

**REDE ZUR  
JAHRESPRESSEKONFERENZ 2022**

**„HERVORRAGENDE LEISTUNG IM  
GESCHÄFTSJAHR 2022 – STARKER  
ABSCHLUSS IM VIERTEN QUARTAL“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 17. November 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich freue mich sehr über Ihr Interesse an unseren ausgezeichneten Ergebnissen des vierten Quartals und dem Gesamtjahr 2022. Bevor ich zu den aktuellen Geschäftszahlen komme, möchte ich zwei andere Zahlen hervorheben: 175 und 4. Siemens besteht seit 175 Jahren, und in dieser Zeit haben 4 Millionen Menschen für unser Unternehmen gearbeitet. Vor einem Monat haben wir das gefeiert.

Das war ein bewegender, ein emotionaler Abend. Alle Kolleginnen und Kollegen und auch alle Aktionäre können stolz sein auf das Erbe von Siemens.

Noch entscheidender ist für uns aber die Zukunft: Unser Unternehmen ist ideal positioniert, um die großen Herausforderungen unserer Zeit zu meistern, denn Siemens erfindet sich immer wieder neu und legt damit das Fundament für die nächsten Jahrzehnte:

- Wir setzen auf die richtigen Trends und entwickeln gezielt neue Technologien.
- Wir haben das richtige Team, und wir werden immer schneller.
- Dadurch bleiben wir relevant und schaffen Werte für unsere Stakeholder.

Vor zwei Jahren sind wir mit einer klaren Strategie als Technologieunternehmen gestartet, die wir seitdem konsequent umsetzen. Aber was macht uns einzigartig?

Wie kein anderes Unternehmen können wir die realen und die digitalen Welten miteinander kombinieren und damit für unsere Kunden konkrete Probleme lösen.

Für alle Wachstumstrends bieten wir die richtigen Technologien an. Damit werden wir weiterhin eine führende Rolle spielen bei Digitalisierung und Nachhaltigkeit – für unsere Kunden, zum Nutzen der Gesellschaft und der Umwelt, und für eine bessere, nachhaltigere Zukunft – für Industrie, Infrastruktur, Mobilität und Gesundheit.

Unsere Kunden können mit unserem Angebot ihre digitale Transformation beschleunigen, ihre Dekarbonisierung vorantreiben und mit weniger Ressourcen mehr erreichen.

Und dabei erhöhen wir unsere Taktrate. Wir skalieren unsere Technologien, um noch mehr wertsteigerndes Wachstum zu erreichen und gleichzeitig den Gewinn zu steigern.

Auf all das möchte ich heute genauer eingehen. Wir blicken zurück und nach vorn auf 2023.

Die großen Herausforderungen des Geschäftsjahres 2022 sind Ihnen bekannt: Die Pandemie, Probleme in den Lieferketten, Knappheit auf dem Arbeitsmarkt, steigende Kosten und geopolitische Verwerfungen. Dazu kam noch der russische Angriffskrieg auf die Ukraine.

Gemeinsam mit unseren Kunden und Zulieferern ist es uns gelungen, diese Komplexitäten erfolgreich zu managen.

Der gesamte Vorstand ist sehr stolz darauf, was unsere Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt in diesem Jahr geleistet haben. Ihrem Engagement, ihrer Motivation verdanken wir das hervorragende Ergebnis. Ob in den Fabriken, im Einkauf, im Vertrieb, in der Entwicklung, aber auch in allen unterstützenden Einheiten wie etwa der IT, Finanzen oder Legal: Gemeinsam haben sie für unsere Kunden in sehr schwierigen und unsicheren Zeiten buchstäblich die Extrameile zurückgelegt.

Mein herzlicher Dank geht daher an alle Kolleginnen und Kollegen in diesem großartigen Unternehmen. Mit ihrer Hilfe haben wir es geschafft, als Technologieführer nicht nur unsere angepasste Prognose zu erreichen, sondern in dieser Phase sogar Marktanteile zu gewinnen und neue Märkte zu erschließen.

Der Auftragseingang legte um beeindruckende 17 Prozent zu, die Umsatzerlöse wuchsen um 8 Prozent. Mit einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1,24 und einem Rekordauftragsbestand von 102 Milliarden Euro haben wir eine hervorragende Ausgangsposition für das neue Geschäftsjahr.

Der exzellente Free Cash Flow unterstreicht unsere herausragende Performance, gerade auch im Vergleich zu unseren Wettbewerbern. Wir liegen wieder auf dem Rekordniveau des Vorjahrs: 8,2 Milliarden Euro! Das Verhältnis von Free Cash Flow zum Umsatz beträgt mehr als 11 Prozent – das dritte Jahr in Folge zweistellig.

Das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, liegt bei 5,47 Euro – nach der im August erfolgten Anpassung ein bemerkenswertes Ergebnis und im Rahmen dessen, was wir unseren Aktionären versprochen haben.

Mit der starken operativen Leistung und höheren Gewinnen aus Veräußerungen konnten wir gegenläufige Entwicklungen erfolgreich ausgleichen. Erwartet hatten wir etwa, dass die Umstellung auf Software-as-a-Service, kurz SaaS, bei Digital Industries den Gewinn schmälern wird. Was wir nicht vorhersehen konnten, war der Ausstieg aus Russland und noch gravierendere Herausforderungen in den Lieferketten – beides hatte noch stärkeren Einfluss auf den Gewinn.

Der Gewinn unserer industriellen Geschäfte erreichte 10,3 Milliarden Euro. Das ist ein historisches Ergebnis! Erstmals knacken wir hier die 10-Milliarden-Marke. Die operative Ergebnismarge liegt bei 15,1 Prozent.

Mit einem starken Endspurt im vierten Quartal übertrafen alle drei Geschäfte ihren Umsatzausblick für das Geschäftsjahr 2022.

Digital Industries wuchs vergleichbar um 13 Prozent, und die Ergebnismarge erreichte nahezu das Niveau des Vorjahrs, wobei das Automatisierungsgeschäft besonders stark war. Damit wurden die Effekte der SaaS-Umstellung fast kompensiert. Wir liegen deutlich über den Zielen, die wir uns auf dem Kapitalmarkttag 2021 gesetzt haben.

Smart Infrastructure wuchs um 10 Prozent und erreichte das obere Ende der Margenprognose. Ein anhaltender und stabiler Aufwärtstrend!

