

**REDE ZUR
JAHRESPRESSEKONFERENZ 2024**

**„STARKES VIERTES QUARTAL BEENDET
ERFOLGREICHES GESCHÄFTSJAHR 2024“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 14. November 2024

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

danke, dass Sie sich Zeit nehmen für die Ergebnisse des vierten Quartals und des gesamten Geschäftsjahres 2024. Wir schauen auch auf die Ziele für 2025 voraus.

Vor vier Jahren haben wir mit einer neuen Strategie begonnen: Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt. Und damit haben wir beeindruckende Ergebnisse erzielt.

Jetzt werden wir einen drauflegen. Wir beschleunigen die Transformation von Siemens. Wir werden unser Potenzial voll ausschöpfen. Dafür haben wir ein Programm gestartet: ONE Tech Company.

Die wichtigsten Punkte: ein noch stärkerer Kundenfokus, schnellere Innovationen und vor allem: stärkeres profitables Wachstum, um unsere Wertsteigerung zu beschleunigen. Dazu später mehr.

Fangen wir mit dem Geschäftsjahr 2024 an. Es war ein erfolgreiches! Wir haben in herausfordernden Zeiten erheblichen Mehrwert geschaffen – für alle unsere Stakeholder. Das Jahr war geprägt von geopolitischen und makroökonomischen Unsicherheiten. Wieder einmal. Und nach den Wahlen in den USA und angesichts der politischen Lage in Deutschland werden die Zeiten nicht einfacher.

Kriege, Risiken und Inflation durch neue Zölle und verstärkte nationale Alleingänge bremsen den globalen Handel und die Produktion. Das exportabhängige Europa und vor allem Deutschland hatten darunter zu leiden. Unsere Kunden haben ihre Lager weiter abgebaut, und es gibt Überkapazitäten, besonders in China. Auch das hat den globalen Produktionssektor weltweit belastet.

Aber: Digitalisierung und Künstliche Intelligenz boomen weiter, die Trends für mehr Resilienz sowie einer vollelektrischen und de-karbonisierten Welt sind ungebrochen. Das sind riesige Chancen für alle unsere Angebote bei Software, Automatisierung, Elektrifizierung, nachhaltigen Infrastrukturen und Mobilität.

Ich möchte daher unserem Team Siemens herzlich danken. Sie haben – zusammen mit unseren Kunden und Partnern – in diesem schwierigen Umfeld Hervorragendes geleistet. Denn Siemens hat als Technologieführer seine Chancen auf den Märkten klar genutzt.

Die Aufträge überstiegen 84 Milliarden Euro. Sie lagen um 4% unter den starken Vergleichswerten des Vorjahres, während der Umsatz um 3% stieg. Das gesunde Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz von 1,11 und der starke Auftragsbestand von 113 Milliarden Euro machen uns für das Geschäftsjahr 2025 zuversichtlich.

Das Ergebnis des Industriellen Geschäfts und die Ergebnismarge lagen auf dem Niveau unseres starken Vorjahres. Obwohl wir in der industriellen Automatisierung erheblichen Gegenwind hatten. Unsere starke operative Leistung, gerade auch im Vergleich zum Wettbewerb, zeigt sich am besten durch unseren kontinuierlich exzellenten Free Cash Flow.

Das Industrielle Geschäft lieferte ein weiteres Rekordjahr mit fast 11 Milliarden Euro Free Cash Flow. Insgesamt waren das für Siemens auf Konzernebene beeindruckende 9,5 Milliarden Euro.

Ein weiterer Beweis für die starke operative Leistung: Wir haben einen Rekord beim Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA. Ohne Siemens Energy liegt es bei 10 Euro 54 Cent, ein Anstieg von 6%. Das ist in dem Zielkorridor, den wir Ihnen vor einem Jahr genannt hatten.

Alle drei Geschäfte haben ihre aktualisierten Jahresprognosen erfüllt.

Der Umsatz von Digital Industries ging auf vergleichbarer Basis um 8% zurück. Er lag am unteren Ende der Prognose, aufgrund der herausfordernden Lage in unserem Automatisierungsgeschäft. Die Ergebnismarge erreichte 18,9%. Hier wurde die sehr positive Entwicklung des Softwaregeschäfts durch die schwächere Entwicklung bei der Automatisierung mehr als ausgeglichen.

Smart Infrastructure wuchs um 9% und erreichte bei der Profitabilität einen Rekord von 17,3%, was sogar die Jahresprognose übertraf.

Ich freue mich außerordentlich, dass das Umsatzvolumen im Geschäft mit Rechenzentren um mehr als 50% gestiegen ist. Es übersteigt nun mehr als 2 Milliarden Euro, und wir gewinnen hier eindeutig Marktanteile.

Smart Infrastructure verbessert sich weiter und weiter. Über 16 Quartale hat das Team die Ergebnismarge gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert. Über vier Jahre. Was für eine Leistung. Und auf ihrem Kapitalmarkttag am 12. Dezember wird das Team noch einen drauflegen.

Ich freue mich daher außerordentlich, dass wir den Vertrag mit Matthias Rebellius verlängern konnten, und zwar so, wie er es sich gewünscht hat. Das haben wir ja gestern Abend schon bekannt gegeben. Matthias hat eine unglaubliche Leidenschaft für Technologie, riesen Erfahrung über Märkte und Regionen hinweg, und vor allem, er gibt alles für die Kunden. Ich danke ihm, dass wir ihn weiter im Team Siemens haben!

Mobility erzielte mit 9% erneut ein gesundes Umsatzwachstum, indem die Aufträge konsequent abgearbeitet wurden.

Der Auftragseingang für das Gesamtjahr erreichte 15,8 Milliarden Euro. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz liegt bei fast 1,4. Das zeigt, welche Dynamik der Markt hat. Und erneut hat das Team eine branchenführende Profitabilität erreicht sowie einen starken Free Cash Flow.

Hier sehen Sie, wie ausgewogen wir regional aufgestellt sind. Global präsent, zugleich widerstandsfähig und wir können dort investieren, wo unsere größten Möglichkeiten liegen.

Im Geschäftsjahr 2024 kamen aus den USA ein Umsatzwachstum von 12%, Indien legte um 16% zu. Deutschland und China waren dagegen rückläufig.

Nun zu den Highlights des vierten Quartals:

Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz erreichte 1,1. Es war getrieben durch starke Aufträge bei Mobility – plus 47% - und signifikantes Wachstum bei Smart Infrastructure durch Großaufträge.

