

**REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ  
Q2/2021**

**„EXZELLENTER ERGEBNISSE ÜBER ALLE  
GESCHÄFTE HINWEG – AUSBLICK ERNEUT  
ANGEHOBEN“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 7. Mai 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

vielen Dank, dass Sie sich heute Zeit nehmen für die Ergebnisse unseres zweiten Quartals.

Es ist mir eine große Freude und Ehre, dieses Unternehmen mit seinen unglaublichen Gestaltungsmöglichkeiten führen zu dürfen. In Zeiten, in denen sich Gesellschaften und Märkte dramatisch verändern, liefern unsere Technologien die entscheidenden Impulse, unseren Kunden und Partnern bei der Lösung ihrer konkreten Herausforderungen zu helfen. Siemens ist bestens positioniert, um die digitale Transformation erfolgreich zu gestalten. Und die heutigen Zahlen zeigen das deutlich.

Ich freue mich sehr, dass wir wieder ein herausragendes Quartal abgeliefert haben. Der Dank dafür geht vor allem an alle Kolleginnen und Kollegen im Team Siemens weltweit – für ihr Engagement und ihre großartige Einstellung, immer weiter zu wachsen.

Wir haben im abgelaufenen Quartal große Fortschritte gemacht bei der Umsetzung unserer strategischen und operativen Ziele.

- Unser Portfolio ist noch stärker und fokussierter.
- Unsere Programme zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit liegen voll im Plan.
- Und unsere Angebote sind bestens darauf zugeschnitten, unsere Kunden bei ihrer digitalen Transformation zu unterstützen und für sie nachhaltige Werte zu schaffen.

Die Industrie erholt sich weiter. Das zeigt sich besonders in Schlüsselbranchen wie Automobil, Maschinenbau, Elektronik, Chemie und Pharma. Teilweise geht der Aufschwung darauf zurück, dass Unternehmen Nachholbedarf haben und auch zunehmende Einschränkungen in ihren Lieferketten abfedern.

Die Industrieproduktion in China liegt nun deutlich über dem Niveau vor der Corona-Pandemie. Europa und die USA erholen sich weiter – auch dank eines schnelleren Impftempos.

Die vielen staatlichen Finanzhilfen unterstützen mittelfristig bei der Modernisierung der Infrastrukturen und der Reduktion von CO2 Emissionen. Das begrüße ich ausdrücklich, und ich sehe hier große Chancen für unser Geschäft.

Insgesamt verbessert sich die wirtschaftliche Lage, wobei es große regionale Unterschiede gibt – je nach Ausmaß der Pandemie.

All diese Faktoren führen zu profitabilem Wachstum und einem hervorragenden Free Cash Flow. Wir gehen davon aus, dass wir dieses Momentum auch im zweiten Halbjahr haben. Gleichzeitig bleiben wir angesichts der Unsicherheiten der Pandemie umsichtig und wahren die Balance zwischen Chancen und Risiken.

Bei einer weiteren Öffnung der Wirtschaft erwarten wir eine leichte Erhöhung unserer Aufwendungen beispielsweise für Reisen und Messen. Zudem werden wir selektiv in unsere digitalen Anwendungen und Angebote für einzelne Branchen investieren – angepasst an die Märkte und Nachfrage unserer Kunden. Wir werden auch unsere Vertriebskanäle weiter optimieren, schließlich wollen wir die Chancen nutzen, die sich jetzt bieten.

Wir behalten unsere Lieferketten im Auge. Hier haben unsere Kolleginnen und Kollegen Großartiges geleistet. Sie arbeiten hart daran, die Risiken weiter zu verringern, die sich aus der Verknappung elektronischer Bauteile und Preissteigerungen in einigen Bereichen ergeben.

Derzeit sehen wir unter anderem eine angespannte Situation bei Stahl, Kunststoffen und Frachtkapazitäten. Daher könnten sich in den kommenden Monaten in einzelnen Fällen Einschränkungen in der Produktion und verlängerte Lieferzeiten ergeben.

Zum Ausblick: Aufgrund unserer starken Performance im ersten Halbjahr und deutlichen Gewinnen aus Portfoliomaßnahmen heben wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr 2021 erneut an:

- Wir erwarten ein Verhältnis vom Auftragseingang zum Umsatz über 1.
- Wir erwarten ein Umsatzplus für Siemens von 9 bis 11 Prozent auf vergleichbarer Basis.
- Und den Nettogewinn sehen wir jetzt zwischen 5,7 und 6,2 Milliarden Euro.