Mobility wuchs um 3 Prozent und lieferte erneut eine für die Branche führende Profitabilität, und das trotz des Ausstiegs aus dem sehr ertragreichen Russlandgeschäft und pandemiebedingter Auswirkungen. Ein wichtiger Schritt für die Portfoliostrategie war der Verkauf des Straßenverkehrsgeschäfts von Yunex.

Nun zu einigen operativen Highlights im vierten Quartal. Unsere Kunden investieren weiter kräftig, was uns ein hervorragendes organisches Umsatzwachstum beschert hat.

Das Book-to-Bill-Verhältnis erreichte 1,06 durch ein starkes Auftragswachstum von 17 Prozent bei Smart Infrastructure und 9 Prozent bei Siemens Healthineers. Wie erwartet, normalisierte sich die Nachfrage bei Digital Industries auf einem hohen Niveau. Hier betrug das Auftragswachstum 3 Prozent.

Insgesamt lag das Wachstum beim Umsatz bei 12 Prozent, alle industriellen Geschäfte wuchsen stark, angeführt von Digital Industries und Smart Infrastructure.

Besonders stolz bin ich auf das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries. Hier stieg der Umsatz um 23 Prozent. Erneut haben wir beachtliche Marktanteile gewonnen.

Was aber wirklich zählt: wir wachsen wertsteigernd. Und hier sind wir enorm stark:

- Erstmals verzeichnen wir in einem Quartal in den industriellen Geschäften mehr als 3 Milliarden Euro Gewinn.
- Und eine überragende Leistung beim Free Cash Flow, fast 3,5 Milliarden Euro.

Weitere Zahlen zeigen, dass wir eine klare und überzeugende Strategie haben:

Das digitale Geschäft hat im Geschäftsjahr 2022 einen Umsatz von 6,5 Milliarden Euro erzielt und ist ein wichtiger Wachstumstreiber über alle Geschäfte hinweg – ebenso wie das Thema Nachhaltigkeit.

Der Umstieg auf Software-as-a-Service bei Digital Industries läuft planmäßig. Der jährlich wiederkehrende Umsatz, genannt ARR, wuchs im vierten Quartal um 14 Prozent. Der cloud-ARR hat sich gegenüber dem Vorjahr auf mehr als 500 Millionen Euro nahezu vervierfacht und macht nun 15 Prozent des ARR insgesamt aus.

Wir erwarten keine weiteren Verlustrisiken durch den Ausstieg aus Russland: Im vierten Quartal haben wir den Verkauf des örtlichen Finanz- und Leasinggeschäfts abgeschlossen.

Wie fundamental stark wir unser Unternehmen sehen, drückt sich auch in dem Vorschlag für die Dividende aus: 4 Euro und 25 Cent, ein Plus von 25 Cent und damit auf Linie mit unserer progressiven Dividendenpolitik.

Wenn wir auf das laufende Geschäftsjahr 2023 blicken, lässt sich festhalten: Aufgrund unseres hohen Auftragsbestands und einer global positiven Wirtschaftslage erwarten wir weiteres wertsteigendes Wachstum.

Ralf Thomas wird Ihnen dazu gleich noch einige Details erläutern.

Eine weitere fundamentale Stärke von Siemens ist die diversifizierte Aufstellung. Wir sind global vertreten, haben aber lokal in allen Regionen robuste Wertschöpfungsketten, mit denen wir geopolitische Risiken abfedern können.

Wir haben eine ausbalancierte regionale Umsatzverteilung für 2022: 29 Prozent kommt aus Nord- und Südamerika, darunter 24 Prozent aus den USA, 47 Prozent aus Europa, Afrika und dem Nahen Osten, darunter 17 Prozent aus Deutschland, und 25 Prozent aus Asien, darunter China mit 13 Prozent. Und ganz ähnlich regional diversifiziert ist die Produktion in unseren rund 180 Fabriken.

Wie und wo wir auf der Welt investieren, entscheiden wir nach Lage der Risiken und Chancen, um unsere Wachstumsziele zu erreichen. Wir schauen auch darauf, dass wir unsere Wettbewerbsfähigkeit erhöhen, gegenüber etablierten wie neu auftretenden Spielern, oft aus schnell wachsenden Märkten.

Basis für unseren langfristigen Erfolg ist technologische Führerschaft, kombiniert mit Größe, führender Marktposition und Vertrauen.

In den vergangenen beiden Wochen war ich zweimal in Asien. Die Besuche in China und auf dem APA-Gipfel in Singapur haben mich darin bestärkt: Wir müssen auf Augenhöhe zusammenarbeiten, um die globalen Herausforderungen unserer Zeit gemeinsam zu lösen.

Zum vierten Quartal: Wie erwähnt, stieg der Auftragseingang auf nahezu 22 Milliarden Euro, ein Plus von 7 Prozent, was zu unserem Rekordauftragsbestand beiträgt.

Zum ersten Mal seit der Abspaltung von Siemens Energy überstieg der Quartalsumsatz die 20-Milliarden-Euro-Marke. Wir wachsen überall. In Asien und Australien mit einem Plus von 22 Prozent, in EMEA mit 7 Prozent und in Nord- und Südamerika mit 8 Prozent.

Die operative Ergebnismarge in unserem Industriellen Geschäft lag bei 16,2 Prozent; das ist ein Plus von 220 Basispunkten.

Das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, also das EPS pre PPA, lag bei 3,59 Euro, getrieben von der starken operativen Leistung und dem Veräußerungsgewinn des Brief- und Paketgeschäfts.

Unser Auftragsbestand liegt fast 18 Milliarden Euro über dem Vorjahr bei jetzt 102 Milliarden Euro. Das stimmt uns zuversichtlich, dass wir unsere Wachstumsziele erreichen werden.

Das kurzzyklische Produktgeschäft bei Digital Industries und Smart Infrastructure überblicken wir ausgesprochen gut, weit in das Geschäftsjahr 2023 hinein.

Der Auftragsbestand bei Mobility für Projekte und Service verspricht attraktive Bruttomargen.

Wir sind zuversichtlich, dass wir auch künftig die Kunden besser bedienen können als unsere Wettbewerber, weil wir unsere Projekte konsequent umsetzen und die Lieferkette sehr gut managen. Der wesentliche Grund dafür sind unsere erstklassigen Teams mit ihren langfristigen und vertrauensvollen Beziehungen zu unseren Lieferanten und Partnern.

