

**REDE ZUR  
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q3/2024**

**„PROFITABLES WACHSTUM IM DRITTEN  
QUARTAL – AUSBLICK BESTÄTIGT“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 8. August 2024

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

danke, dass Sie sich die Zeit für uns nehmen.

Wir haben im dritten Quartal ein gesundes Wachstum erzielt und unsere Ergebnismarge gesteigert. Obwohl die Wirtschaftslage schwierig bleibt. Zunächst wie immer, der Überblick.

Die Dynamik im Geschäftsvolumen ist robust. Die Nachfrage unserer Kunden ist ungebrochen stark. Wir helfen ihnen, digitaler und umweltfreundlicher zu werden – wir unterstützen ihre Transformation.

Das Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz erreichte erfreuliche 1,05. Das lag an Smart Infrastructure und Siemens Healthineers. Der Auftragsbestand beträgt starke 113 Milliarden Euro. Das bedeutet, wir werden weiter wachsen und zwar profitabel.

Vor allem Smart Infrastructure hat sich ausgezeichnet geschlagen: die Aufträge sind zweistellig gewachsen, auf 6 Milliarden Euro.

Digital Industries legte sequenziell zu. Das liegt an unserem sehr starken Softwaregeschäft. Hier hat sich unsere starke Verkaufspipeline ausgezahlt. Wir haben mehrere große Lizenzverträge gewonnen. Im Automatisierungsgeschäft hatten wir geringfügig weniger Aufträge als im Vorjahresquartal.

Die Wirtschaftslage in China und Europa ist weiterhin schwierig. In wichtigen Branchen wie Maschinenbau und Automobilindustrie ist das Investitionsklima schlecht. Die jüngsten Makroindikatoren weisen darauf hin, dass die Lage in der Industrie weiterhin herausfordernd bleibt. Daher erwarten wir, dass sich die Nachfrage langsamer erholen wird als ursprünglich angenommen.

Wir haben den Auftragsbestand konsequent abgearbeitet. Dadurch ist unser Umsatz um 5% auf insgesamt 18,9 Milliarden Euro gestiegen. Der größte Beitrag zum Wachstum kam von Smart Infrastructure, mit einem Plus von 10%. Siemens Healthineers wuchs um 4%.

Der Umsatz von Digital Industries lag auf dem Niveau des Vorjahres, wobei sich die einzelnen Geschäfte sehr unterschiedlich entwickelten. Im Umsatz des Automatisierungsgeschäfts nimmt der Beitrag aus dem Auftragsbestand ab und die Nachfrage bei den kurzzyklischen Produkten blieb auf niedrigem Niveau.

Dieser Rückgang wurde ausgeglichen durch ein außergewöhnliches Umsatzwachstum von 82% bei der Software. Hier konnten wir einige große Lizenzverträge im PLM-Business und bei Electronic Design Automation abschließen. In diesem Ausmaß wird das aber nicht wiederholbar sein.

Das Elektrifizierungsgeschäft bei Smart Infrastructure möchte ich wieder einmal hervorheben! Es wuchs um hervorragende 21%, und zeigte damit eine unglaubliche Wettbewerbsstärke.

Wir profitieren vom Boom der künstlichen Intelligenz und der beschleunigten Energiewende. Zum einen werden viele neue Rechenzentren gebaut und zum anderen werden die Stromnetze erweitert, um mehr erneuerbare Energien aufnehmen zu können.

Insgesamt betrug das Ergebnis des Industriellen Geschäfts mehr als 3 Milliarden Euro. Das ist eine Steigerung der Ergebnismarge von 110 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr. Alle Geschäftsbereiche verbesserten ihre Profitabilität, wobei die größten Beiträge von Smart Infrastructure und Siemens Healthineers kamen.

Und wir liefern konsistent beim Free Cash Flow: 2,5 Milliarden Euro in unserem Industriellen Geschäft. Wir haben also in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2024 eine robuste Leistung erbracht. Wir werden unseren Auftragsbestand weiterhin konsequent abarbeiten.