Bitte beachten Sie: diese Zahlen sind ohne die Effekte der Akquisition von Varian, weil das Closing erst nach Abschluss unseres zweiten Quartals erfolgte.

Lassen Sie mich zunächst einige Punkte etwas weiter ausführen. Zu unserem starken Portfolio:

Wie gerade erwähnt, hat Siemens Healthineers vor drei Wochen die Akquisition von Varian abgeschlossen und mit der Integration begonnen -- ein Meilenstein der strategischen Entwicklung. Für viele Millionen Krebspatienten weltweit bedeutet das eine bessere Versorgung in allen Stadien der Diagnose und Therapie.

Wir freuen uns sehr darüber, dass Varian strategisch sehr gut ins Portfolio passt, ebenso über die ausgewogene Finanzierungsstruktur und das Synergiepotential. Ich bin sicher, dass unser 75-prozentiger Anteil an Siemens Healthineers noch wertvoller wird.

Smart Infrastructure hat die Akquisition von C&S Electric abgeschlossen. Das passt exakt zu unserer Expansionsstrategie in Asien: Unsere Kunden in Indien können so auf dem schnell wachsenden Markt der Niederspannungsverteilung und Elektroinstallation zuverlässigere und effizientere Produkte anbieten. Zugleich wird C&S die Exportdrehzscheibe für die Märkte in der Region sein.

In einigen Regionen – und vor allem Indien – wütet die Pandemie in diesen Tagen besonders heftig. Meine Gedanken sind bei allen Kolleginnen und Kollegen, und bei allen Menschen, die von den schweren Folgen betroffen sind. Unsere Führungsmannschaft speziell in Indien tut alles, um unsere Beschäftigten zu schützen. Wir unterstützen von hier aus, so gut wir können. Ich hoffe, dass die internationale Hilfe bald greift und die Impfungen im Land vorankommen.

Über unsere Risikokapitalfirma Next47 haben wir längere Zeit nicht gesprochen. Fünf Jahre nach der Gründung kann ich mit Recht sagen, dass sich unsere Strategie ausgezahlt hat! Next47 tätigt für uns Finanzinvestments in Start-ups und gibt uns wichtige Impulse für die Entwicklung unseres Geschäfts.

Next47 ist derzeit in mehr als 30 vielversprechenden Unternehmen investiert. Siemens profitiert von diesen Start-ups durch eine technologische Zusammenarbeit auf Feldern, die für uns und vor allem unsere Kunden relevant sind.

Das Konzept geht auf: Im zweiten Quartal sind zwei Firmen in den USA an die Börse gegangen – ChargePoint und Aeva. Nach dem Listing hat die Neubewertung unseres Anteils an ChargePoint einen Ertrag von mehr als 200 Millionen Euro gebracht. Unseren Anteil haben wir an den Siemens Pensionsfonds übertragen.

Und letztlich haben wir die Veräußerung von Flender an Carlyle abgeschlossen – ein bedeutender Schritt für die weitere Fokussierung von Siemens. Der Verkauf hat einen Ertrag von knapp 900 Millionen Euro ergeben. Das ist mehr als wir erwartet hatten.

Die Chancen der digitalen Transformation habe ich zu Beginn schon angerissen. Die Hannover Messe ist ein hervorragendes Beispiel. Vor einigen Wochen fand sie zum zweiten Mal rein virtuell statt. Einige von Ihnen haben vielleicht die virtuelle 3D-Tour durch unsere Digital Enterprise-Angebote unternommen. Rund 3.500 Kolleginnen und Kollegen haben die Betreuung und Gespräche mit tausenden von Kunden übernommen.

Im Mittelpunkt unserer Ausstellung und Vorträge stand, wie wir die realen und digitalen Welten kombinieren können, und wie wir Künstliche Intelligenz, Edge Computing und Daten einsetzen, um unsere Kunden bei ihrer digitalen Transformation bestmöglich zu unterstützen.

Dabei können wir Prozesse in Produktion und Fertigung auch nachhaltiger gestalten – mit geringerem Einsatz von Ressourcen mehr erreichen!