Der Auftragseingang bei Digital Industries lag wie erwartet unter dem Vorjahr. Im Automatisierungsgeschäft gab es gegenüber dem Tiefpunkt des Vorjahres einen leichten Aufwärtstrend. Allerdings blieb die gesamtwirtschaftliche Entwicklung schwach. In Branchen wie Automobil- und Maschinenbau wurde wenig investiert.

Verschiedene Indikatoren und Unternehmensmeldungen deuten auf eine verzögerte Erholung in unserer Schlüsselregion Europa hin. Die Nachfrage in China leidet weiter an dem anhaltenden Abbau der Lagerbestände. Hier sehen wir aber erste positive Entwicklungen, die durch staatliche Anreize unterstützt werden.

In unserem Softwaregeschäft buchten wir mehrere große Aufträge. Das war aber unter dem außergewöhnlich hohen Niveau der großen Aufträge, die wir bei Electronic Design Automation im Vorjahr verzeichneten.

Das Umsatzwachstum erreichte insgesamt 2%. Der größte Beitrag kam von Mobility mit 15%. Smart Infrastructure wuchs um 9%. Das Softwaregeschäft in Digital Industries wuchs moderat gegenüber dem starken Vergleichswert. Das Automatisierungsgeschäft war deutlich schwächer.

Ich bin besonders stolz auf unsere Teams bei der Elektrifizierung und Electrical Products. Beide erzielten ein Umsatzwachstum im niedrigen zweistelligen Bereich. Sie konnten die Produktion extrem schnell steigern. Also unsere Kapazitäten erhöhen und zugleich die Lieferkette sehr gut managen.

Am Ende zählt aber nur wertschaffendes Wachstum – und genau das haben wir auf äußerst beeindruckende Weise erreicht:

- mit einem starken Ergebnis von 3,1 Milliarden Euro im Industriellen Geschäft
- und für mich der herausragende Höhepunkt – mit 5 Milliarden Euro Free Cash Flow all-in.

Auch das digitale Geschäft war ein wesentlicher Wachstumstreiber im Geschäftsjahr 2024. Es stieg um 22%. Der Umsatz erreichte 9 Milliarden Euro. Das sind etwa 12% des Gesamtumsatzes.

Auf unsere offene, digitale Geschäftsplattform Siemens Xcelerator, Software-as-a-Service und die Akquisition von Altair Engineering gehe ich noch ausführlicher ein. Die SaaS-Umstellung bei Digital Industries ist voll im Plan. Der ARR – also der jährlich wiederkehrende Umsatz – wuchs im vierten Quartal mit 14%.

Altair wird die größte Akquisition der Siemens AG sein. Und wir schärfen unser Profil kontinuierlich, auch durch gezielte kleinere Investitionen und Verkäufe. Ein wichtiger Meilenstein war hier der Abschluss des Verkaufs von Innomotics am 1. Oktober und der angekündigte Verkauf von Airport Logistics.

Weil unser Unternehmen stark und erfolgreich ist, wollen wir auch die progressive Dividendenpolitik fortsetzen. Wir schlagen der Hauptversammlung 2025 eine Dividende von 5 Euro 20 Cent vor, ein Anstieg um 50 Cent.

Ralf Thomas wird Ihnen anschließend ausführlich unsere Annahmen für den Ausblick erläutern. Nur so viel: Wir erwarten für das laufende Geschäftsjahr weiteres wertschaffendes Wachstum.

Nun ausführlicher zu unserem Programm ONE Tech Company.

Wir haben in den vergangenen vier Jahren enorm viel erreicht. In Zahlen: starkes, profitables Wachstum, zahlreiche Rekorde. Und wir sind auch technologisch führend. Wir werden klar wahrgenommen als Technologieunternehmen. Kurz: Wir haben eine starke Basis für zukünftige Erfolge.

Strategisch ist unser Portfolio hervorragend an den langfristigen Wachstumstrends ausgerichtet: Elektrifizierung, Automatisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Das brauchen unsere Kunden. Das brauchen weltweit alle Gesellschaften, um die großen Probleme unserer Zeit zu lösen.

Das sind super Voraussetzungen, große Chancen. Und die wollen wir nutzen. Mit einem Programm, das auf Wachstum ausgerichtet ist. Denn wir sind an einem Wendepunkt. Technologien, etwa KI und Software, verändern die Welt immer schneller, und Märkte verschieben sich, es gibt mehr Wettbewerb, etwa in China. Viele sehen da große Risiken. Wir sehen große Chancen. Wir werden Siemens daher verändern. Kraftvoll und nachhaltig, aber anders als bisher.

Und wir haben mit unserem ONE Technology Company Programm bereits begonnen. Dieses Programm hat kein festes Zieldatum, sondern wir arbeiten gemeinsam an kurz und mittelfristigen Zielen. Wir agieren nicht aus der Defensive, um bei Finanzkennzahlen aufzuholen.

Und wir verändern an vielen Stellen die Art und Weise, wie wir unsere Geschäfte operativ betreiben, aber ohne das Unternehmen auf den Kopf zu stellen.

ONE Tech Company.

Als EIN Technologieunternehmen werden wir das Potenzial von Siemens voll ausschöpfen. Das bedeutet: ein noch stärkerer Kundenfokus, schnellere Innovationen und vor allem: stärkeres profitables Wachstum. Kurz: Es ist ein Wachstumsprogramm. Kein Sparprogramm.

Die Arbeitspakete gruppieren wir nach drei Themen, und wir nennen sie Tracks. Also, Wege zu unserem Leitstern: ONE Tech Company. Es sind: Foundational Tracks, Investment Tracks und Productivity Tracks.

Foundational Tracks. Hier verändern wir grundlegend, wie wir bei Siemens zusammenarbeiten. Wir optimieren Prozesse, Strukturen und Systeme. Wir ändern auch unser Verhalten, und wie wir Leistung wahrnehmen und honorieren. Wir werden ein noch schlagkräftigeres Unternehmen, das Skaleneffekte schneller nutzt und von intensiverer Zusammenarbeit immens profitiert.

Ich gebe Ihnen Beispiele: Erstens haben wir ein starkes Team geschaffen, das die Entwicklung von Basistechnologien für unsere Einheiten übernimmt. Also einmal die besten Software-Services entwickeln, und unsere Geschäfte setzen sie in ihren Produkten ein. Damit beseitigen wir Doppelarbeiten, und unsere Kunden profitieren davon, dass sie unsere Produkte universeller einsetzen können.

Zweitens beschleunigen wir die Entwicklung skalierbarer digitaler Angebote für verschiedene Branchen und steigern unsere Vertriebsaktivitäten. Wir machen das geschäftsübergreifend und auch, indem wir unser Partner-Ökosystem von Siemens Xcelerator und unsere Datenschätze besser nutzen. Damit helfen wir unseren Kunden bei ihrer Transformation und Wertsteigerung.