Nachhaltigkeit ist für uns ein strategischer Wachstumstreiber. Es ist kein Zufall, dass es bei allen Highlights in diesem Quartal um grüne Technologien, Energieeffizienz oder nachhaltige Mobilität geht.

Wir haben großartige Beispiele in attraktiven Geschäftsfeldern, wo Kunden auf unsere Technologie und Expertise setzen.

So ist das Digital Industries-Team eine strategische Partnerschaft mit Dongfang Boiler eingegangen, um die Planung und den Bau von solarthermischen Kraftwerken in großem Maßstab zu beschleunigen und zu optimieren.

Im kommenden Jahr werden wir für das erste Projekt mehr als 30.000 SIMATIC mit Steuerungssoftware ausliefern.

Und wir stärken kontinuierlich unsere Position als wichtiger Technologiepartner für Gigafabriken, die Batterien für Elektroautos herstellen.

Jüngstes Beispiel ist die Partnerschaft mit der Automotive Cells Company, einem Unternehmen des Batterieherstellers Saft, dem Autoherstellern Stellantis und Mercedes-Benz.

ACC wird unser breites Hardware- und Softwareportfolio aus dem Siemens Xcelerator nutzen, um Konstruktion und Fertigung von Batterien mit digitalen Zwillingen zu optimieren. Das Ziel ist, die Produktion effizient zu skalieren.

Zudem werden wir zwei geplante Gigafactories in Frankreich und Deutschland mit modernstem Energiemanagement ausstatten. Wir sehen hier Potenzial für weitere Aufträge.

Oder das Beispiel Shell: Smart Infrastructure wird dem Unternehmen helfen, schneller den Übergang zu einem Netto-Null-Betrieb bei den Emissionen zu erreichen. Wir unterstützen Shell beispielsweise, in Rotterdam die größte Anlage für grünen Wasserstoff in Europa zu bauen. 200 Megawatt Kapazität, 60 Tonnen Wasserstoff pro Tag – betrieben mit Windenergie aus der Nordsee.

Ein weiteres Beispiel ist die Zusammenarbeit mit Volta Trucks. Wir unterstützen dessen emissionsfreies, elektrisches Transport-as-a-Service-Modell. Unser Angebot umfasst die neueste Lade- und Stromverteilungsinfrastruktur, Software und sogar Finanzdienstleistungen für die Kunden von Volta Trucks.

Siemens Mobility wird in Taiwan ein automatisiertes Zugkontrollsystem installieren, das einen fahrerlosen Betrieb, eine höhere Verfügbarkeit und Fahrgästen mehr Komfort ermöglicht.

Akiem, ein französischer Spezialist für das Leasing von Schienenfahrzeugen, hat 65 unserer meistverkauften Lokomotiven – der Vectron – bestellt, die in Europa grenzüberschreitend eingesetzt werden kann.

All diese Erfolge zeigen, wie viel Momentum uns das Thema Nachhaltigkeit für das Geschäft bringt. Darüber hinaus kommen wir bei der Umsetzung unseres DEGREE-Rahmenwerks gut voran. Ich möchte drei Themen hervorheben:

Erstens: Im Dow Jones Sustainability Ranking sind wir erneut die Nummer Eins unserer Vergleichsgruppe in der Industrie – eine tolle unabhängige Anerkennung unserer Fortschritte.

Zweitens: Wir helfen nicht nur unseren Kunden bei ihren Nachhaltigkeitszielen, wir legen auch großen Fokus auf unsere Lieferanten. Auf Veranstaltungen für unsere Zulieferer haben wir mit mehr als 400 von ihnen auf Vorstandsebene gesprochen.

Ziel war es, sich auf gemeinsame Lösungen für Dekarbonisierung, Ressourceneffizienz und Kreislaufansätze zu einigen. Für uns ist das eine weitere Chance. Wir können Lieferanten in ihren Nachhaltigkeitsbemühungen unterstützen und sie damit zu unseren Kunden machen.

Und drittens: Unternehmen und Regierungen sind derzeit verstärkt Cyberangriffen ausgesetzt. Da ist es ein starkes Signal, dass Microsoft unserem Ökosystem für Cybersicherheit beiträgt, der Charter of Trust. Wir werden künftig noch enger zusammenarbeiten, um etwa den Designprozess oder die Lieferkette gegen Cyber-Bedrohungen abzusichern.

Mehr zu unseren Fortschritten und künftigen Prioritäten beim Thema Nachhaltigkeit können Sie am 12. Dezember bei einer virtuellen Veranstaltung erfahren. Judith Wiese, im Vorstand verantwortlich für Nachhaltigkeit, und ich, wir beide freuen uns darauf, dieses für uns wichtige Thema zu vertiefen.

Ein zentraler strategischer Hebel für Wertschöpfung ist unser digitales Geschäft. Wir wollen bis 2025 jährlich um rund 10 Prozent wachsen. Im Geschäftsjahr 2022 haben wir einen bedeutenden Schritt gemacht: Trotz der laufenden SaaS-Umstellung bei Digital Industries verzeichnen wir ein Wachstum von rund 15 Prozent auf 6,5 Milliarden Euro.



Wir sind zuversichtlich, diesen starken Kurs im Geschäftsjahr 2023 fortzusetzen.

Im Herbst haben unsere Geschäfte ihre neusten IoT-fähigen Software- und Hardwarelösungen auf bedeutenden Messen vorgestellt. Alle basieren auf den Prinzipien unserer offenen digitalen Geschäftsplattform Siemens Xcelerator.

Auf großes Kundeninteresse stieß Smart Infrastructure auf der Messe Light and Building mit Building X, unserer kürzlich eingeführten Smart-Building-Software-Suite für CO2-neutrale Gebäude.

Mobility zeigte auf der Innotrans seine Mobility Software Suite X und seine Railigent X Application Suite für digitale Services, mit der Kunden ihre Züge zu 100 Prozent verfügbar machen können.

Und erst vergangene Woche hat das Digital Industries Team auf der Messe SPS unser IoT-Angebot für die Industrie vorgestellt sowie unser starkes Partner-Ökosystem.

Wir schaffen einheitliche Lösungen vom Sensor über die Edge bis in die Cloud. Kunden profitieren von der Integration von IT und OT, also der Hardware für den Betrieb von Anlagen, um ihre Leistung, Produktivität, Flexibilität und Nachhaltigkeit zu steigern.