Ein wesentlicher Bestandteil unseres Digitalisierungsangebotes ist unsere PLM-Software. Wir sind stolz darauf, dass die renommierten Analysten von Forrester Research unser Teamcenter-Portfolio als führend in der Fertigungsbranche ausgezeichnet haben.

Als wir das neue Kapitel bei Siemens aufgeschlagen haben, habe ich Ihnen bereits erläutert, dass wir unser ESG-Programm deutlich vorantreiben werden – unsere Anstrengungen bei Umwelt, unserem sozialen Engagement und Governance, also der Unternehmensführung.

Nachhaltigkeit ist Kern unseres Geschäftes und immer dabei, wenn wir mit Kunden, Regierungen oder Investoren sprechen. In vier Punkten haben wir uns kürzlich neue, ambitionierte Nachhaltigkeitsziele gesetzt, um das Pariser Klimaschutzabkommen zu unterstützen und die globale Erwärmung auf unter 1,5 Grad zu begrenzen.

Wir wollen bis 2030 die Dekarbonisierung vorantreiben indem wir:

- zu 100 Prozent elektrische Fahrzeuge in unserer Flotte anstreben
- zu 100 Prozent erneuerbare Energien einsetzen
- nur noch Null-Emissions-Gebäude besitzen oder leasen
- und wir wollen die Emissionen um 20 Prozent reduzieren, die in der Lieferkette anfallen.

Am Kapitalmarkttag am 24. Juni werden wir Ihnen weitere Details nennen.

Buchstäblich ein Leuchtturm für Nachhaltigkeit ist unsere Digitale Fabrik in Amberg. Aufgrund der systematischen digitalen Transformation hat das Werk vom Weltwirtschaftsforum den Rang eines globalen Leuchtturms erhalten – wie bereits auch unser Werk in Chengdu.

Das Team in dem Werk verbindet die Daten von Zulieferern und Kunden lückenlos und schafft so das Paradebeispiel einer „lean factory“ – einer schlanken und effizienten Produktion.

Der Erfolg ist eine Steigerung der Produktion um 140 Prozent, ohne dass der Verbrauch an Strom oder Ressourcen angestiegen ist – und das bei einer Verdopplung der Variantenvielfalt in der Fertigung.

Ein gutes Beispiel, wo wir Kunden unterstützen, ist unsere strategische Partnerschaft mit Mercedes-Benz. Wir werden gemeinsam die Fabrik in Berlin-Marienfelde modernisieren.

Was machen wir konkret? Wir digitalisieren den gesamten Produktionsprozess und erhöhen zudem die Energieeffizienz. Ein wichtiger Teil wird dabei auch die Weiterqualifizierung von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern sein. Diese Blaupause für eine nachhaltige, digitale Produktion will Mercedes-Benz in seinem gesamten Fertigungsnetzwerk ausrollen.

Nachhaltigen Kundennutzen zu schaffen, ist eine unserer strategischen Prioritäten. Ich möchte Ihnen einige Beispiele nennen:

Wie schnell ein Produkt auf den Markt kommt, ist im Kampf gegen die Pandemie ganz entscheidend. Ich spreche von Impfstoffen. Wir haben BioNTech geholfen, das Werk in Marburg für die Produktion von Covid-19-Impfstoff umzurüsten – und das in der Rekordzeit von fünf Monaten.

Wir haben eng zusammengearbeitet, um Technologien wie Prozesssteuerung und -leitsystem so schnell wie möglich einzusetzen. Jetzt ist die Produktion voll digitalisiert und papierlos.

Thema Elektromobilität: Unser Geschäft Smart Infrastructure baut sein Portfolio für elektrisches Laden weiter aus. Der Trend für emissionsfreie Fahrzeuge nimmt im wahrsten Sinn der Wortes Fahrt auf. Hier sehen wir große Chancen für substanzielles Wachstum.

Kunden wie etwa große Mineralölfirmen erweitern ihre Tankstellen mit elektrischer Ladeinfrastruktur. Andere Kunden sind beispielsweise regionale Versorger, Kommunen, Immobilienfirmen oder Betreiber von Flottenparks.

Ein weiteres Highlight: Mobility hat einen Auftrag für rund 190 Millionen Australische Dollar bekommen, um das Bahnnetz in New South Wales zu modernisieren. Unser Verkehrsmanagementsystem und neue Signaltechnik werden die Kapazität des Netzes erhöhen und es zuverlässiger und verfügbarer machen.