Und drittens: Wir integrieren KI in alle unsere Angebote, mit einer durchgängigen Datenstrategie.

Dies bringt mich zu den Investitionen: Wir werden unser Kapital noch fokussierter in Wachstumsfelder investieren – in bestehende Geschäfte und auch in Akquisitionen.

Einen Meilenstein haben wir vor gut zwei Wochen bekannt gegeben: Den geplanten Kauf von Altair Engineering. Ein weiterer Fokus der Investment Tracks liegt auf gezielten Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie auf Wachstumsregionen und

-branchen, wie Indien oder etwa Rechenzentren.

Der dritte Weg zum Ziel heißt Produktivität. Dafür investieren wir im Geschäftsjahr 2025, und zwar in unsere eigene digitale Transformation. Wir führen neue IT-Werkzeuge ein, um unsere Abläufe zu optimieren.

Außerdem werden wir mit KI und Datenanalysen die Effizienz in allen Teilen des Unternehmens steigern und unsere Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Ein Beispiel sind KI-Tools für das einfachere und schnellere Programmieren. Dafür werden wir unsere Belegschaft weiterbilden und auch weiter verändern.

In den kommenden Monaten werden wir über alle Fortschritte regelmäßig berichten. Ende des Kalenderjahres 2025 werden wir auf einem Kapitalmarkttag umfassend über die Fortschritte informieren – wie gut wir auf dem Weg als EIN Technologieunternehmen vorankommen.

Nun zu den Fortschritten bei Siemens Xcelerator: Vor einem Jahr haben wir eine bedeutende Partnerschaft mit Microsoft angekündigt: den Start des Siemens Industrial Copilot.

Und wir haben gemeinsam erhebliche Fortschritte gemacht: Inzwischen nutzen mehr als 100 Unternehmen den Copiloten. Unser Partner thyssenkrupp Automation Engineering plant als erster die weltweite Einführung in allen seinen Maschinen. Mehr als 120.000 Nutzer unseres TIA-Portals, das ist eine Entwicklungsplattform für Automatisierung, können ihre Arbeit jetzt mit dieser generativen KI verbessern.

Und noch ein Beispiel, wie wir KI skalieren. In dieser Woche haben wir auf der Messe SPS die jüngste Innovation aus unserer Partnerschaft mit NVIDIA auf den Markt gebracht: Eine Industrial AI-Suite, die auf einer neuen Version unserer Industrie PCs läuft – mit GPUs von NVIDIA.

Das beschleunigt die Ausführung von KI um das 25-fache. Damit machen wir komplexe KI-Anwendungen für die Automatisierung breit verfügbar und steigern die Effizienz.

Wir verbessern unser Angebot von Siemens Xcelerator fortlaufend in allen Geschäften: Auf der Bahnmesse Innotrans haben wir Signaling X vorgestellt. Damit führen wir den Bahnverkehr in die digitale Zukunft. Künftig können Signalsysteme im Fern- und Nahverkehr nahtlos von einem zentralen Rechenzentrum aus gesteuert und betrieben werden.

Im Zusammenspiel mit Zugplanungssystemen können Bahnunternehmen ihren Betrieb um bis zu 20% effizienter machen.

Indem wir Siemens Xcelerator mit unserem Branchenwissen kombinieren, können unsere Angebote skalieren und unsere Kunden gleichzeitig nachhaltiger werden:

Wir arbeiten mit Merck an ihrem Konzept für die smarte Fertigung der Zukunft. Als bevorzugter Partner liefern wir modernste Software und -hardware für ihre drei Geschäftsbereiche.

Mit modularer Produktion können Produkte schneller auf den Markt gebracht werden, sie senkt Investitionskosten und auch CO2-Emissionen. Solch intelligente Anwendungen können auch in Krankenhäusern verwendet werden.

Das Kantonsspital Baden in der Schweiz, das in Kürze eröffnet, kann durch unsere maßgeschneiderte IoT-Plattform den Betrieb optimieren und die Patienten besser versorgen.

Einfach ausgedrückt: Wir haben im Spital eine Art Google Maps installiert. Wir helfen dabei, dass Krankenschwestern und Pfleger wichtige medizinische Geräte für Untersuchungen oder Behandlungen sofort finden. Die sind oft verstreut und müssen gesucht werden. Das kostet Zeit. Tausende intelligente Sensoren an diesen Geräten speisen ein App-basiertes Navigationssystem, sodass das Personal die Geräte in Echtzeit orten kann.

Das Krankenhaus nutzt auch unser umfassendes Portfolio für intelligente Gebäude.

In den Niederlanden arbeiten wir mit Alliander zusammen, einem großen Stromnetzbetreiber, der 3,5 Millionen Kunden bedient. Mit unserer neuen Software „Gridscale X“ können wir deren Auslastung des Netzes um bis zu 30% erhöhen, ohne dass der Kunde neue Stromtrassen bauen muss. Damit unterstützen wir die Energiewende, weil mehr erneuerbare Energie ins Netz eingespeist werden kann.

Aus dem Geschäft von Mobility kommt ein großartiges Beispiel für Zusammenarbeit bei Siemens: Die Transportbehörde von Singapur hat ein von Siemens geführtes Konsortium mit der Stromversorgung für die Cross Island Line beauftragt.

Und Smart Infrastructure liefert die Mittelspannungsschaltanlagen. Wir haben hier vor einigen Monaten einen Auftrag für das Signalsystem bekommen. Die Kombination beider Systeme macht die Bahnlinie nachhaltiger und kosteneffizienter.

Unser digitales Geschäft ist ein wichtiger strategischer Hebel für Wertschöpfung. Im Geschäftsjahr 2024 haben wir hier einen Sprung gemacht. Durch große Lizenzverträge für Software und die sehr erfolgreiche Umstellung auf Software-as-a-Service.

Wir verzeichnen über die vergangenen vier Jahre eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von 14% auf 9 Milliarden Euro.

Alle unsere Geschäftsbereiche arbeiten daran, das Portfolio von Siemens Xcelerator zu erweitern und zu fördern. Und wenn wir Altair Engineering integriert haben, wird das den Anteil des digitalen Umsatzes weiter steigern.

Noch einige Details zur Umstellung des Produkt-Lebenszyklus-Geschäfts und einem Teil des EDA-Geschäfts von Digital Industries auf Software-as-a-Service. Ein ganz entscheidender Faktor für das Wachstum unseres digitalen Geschäfts.