Der Umbau unseres Product-Lifecycle-Geschäfts bei Digital Industries zu SaaS ist ein wichtiger Teil unserer Digitalisierungsstrategie. Ich bin sehr damit zufrieden, wie es hier vorangeht. Wir sind voll auf Kurs.

Im ersten Jahr der SaaS-Umstellung haben sich rund 3.100 Kunden für das neue Geschäftsmodell entschieden. Darunter waren fast 60 Prozent Neukunden. Wir sind also damit erfolgreich, unseren bestehenden Kundenstamm zu erweitern. Und viele SaaS-Erstkäufer haben bereits das ganze Jahr über Folgeaufträge erteilt.

Rund 74 Prozent der SaaS-Kunden sind kleine und mittlere Unternehmen, ein klarer Beweis dafür, dass wir mit diesem Modell unsere Reichweite ausbauen.

Wir freuen uns, dass sich auch Kunden aus unseren traditionellen Branchen wie Automobil, Lebensmittel und Maschinenbau dem Cloud-Angebot mehr als aufgeschlossen zeigen.

Im gesamten Geschäftsjahr 2022 haben wir gesehen, dass immer mehr Kunden bei Vertragsverlängerungen auf SaaS setzen. Die Quote stabilisiert sich jetzt bei mehr als 80 Prozent für das gesamte Volumen erneuerter Verträge.

Wie erwartet führte die Umstellung auf wiederkehrende Umsätze im laufenden Quartal erneut zu niedrigeren Umsätzen im PLM-Geschäft und niedrigerer Profitabilität. Künftig werden wir uns mit einem erweiterten Online-Angebot noch stärker um Kunden bemühen.

Wir sind zuversichtlich, im Geschäftsjahr 2023 ein weiteres dynamisches Umsatzwachstum beim ARR zu erreichen, im Einklang mit unserem Ziel, mit mehr als 10 Prozent zu wachsen.

Auf den Punkt gebracht: Die Umstellung des Geschäftsmodells läuft voll nach Plan, und unsere Kunden greifen zu.

Ein wichtiger Hebel für künftigen Erfolg sind gezielte und ergebnisorientierte Investitionen in Innovation.

Wir planen, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung auf rund 8 Prozent des Umsatzes zu steigern, dabei unsere Hardware-Basis beständig zu erneuern und verstärkt in unser Software- und Digitalportfolio zu investieren.

Unser klares Ziel ist es, marktführende Technologiepositionen auszubauen und unser Angebot für Nachhaltigkeit und SaaS in allen Geschäften voranzutreiben.

Darüber hinaus arbeitet unser Team von Technology eng mit allen Geschäften zusammen. Damit wollen wir maximalen Nutzen aus den elf Kerntechnologien ziehen, in die wir mehr als 500 Millionen Euro jährlich investieren.

Zu diesen zentralen Fokusthemen gehören zum Beispiel Datenanalytik, Künstliche Intelligenz, Cybersecurity oder Simulation und Digitale Zwillinge.

Ein bedeutender Beitrag zur Verbesserung unserer Margen ist, die Wettbewerbsfähigkeit über alle Geschäfte zu steigern. 2022 haben wir hier deutliche Fortschritte gemacht. Das Programm von Digital Industries und das zentrale Programm für eine schlanke und effektivere Verwaltung sind ein Jahr früher als erwartet beendet worden. Bei der Verwaltung haben wir sogar 40 Millionen Euro mehr erreicht.

Smart Infrastructure wird sein Programm Ende 2023 planmäßig abschließen und damit seine Marge weiter verbessern.

Auch in Zukunft werden wir unsere Produktivität steigern – das ist Teil unseres Tagesgeschäfts.

Ein weiterer strategischer Hebel ist die fortlaufende Optimierung unseres Portfolios. Im Geschäftsjahr 2022 haben wir in allen Geschäften unsere Kompetenzen für Software erfolgreich erweitert.

Zugleich haben wir einige Geschäfte an starke Partner verkauft, wobei wir beträchtliche Sondererträge und Cash erzielt haben.

Wir werden auch in Zukunft passgenaue Akquisitionen und vereinzelt Desinvestitionen tätigen und uns dabei an unsere sechs strategischen Imperative halten.

Der carve-out von Large Drives Applications kommt gut voran. In diesem Prozess wurde offensichtlich, dass LDA in der Wertschöpfungskette und bei Fertigungstechnologien viel gemeinsam hat mit Sykatec, einer weiteren Einheit unserer Portfolio Companies, und Teilen des Geschäfts von Motion Control von Digital Industries, speziell den Niederspannungs- und Getriebemotoren und unserem Spezialgeschäft für hochpräzise Motorspindeln, der Weiss Spindeltechnologie.

Wir haben daher beschlossen, dass wir diese Geschäfte im Geschäftsjahr 2023 zu einer neuen Einheit mit eigener Rechtsform zusammenfassen. Mit einem Umsatz von zusammen rund 3 Milliarden Euro und rund 14.000 Beschäftigten schaffen wir einen starken Global Player, der einen Markt von mehr als 20 Milliarden Euro für Elektrifizierung und Stromumwandlung adressiert.

Wir sind überzeugt, dass dieser integrierte Motoren- und Großantriebsanbieter mit hoher Wertschöpfung deutlich stärker und widerstandsfähiger sein wird als die einzelnen Einheiten.

Die neue Firma wird äußerst wettbewerbsfähig sein, mit einem umfassenden Portfolio von Niederspannungs- und Hochspannungsmotoren, Getriebemotoren, Mittelspannungsumrichtern und Motorspindeln. Dazu kommt ein innovatives Portfolio für Lösungen und Digitalisierung sowie ein breites Serviceangebot.

Unser Ziel ist, das kombinierte Geschäft unabhängig von Siemens aufzustellen, damit es hinsichtlich Wertschöpfung und Marge sein volles Potenzial erreicht und bestens für künftigen Erfolg aufgestellt ist.

Das Geschäft der Business Unit Motion Control bei Digital Industries mit der Antriebstechnik und den Werkzeugmaschinen systemen ist strategisch wichtig und gehört zum Kern von Siemens. Dort planen wir zukünftig weiter zu investieren.

Damit übergebe ich an Ralf, der Ihnen das operative Ergebnis genauer vorstellen und einen detaillierten Ausblick auf 2023 geben wird.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

Ich freue mich, Sie heute wieder persönlich bei uns begrüßen zu dürfen. Lassen Sie mich gleich direkt in die Details zu unserem sehr starken vierten Quartal, die hervorragende Leistung im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie in unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2023 einsteigen.