Wie wirkt sich das auf unsere Kennzahlen aus? So sieht unser Geschäft im zweiten Quartal aus:

Der Auftragseingang stieg auf vergleichbarer Basis um 11 Prozent auf 15,9 Milliarden Euro; mit einem starken Wert von 1,08 für das Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz. Bei Siemens Healthineers und Smart Infrastructure war das Wachstum zweistellig.

Der Umsatz stieg quer über alle Geschäfte und Regionen auf vergleichbarer Basis um 9 Prozent auf 14,7 Milliarden Euro. Das Wachstum war hier stärker als erwartet.

Ein signifikanter Beitrag kommt aus China, wo wir gegenüber dem Vorjahr einen sehr starken Anstieg von 44 Prozent verzeichnen. Das Wachstum erfolgt dennoch auf breiter Basis. In Deutschland sind es beispielsweise 7 Prozent.

Das angepasste EBITA unserer vier industriellen Geschäfte stieg substanziell auf 2,1 Milliarden Euro. Wir profitieren von einer starken, umsatzgetriebenen Gewinndynamik.

Außerdem zahlen sich unsere strukturellen Verbesserungen aus, und unsere Ausgaben verharren auf sehr niedrigem Niveau. Dieser Effekt wird aber zurückgehen.

Je besser die Pandemie unter Kontrolle sein wird, umso mehr öffnen einzelne Länder wieder, Reisen nehmen zu und ebenso unsere Aufwendungen für Marketing.

Die Marge beträgt exzellente 15,1 Prozent. Darin enthalten sind rund ein Prozentpunkt für Personalrestrukturierungsaufwendungen. Unterm Strich ergibt das einen Gewinn von 2,82 Euro pro Aktie – hier ist auch der Flender-Verkauf deutlich spürbar.

Ralf und ich sind überaus zufrieden, dass der Free Cash Flow konstant hoch ist: ein Free Cash Flow von 1,2 Milliarden Euro ist für das zweite Quartal eine sehr starke Leistung. Und ich verspreche, dass wir hier dranbleiben.

Bevor ich an Ralf übergebe, möchte ich mich nochmals für die großartige Unterstützung bedanken, die das neue Vorstandsteam aus dem gesamten Unternehmen bekommt. Die vielen positiven und ermutigenden Rückmeldungen zeigen, dass wir auf dem richtigen Kurs sind: ein fokussiertes Technologieunternehmen, ausgerichtet auf Wachstumsmärkte und bestens gerüstet, unsere Kunden zu unterstützen.

Ich bin fest davon überzeugt, dass Siemens zu den Unternehmen gehört, die gestärkt aus der Krise hervorgehen:

- weil wir unsere Kunden sehr gut kennen und ihnen echten Mehrwert liefern,
- weil wir die heute und in Zukunft relevanten Technologien entwickeln und anbieten,
- weil wir schnell und flexibel sind, und eine positive Grundhaltung haben,
- und schließlich, weil wir herausragend motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

bevor wir detailliert auf die exzellenten Ergebnisse im zweiten 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 Zahlen von Siemens Healthineers.

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

Nun zu unseren Industriellen Geschäften, beginnend mit Digital Industries.

Zwei der wichtigsten Kundenbranchen, die Automobilindustrie und der Maschinenbau, haben sich weiterhin mit großer Geschwindigkeit erholt.

Der Auftragseingang ist über alle Automatisierungsgeschäfte hinweg gestiegen: Das Wachstum war in der diskreten Automatisierung zweistellig, in der Prozessautomatisierung moderat. In China verzeichneten unsere Automatisierungsgeschäfte einen steilen Anstieg im Auftragseingang von 45 Prozent; aufgrund pandemiebedingter Schließungen im Vorjahresquartal stellte dieses jedoch eine relativ niedrige Vergleichsbasis dar.



Die kurzzyklischen Geschäfte profitierten auch davon, dass vielerorts die Lagerbestände wieder aufgestockt wurden.

Besonders erfreulich im zweiten Quartal war, dass die Umsatzerlöse von Digital Industries über alle Geschäfte hinweg zweistellig gewachsen sind. Der Anstieg im diskreten Automatisierungsgeschäft im mittleren Zehnprozentbereich wurde vor allem durch China beflügelt. Die Prozessautomatisierung kehrte dank des besseren Investitionsklimas in allen wichtigen Regionen zurück auf Wachstumskurs.