Über drei Jahre haben wir hier beeindruckende Ergebnisse erzielt, und dieses Momentum werden wir beibehalten. Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, erreichte ein sehr starkes Niveau von 14% gegenüber dem Vorjahresquartal. Wir wollen beim ARR im Geschäftsjahr 2025 weiterhin im niedrigen Zehnerbereich wachsen; über unserem Ziel von mehr als 10%.

Der Cloud-Anteil beträgt 1,8 Milliarden Euro, was 42% des ARR entspricht. Damit haben wir unser Ziel von 40% ein Jahr früher als geplant erreicht und sogar übertroffen.

Das Team wird bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025 die 50%-Marke anstreben. Alle Messgrößen – also Zahl der Kunden, der Anteil kleiner und mittelständischer Unternehmen, sowie die Umstellungsrate auf SaaS – bewegen sich in die richtige Richtung.

Mehr als 90 Prozent unseres Geschäfts hilft unseren Kunden, nachhaltiger zu werden. Zwei aktuelle Beispiele: Unser Beitritt zur Global Battery Alliance, um Nachhaltigkeit in der gesamten Wertschöpfungskette bei Batterien zu schaffen. Außerdem verwenden wir für unsere Schaltschränke umweltfreundlich produzierten Stahl.

Ein sehr wichtiger Schritt war, dass unsere ambitionierten kurz- und langfristigen Ziele zur Senkung von Emissionen von der Science Based Targets Initiative bestätigt wurden. Wir werden mit aller Kraft weiter an der Dekarbonisierung arbeiten.

Je schneller wir Innovationen auf den Markt bringen, desto erfolgreicher sind wir.

Im Geschäftsjahr 2024 haben wir rund 6,3 Milliarden Euro in Forschung und Entwicklung investiert. Wir haben unsere starke vernetzte Hardwarebasis verbessert und deutlich in unser Software- und Digitalportfolio investiert.

Für das Geschäftsjahr 2025 planen wir, die Intensität der F&E mindestens auf einem Niveau von 8,3 Prozent des Umsatzes zu halten, möglicherweise auch etwas mehr. In absoluten Zahlen sehen wir Wachstum.

Um unser Potenzial als ONE Tech Company zu heben, müssen wir unser Softwaregeschäft skalieren, so wie spezialisierte Softwareunternehmen es machen.

Dafür haben wir einen wichtigen Schritt gemacht. Wie erwähnt, haben wir alle relevanten Ressourcen für die Entwicklung von geschäftsübergreifender Basissoftware und Anwendungen in einer Einheit gebündelt. Wir nennen sie „Foundational Technologies“.

Dieses starke Team wird eine gemeinsame Grundlage für die Softwareservices aller Geschäfte schaffen, damit Kunden mit uns einfacher und nahtlos digital interagieren können – egal an welchem Teil unseres Portfolios sie interessiert sind.

Diese Dienste werden dann im gesamten Unternehmen eingesetzt. So werden wir Innovationen beschleunigen, Kern-Softwareservices effektiver und effizienter in unsere Produkte integrieren, interne Redundanzen beseitigen und vor allem wollen wir damit noch mehr Kunden für Siemens Xcelerator begeistern.

Foundational Technologies wird eng mit allen Geschäften zusammenarbeiten. Damit maximieren wir den Effekt unserer Investitionen in die 11 Kerntechnologien von Siemens.

Nun zu der strategischen Akquisition von Altair Engineering. Sie wird unserem Geschäft mit industrieller Software einen entscheidenden Schub verleihen. Wir bauen unser führendes Softwareportfolio seit 2007 kontinuierlich aus. Mit einer visionären Strategie, die wir hervorragend umsetzen.

Der geplante Zukauf ist ein klarer Beweis, dass wir es mit ONE Tech Company und dem Investment Track sehr ernst meinen. Das Portfolio von Altair stärkt unser Angebot mit digitalen Zwillingen enorm – mit einem kompletten Spektrum von Simulation und KI.

Auch andere Zukäufe machen uns kontinuierlich stärker und schärfen unseren Fokus. Kürzlich haben wir zwei passgenaue Akquisitionen angekündigt. Wir werden das Portfolio von Smart Infrastructure mit Schaltanlagen von Trayer und Brandschutzprodukten von Danfoss ergänzen.

Mit dem angekündigten Verkauf von Airport Logistics an Vanderlande werden wir das Kapitel der Portfolio Companies sehr erfolgreich abschließen.

Außerdem gibt es für Siemens Energy India einen klaren Weg für die Börsennotierung im Jahr 2025. In der weiteren Folge werden wir zu einem Anteil von 75% an Siemens Ltd. India zurückkehren. Und in 3-4 Jahren werden wir uns aus den Energy-Aktivitäten zurückziehen.

Damit übergebe ich an Ralf Thomas, der Ihnen weitere Details berichten und auch den Ausblick erläutern wird.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

einen guten Morgen auch von mir. Ich freue mich, einige von Ihnen hier vor Ort begrüßen zu dürfen. Ein herzliches Willkommen auch an diejenigen, die heute virtuell zugeschaltet sind. Lassen Sie mich direkt in die Details zu unserem starken vierten Quartal und unserem Ausblick für das Geschäftsjahr 2025 einsteigen.

Wir beginnen mit Digital Industries. Der Auftragseingang von Digital Industries lag mit 4,3 Milliarden Euro um 6 Prozent unter dem Wert des Vorjahres; das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 0,93.

Das Softwaregeschäft setzte seinen starken Wachstumspfad mit einem Auftragseingang von über 1,9 Milliarden Euro, und einem Book-to-Bill-Verhältnis von deutlich über 1 fort, maßgeblich getrieben von einer Reihe größerer Aufträge im EDA-Geschäft.

Einige dieser Aufträge konnten sogar früher realisiert werden als in unserer Projekt-Pipeline ursprünglich erwartet. Aufgrund des noch nie dagewesenen Auftragsvolumens im EDA-Geschäft lieferte das Vorjahresquartal allerdings außergewöhnlich hohe Vergleichswerte.

Das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries verzeichnete beim Auftragseingang einen leichten Rückgang gegenüber dem Vorquartal, lag jedoch erwartungsgemäß moderat über der Talsohle im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2023.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, blieb das Marktumfeld aufgrund des niedrigen Produktionsvolumens in wichtigen Kundenindustrien und der zurückhaltenden Investitionstätigkeit in unseren Schlüsselregionen, insbesondere in Europa, weiter herausfordernd. In China konnten wir die erwarteten Fortschritte beim Abbau der Lagerbestände erzielen.

Wir sehen jedoch nach wie vor erhöhte Bestandsniveaus, vor allem in der Fabrikautomatisierung. Wir gehen daher weiterhin davon aus, dass sich die Lagerbestände nicht vor dem zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2025 vollständig normalisieren werden.