Im kurzzyklischen Automatisierungsgeschäft setzen wir weiterhin auf Anstrengungen im Vertrieb, eine gezielte Produktentwicklung und rigoroses Kostenmanagement. Daher bestätigen wir unseren Konzernausblick für das Geschäftsjahr 2024. Ralf wird Ihnen weitere Details zu den einzelnen Geschäften nennen.

Wir haben auch operativ abgeliefert. Und wir setzen unsere langfristigen strategischen Prioritäten weiterhin erfolgreich um: Das Angebot von Smart Infrastructure ist enorm wichtig für den nachhaltigen Umbau von Infrastrukturen. Wir werden daher gezielt investieren, um organisch weiter zu wachsen: Wir bauen unsere Produktionskapazitäten aus und holen weitere Experten zu Siemens.

Zu den Themen Nachhaltigkeit und Software as a Service komme ich noch ausführlicher.

Ich freue mich sehr, dass Team Siemens über alle Kennzahlen hinweg eine starke finanzielle Leistung geschafft hat. Der Rückgang bei den Aufträgen beruht vorwiegend darauf, dass Mobility im Vorjahresquartal einen Rekordauftragseingang verzeichnete.

Die makroökonomische Lage und das außergewöhnliche Plus bei den Softwarelizenzen sehen wir auch bei unseren Umsätzen in den verschiedenen Regionen:

Stark war die Region Amerika: hier wuchs der Umsatz um 11%, getrieben durch die USA. EMEA ging dagegen um 3% zurück, mit einer schwachen Entwicklung in Deutschland. Die Region Asien und Australien stieg um 12%. Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, lag bei ordentlichen 2 Euro 66 Cent.

Ich hatte die langfristigen Trends bei der Elektrifizierung und Dekarbonisierung schon angesprochen. Bis 2050 wird sich die Nachfrage für elektrische Energie verdreifachen. Denn vieles wird elektrifiziert: Mobilität, Heizen und viele industrielle Branchen. Das bedeutet, dass veraltete Stromnetze dringend modernisiert werden müssen, um das enorme Wachstum der erneuerbaren Energien aufnehmen zu können.

Es wird also mehr in Hardware investiert, und gleichzeitig werden Stromnetze und Gebäude digitaler: Also mehr Software, mehr digitale Services. Unsere Kunden wollen ihre Datenschätze heben und ihre Anlagen durch KI-gestützte Analysen optimieren. Und daher investieren sie.

Der KI-Boom wirkt dazu als Verstärker. Dafür braucht es immer mehr Rechenleistung und entsprechende Rechenzentren.

Smart Infrastructure profitiert perfekt von diesen anhaltenden Trends. Das Portfolio bedient zu etwa 60% die Stromnetze und zu etwa 40% Gebäude. Wir sind also super aufgestellt, um diese langfristigen Wachstumschancen zu nutzen. Das zeigt sich eindrucksvoll beim Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz. Es liegt konsistent deutlich über 1. Um die steigende Nachfrage zu decken, werden wir daher weiter investieren.

Sie kennen bereits unsere bedeutenden Investitionen in den USA, um unsere Kapazität für Produkte in der Elektrifizierung zu erhöhen. Hier startet die Produktion in den nächsten Quartalen. Aber wir investieren auch in Deutschland. Wir bauen unser Schaltanlagenwerk in Frankfurt erneut weiter aus.

Wir setzen dabei auf ein Höchstmaß an Automatisierung und Digitalisierung und erhöhen so die Produktionskapazität für unsere klima-freundlichen Mittelspannungsschaltanlagen.

Außerdem eröffnen wir in Indien – zusätzlich zu den Niederlanden und den USA – ein drittes Schwerpunktzentrum für Rechenzentren, und zwar für die Region Asien-Pazifik. Dort ist die Nachfrage besonders hoch. So sind wir näher an unseren Kunden, mit unseren Technologien und unserer Kompetenz.

In Indien werden mehr als 200 Experten arbeiten. Sie entwickeln skalierbare und modulare Lösungen für die Stromverteilung und Automatisierung von Rechenzentren. Damit wollen wir die Zeit für Installation und Inbetriebnahme um bis zu 60 Prozent reduzieren.