Digital Industries schloss das abgelaufene Geschäftsjahr mit sehr guten Ergebnissen bei Auftragseingang und Umsatzerlösen ab.

Der Auftragseingang verzeichnete im vierten Quartal ein Plus von 3 Prozent. Er lag damit leicht über den Umsatzerlösen, was insgesamt zu einem Book-to-Bill-Verhältnis von leicht über 1 führte. Dadurch stieg der Auftragsbestand auf insgesamt mehr als 13,5 Milliarden Euro. Nach wie vor liegen die Stornierungen von Kunden nahe Null.

Wir gehen für das Geschäftsjahr 2023 davon aus, über 10 Milliarden Euro des Auftragsbestands als Umsatz zu realisieren. Insofern haben wir für die kommenden 6 bis 9 Monate sehr hohe Planungssicherheit.

Wie erwartet verzeichneten wir bei den Automatisierungsgeschäften eine allmähliche Normalisierung des Bestellverhaltens. Für die zuvor teils extrem stark gestiegene Nachfrage waren auch längere Lieferzeiten und vorgezogene Bestellungen einiger Kunden verantwortlich.

Ich möchte an dieser Stelle betonen, dass das Investitionsklima in unseren Schlüsselmärkten, wie zum Beispiel der Automobilindustrie, dem Maschinenbau und der Elektronikindustrie, weiterhin robust ist. Gleichzeitig spüren wir in Wachstumsmärkten, wie dem für die Batterieproduktion, eine starke Nachfrage.

Die Aufträge für Motion Control und Prozessautomatisierung lagen in etwa auf Vorjahresniveau, während wir in der Factory Automation einen Rückgang im Vergleich zum starken Vorjahresquartal gesehen haben.

Im Softwaregeschäft lag das Auftragswachstum dank einiger Großaufträge im PLM-Geschäft im mittleren Zwanzigerbereich.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries. In den Automatisierungsgeschäften stiegen diese um beträchtliche 23 Prozent an. Der stärkste Beitrag kam dabei aus den Geschäften Motion Control und Factory Automation.

Die Lieferketten zeigen Anzeichen einer gewissen Erholung. Wieder ist es unserem Team hervorragend gelungen, die Fabriken mit einer hohen Kapazitätsauslastung und Produktionsleistung zu betreiben. Dennoch bleiben die Lieferketten angespannt und erfordern nach wie vor ein hohes Maß an Aufmerksamkeit.

Unsere Preisanpassungen trugen rund 7 Prozent zum Wachstum der Umsatzerlöse in den Automatisierungsgeschäften bei. Die diskrete Automatisierung verzeichnete ein Umsatzplus von beeindruckenden 24 Prozent. In der Prozessautomatisierung sehen wir mit einem Wachstum von 15 Prozent einen stetigen Aufwärtstrend.

Ein Plus von 3 Prozent verzeichneten wir im Softwaregeschäft. Positiv wirkte hier ein Anstieg von 10 Prozent im EDA-Geschäft. Dem stand die fortschreitende SaaS-Umstellung gegenüber; die Umsatzerlöse im PLM-Geschäft gingen infolgedessen um 2 Prozent zurück.

Die Ergebnismarge von Digital Industries war mit 21,5 Prozent exzellent. Ausschlaggebend dafür waren insbesondere die Automatisierungsgeschäfte mit einer hohen Kapazitätsauslastung sowie einem günstigen Produktmix.

Die Kosteninflation konnten wir in diesem Quartal mehr als ausgleichen, was einerseits an vorangegangenen Preisanpassungen, und andererseits an unseren eigenen Produktivitätssteigerungen lag.

Unsere Investitionen in Cloud-Technologien betragen im vierten Quartal 88 Millionen Euro und wirkten sich mit 160 Basispunkten auf die Marge von Digital Industries aus. Für das gesamte Geschäftsjahr belief sich der Effekt auf rund 145 Basispunkte. Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir ein ähnliches Niveau.

Hoherfreulich war der Free Cash Flow von Digital Industries, der mit einem Rekordwert von über 1,3 Milliarden Euro sogar ein neues Allzeithoch erreicht hat. Auch die daraus resultierende Cash Conversion-Rate von 1,1 war exzellent.

Für das gesamte Geschäftsjahr lag der Free Cash Flow bei über 4 Milliarden Euro – eine außerordentliche Leistung, die vor allem auch der professionellen Arbeit im Working Capital Management zu verdanken ist.

Trotz des nominalen Wachstums der Umsatzerlöse in Höhe von 18 Prozent im Geschäftsjahr 2022 konnten wir das operative Nettoumlaufvermögen auf dem Niveau des Vorjahres halten.

Im Geschäftsjahr 2023 werden wir weiterhin fokussiert an diesem Thema arbeiten und diese Erfolgsgeschichte weiter fortschreiben.

Lassen Sie uns noch einen Blick darauf werfen, was wir auf unseren wichtigsten Endmärkten erwarten. Wir gehen in den nächsten Quartalen von einer anhaltenden Wachstumsdynamik aus, die stark von der Preisinflation getrieben wird.

Dabei beobachten wir sehr genau das zugrundeliegende reale Investitionsklima, das für unsere Produkte und Lösungen weiterhin positiv aussieht.

Wir verfolgen das volatile makroökonomische Umfeld sehr aufmerksam. Und, wie Roland Busch bereits erwähnte, sind wir mit unserem vorausschauenden Kostenmanagement in der Lage, gegebenenfalls schnell zu reagieren.

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

Wie bereits erwähnt, hat sich eine gewisse Normalisierung der Nachfrage eingestellt, allerdings auf hohem Niveau. Am deutlichsten machte sich diese Entwicklung in China bemerkbar, wo die Nachfrage der letzten Quartale durch außergewöhnlich hohe Bestellungen geradezu überhitzt war. Im Vergleich zu dem äußerst starken Vorjahresquartal ging der Auftragseingang im vierten Quartal um 30 Prozent zurück. Nichtsdestotrotz liegen in China der Auftragsbestand und die damit verbundenen Kundenanzahlungen weiterhin auf einem ungewöhnlich hohen Niveau.

Im Oktober befand sich die Auftragslage im Übrigen etwa auf Vorjahresniveau und war somit in einem nach wie vor sehr volatilen Umfeld recht gut.

In Europa war das Auftragswachstum im vierten Quartal robust, während die Nachfrage in den USA für ein Plus von 18 Prozent sorgte.