Im gesamten Bereich der Automatisierung stiegen die Umsatzerlöse vor allem in China an – im Verhältnis zu dem niedrigen Niveau des Vorjahres sogar um 61 Prozent; wir erwarten allerdings eine Verlangsamung dieses extremen Wachstums in den Folgequartalen.

In Europa sehen wir ebenfalls positive Impulse zur Rückkehr auf den Wachstumspfad. In den USA führte vor allem das Lösungsgeschäft zu einem beträchtlichen Umsatzwachstum.

Das Softwaregeschäft verzeichnete dank der elektronischen Designautomatisierungssoftware, kurz EDA, und durch Mendix ein Plus von 11 Prozent. Bei den Kunden unseres PLM-Geschäfts konnten wir eine breit angelegte, steigende Investitionsbereitschaft feststellen.

Die Ergebnismarge von Digital Industries lag bei exzellenten 20,1 Prozent. Wie erwartet wurde sie von Personalrestrukturierungsaufwendungen in Höhe von 200 Basispunkten belastet, die im Rahmen der bereits angekündigten strukturellen Verbesserungsmaßnahmen angefallen sind.

Erfreulicherweise konnte das stärkere Umsatzwachstum in den kurzzyklischen Geschäften auch in eine deutlich höhere Profitabilität überführt werden, wobei auch aufgrund der Covid-19-Pandemie gegenüber dem Vorjahresquartal erheblich geringere Reise- und Marketingaufwendungen positiv wirkten.

Wie mehrfach besprochen, tragen zudem auch unsere Programme zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit Früchte.

Ein starker Beitrag zur Marge von Digital Industries kam aus dem Softwaregeschäft, getrieben durch das EDA-Segment. Investitionen in Cloud-Technologien und Integrationsaufwendungen belasteten das Ergebnis im zweiten Quartal mit 110 Basispunkten und somit auf dem Niveau der Vorquartale.

Zum ersten Mal erzielte Digital Industries einen Free Cash Flow von über 1 Milliarde Euro in nur einem Quartal – ein außerordentlich beeindruckendes Ergebnis, über das wir uns ganz

besonders freuen! Vor allem unser konsequentes Working Capital Management sowie Kundenanzahlungen im Softwaregeschäft führten zu diesem Rekordergebnis.

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

In unseren wichtigsten Endmärkten erwarten wir in den nächsten Quartalen eine anhaltende Erholung sowie eine Verbesserung des Investitionsklimas in einer Vielzahl von Branchen. Dennoch sind wir uns voll und ganz bewusst, dass die Entwicklung der Pandemie nach wie vor zu Unsicherheiten führt. Und unser Team arbeitet besonders nachdrücklich daran – Roland Busch hat gerade schon darauf hingewiesen –, Risiken durch Lieferengpässe, beispielsweise bei elektronischen Bauelementen oder Kunststoffen, zu minimieren.

Auch in den kommenden Monaten erwarten wir angespannte Lieferketten und haben zudem potenzielle negative Entwicklungen durch steigende Rohstoffpreise in unseren Annahmen berücksichtigt.

Für das dritte Quartal von Digital Industries gehen wir aus heutiger Sicht davon aus, dass die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis beträchtlich wachsen werden.

Auf dieser Grundlage erwarten wir für das dritte Quartal eine Ergebnismarge leicht unter dem Niveau des zweiten Quartals; sie beinhaltet dann auch wieder schrittweise ansteigende Reise- und Marketingaufwendungen, sowie gezielte Investitionen, um künftige Wachstumschancen in der Automatisierung und im Softwaregeschäft realisieren zu können.

Nun zu Smart Infrastructure und einer starken Quartalsleistung über alle Kennzahlen hinweg. Wir sehen vor allem zwei Treiber für das solide Volumenwachstum: Erstens, eine weitere Erholung der industriellen Endmärkte unterstützte das starke kurzzyklische Electrical Products-Geschäft. Zweitens profitierte das Systemgeschäft von einer starken Nachfrage nach Stromverteilung, insbesondere im Zusammenhang mit der Errichtung von Rechenzentren und der Integration von erneuerbaren Energien.