Mehr als 90 Prozent unseres Geschäfts hilft unseren Kunden, nachhaltiger zu werden. Unsere Zusammenarbeit mit BASF ist ein großartiges Beispiel für Kreislaufwirtschaft.

Wir wollten für das Gehäuse unserer Leistungsschalter Sirius klimafreundlichen Kunststoff verwenden. Diesen Kunststoff produziert BASF für uns. Anstatt fossile Rohstoffe wird dafür Biomethan verwendet. Durch dieses neue Material senken wir unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Allein dieses Produkt aus unserem EcoTech-Portfolio spart jährlich 270 Tonnen Kohlendioxidäquivalente ein.

BASF wiederum braucht diese Leistungsschalter zum Betrieb seiner Anlagen – eine klassische Win-Win-Situation. Das machen wir jetzt auch bei anderen Produkten. Damit unterstützen wir unsere Kunden, weniger CO<sub>2</sub> zu emittieren.

Im Juni haben wir den Grundstein für Siemensstadt Square gelegt. Wir investieren 750 Millionen Euro, mitten in Berlin. Mit Partnern werden es 4 Milliarden sein.

Ein Projekt mit Signalwirkung weit über Berlin hinaus! Ein komplett digital geplantes, klimaneutrales Stadtviertel – auf den Mauern eines mehr als 100 Jahre alten Viertels. Wir machen aus einem alten Industriegebiet die Stadt der Zukunft – digital, nachhaltig und wettbewerbsfähig.

Wir nutzen dafür Technologien unserer Siemens Xcelerator Plattform, etwa digitale Zwillinge und KI, kombiniert mit unseren intelligenten Hardwarelösungen: das bringt mehr Produktivität, und das komplett klimafreundlich.

Besonders stolz bin ich auf die Platin-Auszeichnung von EcoVadis. Das ist eine Organisation, die Nachhaltigkeit bewertet. Demnach gehören wir bei Nachhaltigkeit zu den Weltbesten. EcoVadis stuft uns unter 73.000 Unternehmen in das oberste Prozent ein.

Ich möchte drei herausragende Beispiele nennen, wo wir mit unserem Wissen und unseren Technologien besondere Werte für unsere Kunden geschaffen haben: LG Energy Solution, einem der Marktführer für Batterien, haben wir geholfen, im April die Massenproduktion schnell und reibungslos hochzufahren.

Es handelt sich um eine Fabrik von Ultium Cells in Tennessee. Dort werden Millionen Batteriezellen für Elektroautos von General Motors produziert. Das ist eine der ersten Fabriken von LG, die komplett mit unserer Automatisierungstechnologie läuft, wie z.B. PLCs,

Servomotoren, Bedienpanels und Kommunikation, alles konfiguriert mit dem TIA-Portal.

Zweites Beispiel: unsere Schaltanlage, die ohne das extrem klimaschädliche Gas SF<sub>6</sub> funktioniert. Sie setzt sich am Markt durch:

Der norwegische Netzbetreiber Norgesnett wird der erste sein, der sie in seinem gesamten Netz einsetzt, um seine Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Und wir werden auch Kunden in der Schweiz mit dieser Technologie unterstützen.

Und schließlich Mobility. Der größte Auftrag im Quartal kommt aus Berlin. Die ersten beiden U-Bahn-Linien bekommen die CBTC-Technologie – also unsere Zugautomatisierung. Konkret bedeutet das: Wir helfen der BVG bei ihrem Vorhaben, die Kapazität um 30% zu erhöhen. Und diese Technologie ist zukunftssicher, wenn künftig noch mehr Menschen in der deutschen Hauptstadt U-Bahn fahren.

Zuletzt zu Software as a Service, dem Cloud-Softwaregeschäft von Digital Industries. Hier halten wir unser Tempo. Der jährlich wiederkehrende Umsatz (ARR) stieg erneut um 15% gegenüber dem Vorjahr – ein sehr gesundes Wachstum.