Wir gehen insgesamt davon aus, dass sich die Nachfrage im Geschäftsjahr 2023 weiter normalisieren wird. Im Zuge dessen werden wir unseren Auftragsbestand sukzessive abbauen und einen großen Teil davon als Umsatz im Geschäftsjahr 2023 realisieren. Außerdem nimmt die Sorge vor übermäßig angespannten Lieferketten zunehmend ab und die Lieferzeiten werden sich letztlich wieder auf ein vernünftiges Maß verkürzen.

Das exzellente zweistellige Wachstum der Umsatzerlöse war im Automatisierungsgeschäft breit gefächert. China verzeichnete mit einem Plus von 26 Prozent ein Allzeithoch beim Umsatz.

In Deutschland lag das Wachstum der Umsatzerlöse bei 13 Prozent. Italien verzeichnete ein Plus von 26 Prozent, mit Wachstum über alle Geschäfte. In den USA legten die diskrete und die Prozessautomatisierung jeweils zweistellig zu.

Zwar entspannen sich aktuell die Lieferketten, doch die Situation bleibt weiterhin volatil und schwer prognostizierbar. Wie Roland Busch bereits sagte, arbeiten unsere Teams weiterhin konzentriert daran, die weltweite Verfügbarkeit von Komponenten sicherzustellen.

Außerdem müssen wir mit der weiterhin wechselhaften Situation in China umgehen, wo eine strikte Null-Covid-Politik verfolgt wird.

Auch im Geschäftsjahr 2023 erwarten wir, die Kosteninflation durch unsere eigene Preisgestaltung und Produktivitätsmaßnahmen ausgleichen zu können.

In dem hohen Auftragsbestand spiegeln sich auch unsere bereits erfolgten Preismaßnahmen wider, die sich über das Geschäftsjahr 2023 hinweg entsprechend in unseren Umsatzerlösen niederschlagen werden.

Deshalb erwarten wir aus heutiger Sicht für das erste Quartal 2023 ein vergleichbares Umsatzwachstum von Digital Industries, das sich im Einklang mit der Jahresprognose von 10 bis 13 Prozent befinden wird. Begünstigt wird es insbesondere durch die konsequente Abarbeitung des Auftragsbestands in der Automatisierung.

Im Softwaregeschäft gehen wir von einem eher zurückhaltenden Start in das Geschäftsjahr 2023 aus. Gründe dafür sind vor allem die flache Umsatzentwicklung im PLM-Geschäft infolge der SaaS-Umstellung, sowie ein geringerer Umsatz im EDA-Geschäft aufgrund der schwankenden Vergabe von Großaufträgen.

Nach dem ersten Quartal erwarten wir im Laufe des Geschäftsjahres 2023 im Softwaregeschäft eine deutliche Beschleunigung des Umsatzwachstums.

Wir gehen davon aus, dass sich die Ergebnismarge von Digital Industries im ersten Quartal am unteren Ende der Jahresprognose bewegen wird. Sie wird stark vom Geschäftsmix in der Automatisierung abhängen und durch einen wohl eher zurückhaltenden Start im Softwaregeschäft beeinträchtigt werden.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure. Das SI-Team erzielte im vierten Quartal eine wirklich herausragende Leistung. Das Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen war exzellent. Und das Team lieferte einen weiteren Beleg dafür, dass sich die Marge kontinuierlich verbessert.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 17 Prozent, was vor allem auf das Wachstum im Electrical-Products-Geschäft in Höhe von 20 Prozent, sowie den Anstieg von 21 Prozent im Electrification-Geschäft zurückzuführen ist. Besonders hoch war die Nachfrage für Rechenzentren und nach digitalen Gebäudeservices.

Das Buildings-Geschäft legte dank des starken Lösungs- und Servicegeschäfts um 12 Prozent zu.

Zu einem Umsatzwachstum von insgesamt 13 Prozent leistete das Electrical-Products-Geschäft mit einem Anstieg von 24 Prozent den größten Beitrag.

Das SI-Team hat auch in diesem Quartal mit höchster Professionalität die Engpässe in den Lieferketten sehr erfolgreich abgedeckt.

Etwa 5 Prozentpunkte des Umsatzwachstums der SI sind auf Preiserhöhungen zurückzuführen.

Im saisonal stärksten Quartal von Smart Infrastructure lag die Ergebnismarge mit 14,2 Prozent rund 170 Basispunkte über dem Vorjahresquartal. Sie profitierte einerseits von einer höheren Kapazitätsauslastung und andererseits von den angekündigten Kosteneinsparungen aus der konsequenten Umsetzung unseres Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Der Abschluss dieses Programms wird im Geschäftsjahr 2023 weitere positive Beiträge mit sich bringen.

Belastungen aus der Kosteninflation konnten im Geschäftsjahr 2022 durch Preisanpassungen und Produktivitätssteigerungen voll ausgeglichen werden.



Trotz des erheblichen Umsatzwachstums ist es dem SI-Team gelungen, Maßnahmen zur Reduzierung des operativen Nettoumlaufvermögens erfolgreich umzusetzen. Der Free Cash Flow erreichte daher im vierten Quartal mit einem Allzeithoch von knapp 1,4 Milliarden Euro ein hervorragendes Ergebnis.

Bis auf China, das weiterhin von der Corona-Pandemie beeinträchtigt war, verzeichneten alle Regionen ein erhebliches Wachstum im Auftragseingang. Der stärkste Wachstumsmotor waren die USA mit einem bemerkenswerten Anstieg von 32 Prozent.

Auch die Umsatzerlöse stiegen in allen Regionen. Hier waren die USA mit einem beeindruckenden Plus von 24 Prozent führend, was vor allem dem stark wachsenden Geschäft mit Rechenzentren und der Halbleiterindustrie zu verdanken war.

Das Service-Geschäft erzielte aufgrund zweistelliger Zuwächse in Amerika und einem jeweils hohen einstelligen Anstieg in Asien und Europa insgesamt ein Umsatzwachstum von 10 Prozent.

Wie bei Digital Industries beobachten wir auch bei Smart Infrastructure ein nominales Wachstum in allen wichtigen Endmärkten. Dieses Wachstum wird jedoch nicht zuletzt auch stark von der Preisinflation angekurbelt.

Die zugrunde liegende, reale Nachfrage beobachten wir natürlich auch weiterhin sehr genau, insbesondere bei Gewerbeimmobilien.