Der Auftragseingang von Smart Infrastructure verzeichnete ein Plus von 10 Prozent, was hauptsächlich auf einen rasanten Anstieg im oberen Zehnprozentbereich bei unserer Geschäftseinheit Electrical Products zurückzuführen ist. Dabei haben angespannte Lieferketten und steigende Rohstoffpreise bei einigen Distributoren dazu beigetragen, dass Lagerbestände im zweiten Quartal merklich aufgestockt wurden.

Das Lösungs- und Servicegeschäft kehrte zusammen mit der spätzyklischen Erholung des

Marktes für Gewerbeimmobilien zu moderatem Wachstum zurück.

Smart Infrastructure erzielte ein Umsatzwachstum von 6 Prozent, das sich über alle wichtigen Regionen erstreckte. In China verzeichneten wir einen Anstieg von beeindruckenden 48 Prozent gegenüber der pandemiebedingt niedrigen Vergleichsbasis des Vorjahresquartals. In Deutschland betrug der Anstieg 3 Prozent, in den Vereinigten Staaten waren es 2 Prozent.

Das Produktgeschäft stieg beträchtlich um 13 Prozent an, und auch das Systemgeschäft legte deutlich zu. Das Lösungs- und Servicegeschäft entwickelte sich moderat rückläufig und erreichte wie erwartet seine Talsohle; künftig gehen wir hier wieder von Wachstum aus.

Die Ergebnismarge von 11 Prozent profitierte von einer höheren Kapazitätsauslastung sowie strukturellen Verbesserungen durch unsere Programme zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Wie bei Digital Industries war die Belastung aus dem Anstieg der Rohstoffpreise bisher auch für Smart Infrastructure begrenzt. Außerdem lagen die Reise- und Marketingaufwendungen, wengleich pandemiebedingt, dennoch ergebnisunterstützend auch in diesem Quartal wieder deutlich unter dem Vorjahreswert. Dieses Niveau wird sich auf Dauer jedoch nicht aufrechterhalten lassen.

Wir erwarten, dass sich das positive Momentum für unser kurzzyklisches Produktgeschäft fortsetzt und in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres auch das Lösungsgeschäft erfassen wird. Deshalb gehen wir für das dritte Quartal davon aus, dass sich die vergleichbare Wachstumsrate der Umsatzerlöse sogar im unteren zweistelligen Bereich befinden wird.

Dabei erwarten wir eine Ergebnismarge knapp über dem Niveau des zweiten Quartals.

Kommen wir zu unserem dritten Industriellen Geschäft: Mobility erbrachte auch im zweiten Quartal wieder eine solide Leistung in einem nach wie vor schwierigen Marktumfeld mit pandemiebedingten Einschränkungen für unsere Fabriken und erschwertem Zugang zu Kundenstandorten.

Der Auftragseingang ging um 8 Prozent zurück, unter anderem aufgrund der Verschiebung einiger Großaufträge in die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2021.

Die Umsatzerlöse hingegen wuchsen mit 3 Prozent, getrieben vom Bahninfrastrukturgeschäft und einem moderaten Anstieg im Servicegeschäft. Das Zuggeschäft war etwas rückläufig in diesem Quartal.

Mit einer Ergebnismarge von 9,2 Prozent erzielte Mobility wieder eine Profitabilität klar über dem Niveau der Wettbewerber.

Wir sind zuversichtlich, dass der Auftragseingang von Mobility in der zweiten Jahreshälfte des Geschäftsjahres 2021 steil ansteigen wird, da das Mobility-Team bereits einige der verzögerten Aufträge gebucht hat und davon ausgehen darf, aus einer extrem starken Projekt-Pipeline auch einige Großaufträge gewinnen zu können.

Bei den Umsatzerlösen wird sich das bisherige Wachstums-Momentum beschleunigen und wir werden in der zweiten Hälfte dieses Geschäftsjahres im mittleren einstelligen Prozentbereich wachsen.

Die Ergebnismarge erwarten wir auch im dritten Quartal wieder auf dem Niveau dieses Quartals. Der Free Cash Flow wird sich jedoch in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres deutlich erholen, wobei sich der größte Anstieg im vierten Quartal abzeichnet.