Der Auftragsbestand bei Digital Industries sank weiter auf 9,2 Milliarden Euro. Davon entfielen 5,6 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft. Ein Wert, der mit dem zunehmenden Anteil an wiederkehrenden Umsätzen aufgrund der SaaS-Umstellung im Laufe der Zeit immer größer geworden ist.

Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand bei 3,6 Milliarden Euro und wird damit kurzfristig nur sehr begrenzt zum Umsatzwachstum beitragen können.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um 18 Prozent zurückgegangen sind. Hierbei verzeichnete das Softwaregeschäft einen Zuwachs von 4 Prozent gegenüber dem starken Vorjahresquartal, maßgeblich getragen vom PLM-Geschäft mit einem Plus von 7 Prozent.

Während das EDA-Geschäft im vierten Quartal auf Vorjahresniveau lag, verzeichnete es für das gesamte Geschäftsjahr 2024 ein beeindruckendes Wachstum von 19 Prozent. Im Gegensatz dazu gingen die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft um 26 Prozent gegenüber dem für dieses Geschäft sehr starken vierten Quartal des Vorjahres zurück.

Dieser Rückgang betraf die Diskrete Automatisierung mit 30 Prozent, was insbesondere auf den Abbau von Lagerbeständen im kurzzyklischen Fabrikautomatisierungsgeschäft zurückzuführen ist.

In der Prozessautomatisierung sanken die Umsatzerlöse um 15 Prozent. Die Ergebnismarge von Digital Industries lag mit 16,2 Prozent leicht über unseren Erwartungen, mit einem robusten Beitrag des Softwaregeschäfts.

Die geringeren Umsätze im Automatisierungsgeschäft führten zu einer niedrigeren Kapazitätsauslastung und damit in der Folge zu Margeneinbußen. Um die geringeren Volumina zumindest teilweise auszugleichen, haben die DI-Teams hart an der Umsetzung von Maßnahmen zur Abfederung des Volumeneffektes und zur Steigerung der Produktivität gearbeitet – und werden diese in den kommenden Quartalen weiter ausbauen.

Produktivitätssteigerungen in Verbindung mit konsequenter Preisdisziplin, insbesondere in China, haben uns unterstützt, sowohl im vierten Quartal als auch im gesamten Geschäftsjahr 2024 eine leicht positive „economic equation“ zu erreichen.

Erfreulich war der erneut starke Free Cash Flow von Digital Industries von über 1 Milliarde Euro. Daraus resultierte eine hervorragende Cash Conversion-Rate von 1,4.

Haupttreiber dafür war das Automatisierungsgeschäft, in dem wir das operative Nettoumlaufvermögen optimiert haben, während das Softwaregeschäft eine sehr solide Cash Conversion-Rate von knapp über 1 erzielen konnte.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2024 erwirtschaftete Digital Industries einen Free Cash Flow von 3,2 Milliarden Euro – eine solide Leistung in einem wahrlich herausfordernden Umfeld.

Bei der geographischen Betrachtung ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits erwähnt, war die wirtschaftliche Stimmung vor allem in Europa gedämpft, und der Abbau der Lagerbestände wird insbesondere in China noch eine Weile andauern.

Aufgrund dessen wird eine breitere Erholung im Automatisierungsgeschäft wohl erst später im Kalenderjahr 2025 einsetzen. Dennoch hat sich der Auftragseingang in China deutlich stabilisiert und wuchs mit 11 Prozent gegenüber dem schwachen Vorjahresquartal.

Entsprechend dem niedrigen Niveau von kurzzyklischen Bestellungen im Automatisierungsgeschäft und nachlassender Unterstützung aus dem Auftragsbestand, haben sich die Umsatzerlöse in unseren wichtigsten Regionen gegenüber dem hohen Vorjahresniveau wesentlich abgeschwächt. Am stärksten ausgeprägt war dies wieder in Europa.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Endmärkte erwarten öffentlich zugängliche Quellen für die nächsten Quartale weiterhin eine eher gedämpfte Wachstumsdynamik beim Produktionsvolumen und der Kundennachfrage bis weit in unser Geschäftsjahr 2025 hinein, insbesondere im Maschinenbau und in der Automobilindustrie.

Erste positive Signale kommen allerdings aus der Chemie-, Elektronik- und Halbleiterindustrie. Da es sich hierbei um sehr frühzyklische Branchen handelt, könnte dies auf eine sich langsam abzeichnende Erholung hindeuten.

Während der grundlegende Trend zur Automatisierung und Digitalisierung in der Industrie weiterhin voll intakt ist, auch um die Nachhaltigkeit voranzutreiben und den Fachkräftemangel abzumildern, sehen wir leider unverändert eine schleppende wirtschaftliche Entwicklung in unseren Schlüsselregionen. Dies wird sich vor allem in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 deutlich dämpfend auf unser Automatisierungsgeschäft auswirken.

Wir gehen davon aus, dass eine substanzielle Verbesserung nicht vor der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 eintreten wird, wenn der Abbau der Lagerbestände abgeschlossen sein wird.

Auf dieser Grundlage werden wir weitere Schritte einleiten, um unsere Ressourcenallokation in Richtung wachstumsstarker Regionen und auch Anpassungen vorzunehmen, sowie in die Weiterbildung und das digitale Know-how unserer Belegschaft investieren.

Damit gewährleisten wir, dass die erfolgsrelevanten Kompetenzen vorhanden sind, die im Rahmen unserer Strategieumsetzung und der zunehmenden Digitalisierung der Geschäftsmodelle künftig benötigt werden und unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken.

Im Laufe des Geschäftsjahres werden wir Ihnen dazu natürlich weitere, detaillierte Informationen geben. Gleichzeitig werden wir unseren „Local-for-Local“-Ansatz in China in Verbindung mit skalierbaren Produkten für bestimmte Marktsegmente konsequent vorantreiben. Ziel ist es, uns im verschärften lokalen Wettbewerb bestmöglich zu positionieren.

Unter Berücksichtigung dieser Faktoren erwarten wir für das Geschäftsjahr 2025 eine Stabilisierung und sequenzielle Verbesserung der Auftragslage im Automatisierungsgeschäft, was sich im Laufe des Geschäftsjahres 2025 in steigenden Umsätzen niederschlagen wird.

Das Softwaregeschäft wird, aufbauend auf einer sehr erfolgreichen SaaS-Umstellung, auf seinem starken Wachstumspfad weiter voranschreiten.

Wie bereits angekündigt, werden sich die außergewöhnlich großen Softwarelizenzverträge, die vor allem im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2024 verbucht werden konnten, auf diesem außerordentlich hohen Niveau im Geschäftsjahr 2025 höchstwahrscheinlich nicht wiederholen.