Endmärkte rund um die Integration erneuerbarer Energien, sowie die öffentliche und die IT-Infrastruktur, zeigen weiterhin ein recht robustes Wachstum, da umweltschonende, nachhaltige Lösungen verstärkt nachgefragt werden.

Für das erste Quartal von Smart Infrastructure erwarten wir ein vergleichbares Umsatzwachstum, das sich am oberen Ende unseres Zielkorridors für das gesamte Jahr bewegen wird.

Unterstützt wird dieses Wachstum insbesondere vom Auftragsbestand.

Wir gehen außerdem davon aus, dass die Ergebnismarge auf dem Niveau des Vorjahresquartals liegen wird.

Ausschlaggebend dafür sind unter anderem Aufwendungen für Personalrestrukturierung, die sich auf einen niedrigen bis mittleren zweistelligen Millionenbetrag belaufen werden. Sie sind Teil der finalen Maßnahmen im Rahmen des bekannten Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit.

Mobility hat das Geschäftsjahr mit einem soliden Quartal abgeschlossen.

Der Auftragseingang in Höhe von 2,6 Milliarden Euro beinhaltete einige Großaufträge für Lokomotiven im Wert von insgesamt 500 Millionen Euro, die das Schienenfahrzeuggeschäft angekurbelt haben. Im Bahninfrastrukturgeschäft gingen die Aufträge im Vergleich zum starken Vorjahresquartal zurück.

Der Auftragsbestand von Mobility liegt insgesamt bei 36 Milliarden Euro mit konstant guter Margenqualität. Und unsere Projekt-Pipeline für das Geschäftsjahr 2023 sieht über alle Geschäftsaktivitäten hinweg weiterhin sehr vielversprechend aus.

Im Hinblick auf unseren Großauftrag in Ägypten gehen wir davon aus, dass wir in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2023 nach dem Financial Closing den Auftrag über die erste Linie buchen können und grünes Licht für die weiteren beiden Linien bekommen. Wir rechnen also damit, ein Auftragsvolumen von etwa 3 Milliarden Euro in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2023 verbuchen zu können. Die verbleibende Auftragssumme von rund 5 Milliarden Euro folgt voraussichtlich im Geschäftsjahr 2024.

Im vierten Quartal legten die Umsatzerlöse von Mobility auf breiter Basis um 10 Prozent zu. Die Umsatzrealisierung wurde in manchen Geschäften allerdings nach wie vor gebremst. Dafür waren einerseits Lieferverzögerungen bei Materialien und Bauteilen verantwortlich; andererseits schlugen weiterhin pandemiebedingte Auswirkungen zu Buche.

Diese Effekte haben sich auch auf das Ergebnis ausgewirkt, allerdings in einem geringeren Ausmaß als in den Quartalen zuvor.

Die Ergebnismarge von Mobility lag im Rahmen unserer Erwartungen bei 8,8 Prozent. Positiv wirkte vor allem das starke Bahninfrastruktur- und Servicegeschäft.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, fehlte hier im Vergleich zum Vorjahr das ertragreiche Geschäft in Russland.

Beim Free Cash Flow konnte Mobility im vierten Quartal wie angekündigt signifikant aufholen. Die Cash Conversion Rate lag bei 0,97 für das Geschäftsjahr 2022, was unserem angestrebten Ziel von „1 minus der Wachstumsrate“ entspricht und Siemens Mobility eindeutig und klar vom Wettbewerb abhebt.

Mit Blick auf das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir für das erste Quartal ein Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Bereich. Dieser Wert hängt natürlich weiterhin von der Verfügbarkeit kritischer Bauteile ab.

Unter der Annahme, dass sich die angespannte Materialversorgung sowie logistische Herausforderungen schrittweise entspannen, erwarten wir für das erste Quartal eine Ergebnismarge von rund 8 Prozent.

Siemens Financial Services hat ein herausforderndes Jahr mit einer buchstäblich soliden Leistung abgeschlossen. Im vierten Quartal haben höhere Aufwendungen aus Kreditvorsorgen das Ergebnis belastet, was teilweise durch das erfolgreiche Equity-Geschäft kompensiert wurde.

Dass die Eigenkapitalrendite für das gesamte Geschäftsjahr mit 15,6 Prozent im Zielkorridor lag, ist ein bemerkenswerter Erfolg; denn schließlich hatte der Abschluss des Geschäftsausstiegs aus Russland das Ergebnis in Höhe von 186 Millionen Euro belastet.

Unsere industriellen Geschäfte werden mehr denn je erfolgreich von Siemens Financial Services unterstützt. Künftig wird der Fokus der Zusammenarbeit zunehmend auf der gemeinsamen Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle liegen.

Genauso wichtig bleibt es allerdings, unsere Kunden bei der Umsetzung und Förderung von Nachhaltigkeitsinitiativen durch intelligente Finanzierungslösungen zu unterstützen.

Unsere Fähigkeit, innerhalb der Portfolio Companies nachhaltig Wert zu schaffen, haben wir inzwischen mehrfach sehr erfolgreich unter Beweis gestellt. Für den Verkauf des Post- und Paketgeschäfts konnten wir einen vorsteuerlichen Gewinn von rund 1,1 Milliarden Euro verzeichnen.

Der Posten „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“ verzeichnete erhebliche russlandbezogene Belastungen von insgesamt 267 Millionen Euro, die hauptsächlich in Verbindung mit Sicherungsgeschäften der Konzern-Treasury in Zusammenhang mit dem russischen Rubel standen.

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir keine weiteren wesentlichen russlandbezogenen Effekte auf unsere Ertragssituation.

Nun zu einem Thema, das insbesondere in herausfordernden Zeiten, wie wir sie gerade erleben, DER entscheidende Indikator dafür ist, dass unser Unternehmen operativ so hervorragend aufgestellt ist: der Free Cash Flow.

Allein im vierten Quartal erzielten unsere industriellen Geschäfte 3,9 Milliarden Euro und eine exzellente Cash Conversion Rate von 1,23.

Über das gesamte Jahr hinweg haben wir erneut einen starken und konsistenten Free Cash Flow von mehr als 8 Milliarden Euro erreicht.

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

Und, dass wir uns mit unserem außergewöhnlich guten Free Cash Flow klar vom Wettbewerb absetzen.

Wir sind sehr zuversichtlich, diesen erfolgreichen Kurs im Geschäftsjahr 2023 fortsetzen zu können, auch wenn sich das Niveau der Kundenanzahlungen normalisieren wird.