Der Cloud-Anteil beträgt jetzt 1,7 Milliarden Euro, das sind 39% des gesamten ARR. Damit sind wir schon fast bei unserem Ziel von 40%.

Alle Indikatoren weisen in die richtige Richtung. Einer davon: mehr als 16.500 Kunden haben sich inzwischen für dieses Geschäftsmodell entschieden. Ein konstanter Anteil von 85 Prozent sind kleine und mittlere Unternehmen.

Damit übergebe ich an Ralf Thomas, der Ihnen weitere Details berichten wird.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls herzlich zu unserer telefonischen Pressekonferenz und freue mich, nun weitere Details zu unserem dritten Quartal und unsere Erwartungen für den weiteren Geschäftsverlauf mit Ihnen zu teilen.

Wir beginnen mit Digital Industries. Der Auftragseingang in Höhe von 4,5 Milliarden Euro lag über dem Vorquartal, und wuchs um 21 Prozent gegenüber dem Wert des Vorjahres.

Wie bereits angekündigt, verzeichnete das Softwaregeschäft ein außergewöhnlich starkes Quartal, das maßgeblich durch eine Reihe großer Aufträge für Softwarelizenzen bestimmt wurde – ein Erfolg, der sich in diesem Ausmaß in nächster Zeit nicht wiederholen wird. Diese Vertragsabschlüsse führten zu einem außergewöhnlichen Anstieg von Auftragseingang, Umsatzerlösen und Profitabilität.

Das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries verzeichnete hingegen einen geringen Rückgang im Auftragseingang gegenüber dem Vorquartal, und lag leicht unter dem Wert des Vorjahres.

Erwartungsgemäß blieb der Auftragseingang jedoch über der Talsohle im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2023.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, gestaltete sich das Marktumfeld aufgrund des niedrigen Produktionsvolumens in vielen unserer Kundenindustrien und der zurückhaltenden Investitionstätigkeit in wichtigen Regionen wie Europa und China weiter herausfordernd.

Der anhaltend langsame Abbau der Lagerbestände bei unseren Distributoren und Kunden dämpfte die Nachfrage, insbesondere in China. Der Auftragsbestand bei Digital Industries sank weiter auf 9,7 Milliarden Euro. Davon entfielen 5,4 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft. Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand bei 4,3 Milliarden Euro und befindet sich damit nun fast auf dem Niveau vor der Pandemie.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die auf Vorjahresniveau lagen. Hierbei verzeichnete das Softwaregeschäft ein herausragendes Wachstum von 82 Prozent, das sowohl im PLM- als auch im EDA-Geschäft maßgeblich durch eine Reihe großer Aufträge für Softwarelizenzen bestimmt wurde.

Im Gegensatz dazu ging das Automatisierungsgeschäft um 25 Prozent gegenüber dem für dieses Geschäft starken dritten Quartal des Vorjahres zurück.

Dieser Rückgang betraf die Diskrete Automatisierung mit 28 Prozent und die Prozessautomatisierung mit 13 Prozent, jeweils bedingt durch niedrigere Beiträge von kurzzyklischen Aufträgen, die quasi direkt mit Bestellung ausgeliefert und verrechnet werden.

Die Ergebnismarge von Digital Industries stieg auf 22,9 Prozent, was – wie bereits erwähnt – auf den sehr starken Beitrag des Geschäfts mit Softwarelizenzen zurückzuführen ist.

Der bereits bekanntgegebene Verkauf des Gas-Chromatographie-Geschäfts wirkte sich mit 140 Basispunkten ebenfalls positiv auf die Marge aus.

Die Ergebnismarge im Automatisierungsgeschäft ging erheblich zurück, was hauptsächlich auf eine geringere Kapazitätsauslastung zurückzuführen ist. Die umfangreichen Maßnahmen zur Abfederung, die wir im dritten Quartal weiter ausgebaut haben, konnten diese Entwicklung nicht kompensieren.

Unsere Investitionen in Cloud-Technologien in Höhe von 60 Millionen Euro im dritten Quartal belasteten die Marge von Digital Industries erwartungsgemäß mit 120 Basispunkten.