Infolgedessen erwarten wir, dass der Umsatz im Softwaregeschäft im Geschäftsjahr 2025 das Niveau des Vorjahres wohl nicht überschreiten wird.

Folglich gehen wir für Digital Industries insgesamt davon aus, ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum für das Geschäftsjahr 2025 in einer Bandbreite von minus 6 bis plus 1 Prozent zu erreichen. Die Ergebnismarge von DI wird der Umsatzentwicklung weitestgehend folgen, sodass höhere Geschäftsvolumina die Marge in der zweiten Jahreshälfte begünstigen werden.

Darüber hinaus werden sich die Effekte aus Investitionen in die Weiterbildung unserer Mitarbeitenden, weiteren Kostensenkungen und Produktivitätsmaßnahmen im Laufe des Geschäftsjahres 2025 zunehmend materialisieren.

Wir gehen wie immer davon aus, dass die höheren Löhne und Gehälter durch Produktivitätssteigerungen und Preisgestaltung mehr als ausgeglichen werden können, sodass sich für das gesamte Geschäftsjahr eine positive „economic equation“ ergibt.

Insgesamt erwarten wir für Digital Industries für das Geschäftsjahr 2025 eine Ergebnismarge in einer Bandbreite zwischen 15 und 19 Prozent.

Aus heutiger Sicht gehen wir von einem sehr verhaltenen Start in das Geschäftsjahr 2025 aus. Für das erste Quartal erwarten wir einen Auftragseingang auf Vorjahresniveau, bedingt durch den weiteren Lagerabbau im Automatisierungsgeschäft sowie die sich für dieses Quartal abzeichnende Wachstumsdynamik im Softwaregeschäft.

Wir gehen des Weiteren von einem Rückgang des Umsatzerlöswachstums von Digital Industries im niedrigen Zehnprozentbereich aus.

Im Automatisierungsgeschäft werden die Umsatzerlöse gegenüber dem Vorquartal sinken. Gründe dafür sind die nachlassende Unterstützung aus dem Auftragsbestand, der sich fortsetzende Abbau von Lagerbeständen und die anhaltend schwache Kundennachfrage bei sich kurzfristig verumsatzenden Geschäften.

Bei unserer Software wird das erste Quartal für das EDA-Geschäft mit einem Umsatzerlöswachstum im unteren zweistelligen Prozentbereich gegenüber dem niedrigen Vorjahreswert starten, und das PLM-Geschäft aufgrund der konsequenten SaaS-Umstellung seinen Wachstumspfad erfolgreich fortsetzen.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge der DI für das erste Quartal aufgrund der geringen Kapazitätsauslastung und eines ungünstigeren Produktmixes im Automatisierungsgeschäft möglicherweise sogar unter der Prognose für das gesamte Geschäftsjahr liegen wird, beeinflusst vom Zeitpunkt der vorgenannten Investitionen und Anpassungen.

Kommen wir nun zur erneut herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im vierten Quartal vollbracht hat – und dies über alle Kennzahlen hinweg.

Die exzellente Arbeit des SI-Teams hat sich wieder einmal ausgezahlt. Smart Infrastructure erzielte in gesunden Endmärkten ein starkes Wachstum bei Auftragseingang und Umsatzerlösen, und lieferte einen weiteren Beleg dafür, dass sich die Ergebnismarge kontinuierlich verbessert – und zwar zum sechzehnten Mal in Folge gegenüber dem Vorjahresquartal.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 14 Prozent, was vor allem auf den Anstieg von 31 Prozent im Electrification-Geschäft zurückzuführen ist. Dieses verzeichnete erneut eine Reihe größerer Aufträge, insbesondere bei Rechenzentren und Kunden im Energiebereich.

Das Electrical Products-Geschäft legte um starke 11 Prozent zu, was auch auf die große Nachfrage bei Rechenzentren zurückzuführen ist.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2024 lag der Auftragseingang beim Geschäft mit Rechenzentren mit einem Plus von mehr als 60 Prozent bei einem Wert von über 3,6 Milliarden Euro – und damit sogar über unseren eigenen ambitionierten Erwartungen.

Auch im Buildings-Geschäft wuchs der Auftragseingang – und zwar um 2 Prozent, beflügelt durch das Produktgeschäft. Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure liegt auf dem hohen Niveau von 18,2 Milliarden Euro und gibt uns eine sehr klare Perspektive für das Geschäftsjahr 2025.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war über alle Geschäfte hinweg breit gefächert und betrug entsprechend unserer Erwartungen 9 Prozent. Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit einem Plus von 12 Prozent. Auch das Electrical Products-Geschäft setzte seinen Wachstumskurs auf einem hohen Niveau mit 10 Prozent fort.

Das Buildings-Geschäft zeigte dank des weiterhin prosperierenden Servicegeschäfts ein klares Wachstum der Umsatzerlöse von 6 Prozent.

Die geradezu lupenreine Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte erneut in einer weiteren Verbesserung der Ergebnismarge um 260 Basispunkte gegenüber dem Vorjahresquartal und erreichte bemerkenswerte 17,5 Prozent.

Zum exzellenten Ergebnis von SI trugen weiterhin Skaleneffekte bei, die sich aus höheren Umsatzerlösen und einer gestiegenen Kapazitätsauslastung ergaben.

Die „economic equation“ blieb erneut deutlich positiv. Hierbei profitierte sie von einer vorteilhaften Preisgestaltung, günstigeren Materialkosten und nachhaltigen Produktivitätssteigerungen, die die Auswirkungen höherer Löhne und Gehälter mehr als ausglich.

Trotz des deutlichen Umsatzwachstums ist es dem SI-Team insbesondere bei den Vorräten sehr erfolgreich gelungen, wirksame Maßnahmen zur Reduzierung des operativen Umlaufvermögens umzusetzen.

Beim Free Cash Flow erzielte SI im vierten Quartal mit mehr als 1,5 Milliarden Euro einen bemerkenswerten Abschluss des Geschäftsjahres und ein neues Allzeithoch.

Die Cash Conversion-Rate lag für das Gesamtgeschäftsjahr bei 0,97 und damit sogar deutlich über dem angestrebten Zielwert von „1 minus der Wachstumsrate“.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung konnten wir eine robuste Nachfrage mit einer starken Wachstumsdynamik feststellen, die von Europa und dem Nahen Osten mit großen Aufträgen in verschiedenen Marktsegmenten befeuert wurde.

Die USA verzeichneten im Auftragseingang ein Plus von 6 Prozent gegenüber dem sehr hohen Vorjahresniveau. Diese starke Entwicklung wurde erneut durch die florierende Nachfrage bei Rechenzentren beflügelt, insbesondere für sogenannte „Hyperscaler“.