Ich möchte Sie außerdem darauf hinweisen, dass uns zusätzlich zum Free Cash Flow die Veräußerungserlöse in Höhe von 1,5 Milliarden Euro im vierten Quartal mit der erforderlichen Liquidität für die Übernahme von Brightly ausgestattet haben.

Unsere starke operative Leistungsfähigkeit spiegelt sich außerdem in einer Kapitalrendite, auch „ROCE“ genannt, von 24,6 Prozent im vierten Quartal wider, die selbst ohne den Gewinn aus dem Verkauf des Post- und Paketgeschäfts innerhalb unseres Zielkorridors lag.

Dank des anhaltend starken Free Cash Flows und der Veräußerungserlöse haben sich unsere Bilanz und Kapitalstruktur weiter verbessert.

Unsere Kapitalstruktur-Kennziffer, das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, lag zum Geschäftsjahresende bei einem Wert von 1,0 und lässt somit reichlich Spielraum zu unserem angestrebten Maximalwert in Höhe von 1,5.

Mit unserem starken Investment-Grade-Rating haben wir zudem exzellente Finanzierungsmöglichkeiten auf dem Kapitalmarkt.

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

Entsprechend unserer progressiven Dividendenpolitik wird Siemens der Hauptversammlung eine Dividende von 4 Euro und 25 Cent vorschlagen. Dieser Wert entspricht einer Erhöhung von 25 Cent gegenüber dem Vorjahr.

Daraus resultiert eine attraktive Dividendenrendite von 4,2 Prozent, basierend auf dem Schlusskurs der Aktie am 30. September. Dieser Vorschlag spiegelt auch unser großes Vertrauen in die zukünftige Entwicklung des Unternehmens wider.

Neben der Dividende bildet die Beschleunigung unseres Aktienrückkaufprogramms die zweite wichtige Säule der Kapitalallokation für unsere Aktionäre.

Das im Rahmen des laufenden Rückkaufprogramms bislang realisierte Volumen beläuft sich aktuell auf 1,8 Milliarden Euro, mit einem attraktiven Durchschnittspreis von rund 110 Euro.

Außerdem planen wir, nach der Hauptversammlung 2023, 50 Millionen eigene Aktien einzuziehen und die Gesamtzahl der Siemens-Aktien so auf 800 Millionen zu reduzieren.

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

Unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2023 beruht auf den Annahmen, dass geopolitische Spannungen nicht weiter eskalieren und die Herausforderungen aufgrund von COVID-19 und der Engpässe in den Versorgungsketten weiter zurückgehen werden.

Unter diesen Bedingungen und angesichts unseres hohen Auftragsbestands, insbesondere in den kurzzyklischen Geschäften, erwarten wir, dass unsere industriellen Geschäfte weiter profitabel wachsen werden.

Wir nehmen an, dass die sogenannte „economic equation“ auch im Geschäftsjahr 2023 für Digital Industries und Smart Infrastructure ein positives Nettoergebnis haben wird. Diese betriebswirtschaftliche Gleichung beschreibt das Verhältnis von Material- und Personalkostenverteuerungen gegenüber Produktivitätssteigerungen und eigenen Preiserhöhungen.

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

Auch zu unserer Prognose für die Bereiche außerhalb der industriellen Geschäfte darf ich Sie für alle Einzelheiten auf Seite 36 der Präsentation verweisen. Einige wichtige Themen möchte ich diesbezüglich aber doch kurz hervorheben:

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2023, dass sich die Ergebnisse von SFS trotz eines weiterhin unsicheren Kreditumfelds etwa auf Niveau des Vorjahres bewegen werden.

Neugeschäft aus der intensiven Zusammenarbeit mit den operativen Einheiten wird fehlendes Russland-Geschäft sukzessive kompensieren.

Wir gehen davon aus, dass sich die Eigenkapitalrendite der SFS am unteren Ende des Zielkorridors von 15 bis 20 Prozent befinden wird.

Innerhalb der Portfolio Companies erwarten wir einen Gewinn von etwa 300 Millionen Euro. Darin enthalten ist das Ergebnis aus der Veräußerung des Commercial Vehicle-Geschäfts an Meritor, die voraussichtlich noch im ersten Quartal abgeschlossen wird.

Die verbleibenden Geschäfte der Portfolio Companies verfolgen weiterhin ihre sogenannten „Full Potential-Pläne“ und sind zuversichtlich, eine Marge von mindestens 5 Prozent im Geschäftsjahr 2023 zu erreichen.

Für unsere At-Equity Beteiligung an Siemens Energy gehen wir von PPA-Effekten von knapp 100 Millionen Euro aus, zuzüglich unseres Anteils an deren Ergebnis nach Steuern.

Meine Damen und Herren,

wir haben großes Vertrauen in die Leistungsfähigkeit unseres Unternehmens und auch in unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2023.

Unsere hervorragende Leistung im Geschäftsjahr 2022 mit extrem starker Dynamik im Auftragseingang und einem daraus resultierenden, qualitativ hochwertigen Rekord-Auftragsbestand, insbesondere in unseren kurzzyklischen Geschäften, bildet hierfür eine starke Basis.

Siemens will deshalb trotz der herausfordernden Rahmenbedingungen für das Geschäftsjahr 2023 sein wertsteigerndes Wachstum fortsetzen.

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 6 bis 9 Prozent und ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Wir gehen davon aus, dass wir durch das profitable Wachstum unserer industriellen Geschäfte im Geschäftsjahr 2023 ein unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus Kaufpreisallokation in einer Bandbreite von 8,70 Euro bis 9,20 Euro erreichen werden.

Von diesem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen sowie wesentlichen Wertminderungen ausgenommen.

Wie Sie an diesem ambitionierten Ausblick erkennen können, beginnen wir das Geschäftsjahr 2023 mit großem Vertrauen in unser starkes, Cash-generierendes Portfolio und in die Umsetzungsstärke unseres weltweiten Siemens-Teams.

Makroökonomische Schwankungen beobachten wir jedoch weiterhin sehr genau, um unsere Kostenstruktur bei Bedarf schnell anzupassen und dennoch existierende Wachstumsmöglichkeiten voll ausschöpfen zu können.

Wir haben also alle Weichen gestellt, um unser wertsteigerndes Wachstum fortzusetzen und beim Thema Cash weiterhin exzellente Ergebnisse zu liefern.

Vielen Dank!

\* \* \*