hervorragenden Ergebnissen beigetragen haben.

Und damit danke ich Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit.

* * *