Als nächstes möchte ich Ihnen Einblick in einige Ergebnisfaktoren außerhalb unserer Industriellen Geschäfte geben und ihren Einfluss auf das gesamte Geschäftsjahr 2021 beschreiben – hier noch ohne die Effekte der Varian-Übernahme, auf die ich gleich noch eingehen werde.

Beginnen wir mit der bemerkenswerten Leistung von Siemens Financial Services im zweiten Quartal. Das Fremdfinanzierungsgeschäft war dank sehr geringer Kreditausfälle außergewöhnlich stark.

In Abwägung aller Chancen und Risiken erwarten wir, dass das SFS-Ergebnis in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2021 etwas unter dem Niveau der ersten Hälfte liegen wird.

Die Prognose für das gesamte Geschäftsjahr bleibt damit unverändert: eine beträchtliche Verbesserung gegenüber dem Geschäftsjahr 2020, jedoch noch unter dem Niveau aus der Zeit vor der Corona-Pandemie.

Die Portfolio Companies setzen wie erwartet ihre Full-Potential-Pläne weiter um, auch zur weiteren strukturellen Verbesserung, was im zweiten Quartal zu Restrukturierungsaufwendungen in Höhe von 63 Millionen Euro führte.

Für das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir, dass die leider weiterhin anhaltenden Verluste aus der Beteiligung an dem Valeo Siemens Joint Venture die positiven Beiträge aus den voll konsolidierten Unternehmenseinheiten deutlich übersteigen werden.

Bezüglich unserer Siemens Energy Beteiligung überwiegen signifikant negative Effekte aus

der Kaufpreisallokation weiterhin die positiven operativen Ergebnisse; sie belaufen sich für das Geschäftsjahr 2021 auf etwa minus 200 Millionen Euro.

Bei Siemens Real Estate werden in diesem Jahr keine größeren Veräußerungsgewinne mehr anfallen. Das Ergebnis wird deshalb erheblich unter dem Niveau des Vorjahres liegen und sich auf eine hohe zweistellige Millionensumme belaufen.

Im zweiten Quartal fiel in den Zentralen Posten ein Gewinn von 222 Millionen Euro in Zusammenhang mit der Übertragung unseres Anteils an ChargePoint in den Siemens Pension-Trust in Deutschland an.

Für das Geschäftsjahr 2021 erwarten wir, dass sich die Zentralen Posten und Pensionen weiterhin auf Vorjahresniveau bewegen, auch unter Berücksichtigung der Effekte aus gegebenenfalls höheren leistungsorientierten Jahresboni im Gesamtunternehmen.

Für den Posten PPA, das ist die planmäßige Abschreibung von immateriellen Vermögenswerten aus der Kaufpreisallokation, gehen wir exklusive Varian von einem Aufwand von etwa 600 Millionen Euro aus.

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

Darüber hinaus gehen wir von einer Steuerquote in einer Bandbreite zwischen 24 und 28 Prozent aus.

Innerhalb der nicht fortgeführten Aktivitäten haben wir im ersten Halbjahr einen vorsteuerlichen Veräußerungsgewinn für den Verkauf von Flender vereinnahmt, der mit 884 Millionen Euro über unseren Erwartungen lag. Flender lieferte außerdem zwischen Oktober und dem Abschluss der Transaktion sehr starke operative Ergebnisse ab.

Für den Rest des Jahres erwarten wir noch kleinere Aufwendungen im Nachgang des Flender-Verkaufs sowie geringfügige nachlaufende Aufwendungen aus der Abspaltung von Siemens Energy. Demzufolge werden die nicht fortgeführten Aktivitäten am Ende des Geschäftsjahres 2021 einen hohen dreistelligen Millionenbetrag im Ergebnis ausweisen.

Wie bereits erwähnt, war der Free Cash Flow im zweiten Quartal wirklich herausragend. Wir dürfen mit ein bisschen Stolz behaupten, dass unser gesamtes Team weltweit mehr denn je auf die Freisetzung von Cash ausgerichtet ist.

Unser kontinuierlicher Fokus auf Working Capital Management liefert hier, wie ich meine,

eindrucksvolle Ergebnisse. Eine Cash Conversion Rate von 0,86 für die Industriellen Geschäfte im traditionell eher schwächeren ersten Halbjahr ist wirklich bemerkenswert.