Der Auftragseingang in China legte breitgefächert um 8 Prozent zu. Die Umsatzerlöse stiegen infolge der konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands in allen Regionen an. Der höchste Wachstumsbeitrag kam aus den USA mit einem bemerkenswerten Anstieg von 21 Prozent, getrieben durch das Electrification- und Electrical Products-Geschäft. Die Umsatzerlöse im Servicegeschäft stiegen um 9 Prozent, angeführt von Asien.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir nach wie vor beständiges und widerstandsfähiges Wachstum, basierend auf den wichtigen Treibern, die Roland Busch vorhin bereits angesprochen hat.

Für den Gewerbeimmobilien-Markt und einige industrielle Branchen erwarten wir auch in Zukunft eher geringes Wachstum, natürlich auch abhängig von der Entwicklung des Zinsniveaus. Durch die zunehmende Nutzung von KI-basierten Lösungen sehen wir weiterhin eine hohe Wachstumsdynamik im Markt für Rechenzentren.

Ein weiterer sehr widerstandsfähiger Wachstumstrend, für den wir mit unserem umfassenden Angebot ebenfalls sehr gut aufgestellt sind, ist die Erweiterung der Stromnetzkapazitäten mit Hard- und Software.

Für das erste Quartal 2025 erwarten wir für Smart Infrastructure ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum innerhalb unseres Zielkorridors für das Gesamtgeschäftsjahr von 6 bis 9 Prozent. Unterstützt wird dieses Wachstum insbesondere vom hohen Auftragsbestand.

Wir gehen außerdem davon aus, dass sich die Ergebnismarge von SI im Geschäftsjahr 2025 weiter verbessern und in einer Bandbreite von 17 bis 18 Prozent liegen wird. Für das erste Quartal erwarten wir, dass die Ergebnismarge auf dem operativen Vorjahresniveau von 16,4 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun zu Mobility. Mobility schloss das Geschäftsjahr mit einer starken Leistung über alle Kennzahlen hinweg ab, einschließlich eines hervorragenden Free Cash Flow.

Der Auftragseingang lag mit einem Plus von 47 Prozent im vierten Quartal bei 4,6 Milliarden Euro, getragen vom höhermargigen Servicegeschäft, dem Bahninfrastrukturgeschäft sowie Softwareverträgen. Darin enthalten sind Wartungsverträge für Lokomotiven und Intercity-Züge in den USA in Höhe von insgesamt 0,8 Milliarden Euro.

Beim Auftragsbestand sehen wir mit 48 Milliarden Euro eine deutliche Steigerung gegenüber dem Vorjahr und eine verbesserte Bruttomarge. Im Auftragsbestand enthalten sind nahezu 14 Milliarden Euro attraktives Service-Volumen, das margenstarke und wiederkehrende Umsätze mit sich bringt.

Dies legt den Grundstein für das Geschäftsjahr 2025 mit einem erneut starken, über alle Geschäfte hinweg breit gefächerten Umsatzerlöswachstum, mit einem großen Beitrag des Schienenfahrzeuggeschäfts.

Unsere Projekt-Pipeline für das Geschäftsjahr 2025 sieht weiterhin sehr vielversprechend aus, um auch in diesem Jahr über alle Geschäftsaktivitäten hinweg ein Book-to-Bill-Verhältnis von deutlich über 1 zu erzielen. Das erwartete Timing von bevorstehenden Projektvergaben signalisiert ein Auftragsniveau, das wesentlich über dem des Geschäftsjahres 2024 liegen wird.

Im Hinblick auf unsere Projekte in Ägypten machen wir gute Fortschritte bei der Projektausführung der „Green Line“. Erst kürzlich hat Siemens Mobility auf der InnoTrans seinen ersten Velaro-Hochgeschwindigkeitszug für Ägypten vorgestellt.

Hinsichtlich der „Red Line“ und der „Blue Line“ arbeiten unsere Teams mit Hochdruck auf das Financial Closing hin, das wir aus heutiger Sicht in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 erwarten. Im Anschluss an das Financial Closing wird dann das restliche Vertragsvolumen von rund 4,5 Milliarden Euro als Auftragseingang erfasst werden.

Im vierten Quartal legten die Umsatzerlöse von Mobility auf breiter Basis um 15 Prozent zu, mit großen Wachstumsbeiträgen aus dem Service- und dem Schienenfahrzeuggeschäft.

Die Ergebnismarge von Mobility lag bei 9 Prozent, mit Steigerungen in fast allen Geschäften, angeführt vom Servicegeschäft. Mit mehr als 1,1 Milliarden Euro im vierten Quartal lieferte Mobility darüber hinaus einen bemerkenswert starken Abschluss beim Free Cash Flow.

Damit lag die Cash Conversion-Rate für das Geschäftsjahr 2024 bei 1,14, und Siemens Mobility hebt sich diesbezüglich wieder einmal klar und deutlich vom Wettbewerb ab.

Mobility ist im langfristigen Projektgeschäft beheimatet. Daher fällt diese Wettbewerbsstärke noch beeindruckender auf, wenn man die über viele Jahre kontinuierliche, gesunde Cash Conversion-Rate betrachtet – erwirtschaftet in einem sehr attraktiven, wenig kapitalintensiven Geschäftsmodell mit einem hohen Anteil von Anzahlungen.

Sowohl für das erste Quartal als auch das Gesamtgeschäftsjahr 2025 gehen wir von einem vergleichbaren Umsatzerlöswachstum zwischen 8 und 10 Prozent aus. Für das erste Quartal nehmen wir an, dass auch die Ergebnismarge von Mobility innerhalb der Bandbreite der Jahresprognose von 8 bis 10 Prozent liegen wird.

Kommen wir jetzt nur kurz zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte, zumal ja vor allem die starke operative Leistung im industriellen Geschäft den Gewinn nach Steuern getrieben hat.

Siemens Financial Services lieferte erneut ein sehr solides viertes Quartal ab, wobei höhere Ergebnisse im Beteiligungsgeschäft durch einen geringeren Beitrag des Fremdfinanzierungsgeschäfts leicht überkompensiert wurden, hauptsächlich bedingt durch höhere Aufwendungen für Kreditrisikovorsorgen.

Die Eigenkapitalrendite belief sich für das gesamte Geschäftsjahr 2024 auf 17,6 Prozent und lag damit 130 Basispunkte über dem Vorjahreswert. Dies ist ein weiterer klarer Beleg für ein sehr gut diversifiziertes Portfolio und ein umsichtiges Risikomanagement.