Auch der Free Cash Flow "all-in" überzeugte, obwohl im zweiten Quartal beträchtliche Steuerzahlungen in Höhe von 1,2 Milliarden Euro zu Buche schlugen, was sich allerdings über das Gesamtjahr hinweg weitgehend ausgleichen wird.

Mit der Vollendung der transformatorischen Akquisition von Varian durch Siemens Healthineers wurde zu Beginn des dritten Quartals ein wichtiger Meilenstein in deren Unternehmensgeschichte erreicht. Das strategische Ziel, für die gesamte Krebsversorgung einen starken Partner für Kunden und Patienten zu etablieren, ist mehr als überzeugend.

Als Mehrheitsaktionär hat Siemens die Finanzierung des Projekts wesentlich unterstützt durch die Platzierung von Anleihen in Höhe von 10 Milliarden US-Dollar zu sehr wettbewerbsfähigen Bedingungen und deren konzerninterne Weiterreichung unter Beachtung der einschlägigen gesetzlichen Regeln. Mit der zweiten Eigenkapitalerhöhung von Siemens Healthineers sank der Siemens-Anteil auf etwa 75 Prozent.

Wie vielmals erwähnt, halten wir für die Siemens AG an unserem starken Rating fest und haben bereits weitreichende Maßnahmen zur Rückführung unseres Fremdkapitals initiiert. Begünstigt werden diese durch unseren starken operativen Free Cash Flow sowie portfoliobedingte Liquiditätszuflüsse, wie zum Beispiel aus dem Flender-Verkauf.

Und unsere Zielstrebigkeit zahlt sich aus: erst kürzlich hat eine der Top-Ratingagenturen, Standard & Poor's, den Ausblick unseres Ratings um eine Stufe, und somit wieder auf „stabil“, angehoben.

Kommen wir nun zu unserem neuen Ausblick. Wie Ihnen Roland Busch bereits erläutert hat, heben wir unsere Erwartungen für das Wachstum der Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis für den Siemens-Konzern auf eine Bandbreite von 9 bis 11 Prozent an. Für den Gewinn nach Steuern gehen wir jetzt sogar von einer Bandbreite von 5,7 Milliarden bis 6,2 Milliarden Euro aus.

Ich gehe jetzt auch noch kurz auf unseren aktualisierten Ausblick für die einzelnen Geschäfte ein:

Digital Industries erwartet nun, dass die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 9 bis 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr steigen werden.

Die Erwartung für die Angepasste EBITA-Marge beläuft sich nun auf 20 bis 21 Prozent, also ein Prozentpunkt höher als bisher.

Smart Infrastructure geht davon aus, im Geschäftsjahr 2021 auf vergleichbarer Basis ein Umsatzerlöswachstum von 5 bis 7 Prozent zu erreichen, mit einer Angepassten EBITA-Marge zwischen 11 und 12 Prozent und damit einen halben Prozentpunkt höher als bisher erwartet.

Mobility erwartet weiterhin einen Anstieg der Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis im prozentual mittleren einstelligen Bereich und eine Angepasste EBITA-Marge zwischen 9,5 und 10,5 Prozent.

Ich möchte Sie wie immer an dieser Stelle darauf hinweisen, dass Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen hierin nicht berücksichtigt sind.

Die zu erwartenden Effekte in Verbindung mit der Akquisition von Varian durch Siemens Healthineers sind in den genannten Zahlen zu diesem Zeitpunkt noch nicht abgebildet.

Siemens Healthineers hat am 3. Mai eine vorläufige Einschätzung der finanziellen Auswirkung der Akquisition von Varian für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2021 veröffentlicht. Neben der operativen Leistung von Varian zählen dazu hauptsächlich durch die Rechnungslegung vorgegebene Einflüsse, wie die Angleichung der Richtlinien für Umsatzlegung und Effekte aus der Kaufpreisallokation, sowie transaktionsbezogene Einmalaufwendungen.

Basierend auf den vorliegenden Schätzungen von Siemens Healthineers erwarten wir, dass unser Gewinn nach Steuern in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2021 dadurch von einem negativen Effekt in der Höhe von 300 bis 500 Millionen Euro belastet sein wird.

Wir werden eine präzisere Bewertung dieser Effekte in Verbindung mit Varian anlässlich der Veröffentlichung unserer Ergebnisse zum dritten Quartal bekanntgeben.

Vielen Dank!

\* \* \*