Lassen Sie mich kurz auf das äußerst erfolgreich seinem Abschluss entgegengehende Kapitel unserer Portfolio Companies eingehen, das wir im Jahr 2019 begonnen hatten. Dieser Gruppe von Unternehmen wurde damals ein nur geringer Wert beigemessen.

Durch die konsequente Umsetzung unserer sogenannten „Full Potential“-Pläne und die erfolgreiche Suche nach den jeweils besten zukünftigen Eigentümern konnten die Management Teams im Laufe der Zeit einen Unternehmenswert von deutlich mehr als 7 Milliarden Euro generieren und so auch attraktive Mittelzuflüsse für Siemens erwirtschaften.

Das Closing von Innomotics und der geplante Verkauf des Flughafenlogistikgeschäfts an Vanderlande waren hierbei in den letzten Wochen weitere wichtige Schritte für unser Unternehmen.

Der ultimative finanzwirtschaftliche Maßstab für eine hervorragende Unternehmensperformance ist und bleibt ein hoher und zuverlässiger Free Cash Flow.

Im vierten Quartal erzielten unsere industriellen Geschäfte einen Free Cash Flow von 5 Milliarden Euro, und eine exzellente Cash Conversion-Rate von 1,6. Über das gesamte Geschäftsjahr hinweg haben wir einen Free Cash Flow des Siemens-Konzerns von 9,5 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Zusammen mit einem Cash Return on Revenue, also dem Verhältnis von Free Cash Flow zu Umsatz, von 12,5 Prozent, zeigt dieses Ergebnis einmal mehr sehr eindrücklich, dass unser gesamtes Team weltweit einen starken Fokus auf ein effektives Working Capital Management legt. Wir sind ausgesprochen zuversichtlich, diesen erfolgreichen Kurs auch im Geschäftsjahr 2025 beizubehalten.

Unsere starke operative Leistungsfähigkeit und unser hervorragender Free Cash Flow spiegeln sich zudem in unserer exzellenten Kapitalstruktur wider.

Mit unserer Kapitalstruktur-Kennziffer, dem Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, die zum Geschäftsjahresende bei einem Wert von 0,7 lag, werden wir weiterhin aus einer Position der Stärke heraus agieren können.

Darüber hinaus sind uns bereits die signifikanten liquiden Mittel aus dem abgeschlossenen Verkauf von Innometrics zugeflossen, die aufgrund des Closings am 1. Oktober im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres ausgewiesen werden.

Unsere sehr starke Bilanz und unser branchenführendes Rating geben uns weiteren Spielraum und die Flexibilität zur Fortsetzung unserer stringenten Kapitalallokation, die nach wie vor ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Investitionen und gleichzeitig anhaltend hohen Aktionärsrenditen anstrebt.

Auch unser Bekenntnis zu einer progressiven Dividendenpolitik und der fortlaufenden Umsetzung unseres Aktienrückkaufprogramms gilt uneingeschränkt weiter.

Wie bereits vor zwei Wochen erläutert, erwarten wir, dass der Wert unserer Kapitalstruktur-Kennziffer nach Abschluss der Akquisition von Altair weiterhin im Zielkorridor liegen wird. Der Vollzug der Transaktion, das sogenannte „Closing“, wird in der zweiten Hälfte des Kalenderjahres 2025 erwartet.

Und wie bereits erwähnt, verfügt Siemens über erhebliche Finanzierungsmöglichkeiten, unter anderem auch durch den Verkauf von Anteilen an börsennotierten Unternehmen. Hier werden wir zu gegebener Zeit selbstverständlich sehr umsichtig vorgehen, um deren Aktienkurse nicht zu belasten.

Auch unsere Aktionärinnen und Aktionäre sollen natürlich von unseren wirtschaftlichen Erfolgen profitieren.

Entsprechend unserem Bekenntnis zu einer progressiven Dividendenpolitik, wird Siemens der Hauptversammlung im Februar 2025 eine Dividende von 5 Euro und 20 Cent vorschlagen. Dieser Wert entspricht einer deutlichen Erhöhung von 50 Cent gegenüber dem Vorjahr. Daraus resultiert eine sehr attraktive Dividendenrendite von 2,9 Prozent, basierend auf dem Schlusskurs der Aktie Ende September 2024 in Höhe von etwa 181 Euro.

Darüber hinaus machen wir bei unserem laufenden Aktienrückkaufprogramm sehr gute Fortschritte. In diesem Rahmen wurde bislang ein Volumen von 1,2 Milliarden Euro mit einem attraktiven Durchschnittspreis von 171 Euro zurückgekauft.

Damit komme ich nun zu den unserem Ausblick für das Geschäftsjahr 2025 zugrundeliegenden Annahmen: Wir rechnen für das Geschäftsjahr 2025 mit einem moderaten gesamtwirtschaftlichen Wachstum, teilweise bedingt durch anhaltende geopolitische Unsicherheiten, einschließlich Handelskonflikten.

Unsere Prognose beruht darauf, dass die geopolitischen Spannungen im Geschäftsjahr 2025 nicht weiter zunehmen. Weitere Details zu unseren Annahmen können Sie der eingeblendeten Folie entnehmen. Die Details zu unseren Erwartungen für die Themenbereiche außerhalb der industriellen Geschäfte können Sie auf Seite 33 im Anhang einsehen.

Damit komme ich nun zu unserer Prognose auf Konzernebene. Die zugrundeliegenden Perspektiven der einzelnen Geschäfte können Sie zudem der eingeblendeten Darstellung entnehmen.

Unser Ausblick spiegelt unser Vertrauen in weiterhin wertsteigerndes Wachstum wider, trotz der unterschiedlichen Marktbedingungen für die einzelnen Geschäfte im Geschäftsjahr 2025. Für den Siemens-Konzern rechnen wir mit einem Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 3 bis 7 Prozent und einem Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2025 ein unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation in einer Bandbreite von 10 Euro 40 Cent bis 11 Euro, ohne Berücksichtigung des Gewinns aus dem Verkauf von Innomatics; im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2025 wird hieraus voraussichtlich ein Gewinn von in etwa 2,0 Milliarden Euro nach Steuern erfasst 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 2025 aus einer Position der Stärke mit einem industrieführenden Portfolio, einer konsequenten Strategie mit dem Ziel der „ONE Tech Company“ und klaren Prioritäten.

Makroökonomische Schwankungen beobachten wir jedoch selbstverständlich weiterhin sehr genau, um bei Bedarf schnell reagieren zu können.

Die Ausrichtung all unserer Handlungen ist klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig und kontinuierlich hohe Free Cash Flows generieren.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihr Interesse an unserem Unternehmen.

* * *