Digital Industries erzielte eine solide Cash Conversion-Rate von 0,85. Damit liegt diese jedoch unter dem Wert des Vorjahres, was hauptsächlich auf höhere Forderungen im Zusammenhang mit den zuvor genannten großen Softwarelizenzverträgen zurückzuführen ist.

Bei der geographischen Betrachtung ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits erwähnt, erholt sich die Auftragslage im Automatisierungsgeschäft aufgrund der nach wie vor gedämpften Konjunktur in unseren wichtigsten Regionen und der hohen Lagerbestände langsamer als erwartet.

Der Abbau der Lagerbestände geht nur schleppend voran, was sich entsprechend auf den Umsatz auswirkt. Am deutlichsten ist dies nach wie vor in China zu sehen, wo sich der Abbau der Lagerbestände aus heutiger Sicht bis weit in das Geschäftsjahr 2025 hinziehen wird.

Der Auftragseingang in China stabilisierte sich hingegen und stieg bei langsam anziehender Kundennachfrage gegenüber dem sehr schwachen Vorjahresquartal an. Allerdings war das Preisumfeld aufgrund des Wettbewerbsdrucks deutlich herausfordernder.

In den anderen Schlüsselregionen – Europa und den USA – erwarten wir weiterhin, dass sich die Lagerbestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2024 weitgehend normalisieren werden.



Entsprechend dem Rückgang von kurzzyklischen Bestellungen im Automatisierungsgeschäft und der weiteren Normalisierung des Auftragsbestands haben sich die Umsatzerlöse in unseren wichtigsten Regionen gegenüber dem hohen Vorjahresniveau wesentlich abgeschwächt. Am stärksten ausgeprägt war dies in unserem Heimatmarkt Europa.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Endmärkte erwarten öffentlich zugängliche Quellen für die nächsten Quartale weiterhin eine eher zurückhaltende Wachstumsdynamik beim Produktionsvolumen vieler unserer Kunden, insbesondere in exportorientierten Branchen wie dem Maschinenbau und der Automobilindustrie.

Erste positive Signale kommen aus der Chemieindustrie. Da es sich bei dieser um eine sehr frühzyklische Branche handelt, deutet dies auf eine langsam einsetzende Erholung hin.

Unsere DI-Teams sehen die insgesamt aktuell noch immer eher träge Entwicklung weiterhin als vorübergehend an. Es wird jedoch mehr Zeit in Anspruch nehmen als ursprünglich erwartet, bis sich die Lagerbestände vollständig normalisiert haben, und bis wir eine umfassende Erholung des Investitionsklimas bei unseren Kunden sehen werden. Darüber hinaus belastet auch die offensichtlich später als ursprünglich erwartete systematische Zinssenkung das Investitionsklima.

Dennoch ist der grundlegende Trend zur Automatisierung und Digitalisierung in der Industrie voll intakt und unsere Produkte und Lösungen spielen eine entscheidende Rolle, die Nachhaltigkeit voranzutreiben und den Fachkräftemangel abzumildern.

Für das Geschäftsjahr 2024 erwarten wir, dass die Umsatzerlöse von Digital Industries um 8 bis 4 Prozent unter dem Vorjahreswert liegen werden. Für das vierte Quartal sehen wir weiterhin eine eingeschränkte Wachstumsdynamik in unserem Automatisierungsgeschäft.

Nachdem sich die genannten großen Softwarelizenzverträge überwiegend im dritten Quartal materialisiert haben, wird sich das Softwaregeschäft im vierten Quartal schwächer entwickeln als im starken Vorjahresquartal. Dieses profitierte von mehreren großen und sehr attraktiven EDA-Lizenzvertragsabschlüssen.

Mit Blick auf das gesamte Geschäftsjahr 2024 wird das Softwaregeschäft sowohl im EDA- als auch im PLM-Geschäft eine sehr starke Entwicklung nehmen.

Im vierten Quartal wird die niedrigere Kapazitätsauslastung im Automatisierungsgeschäft sowie ein ungünstigerer Produktmix die Margen belasten. Der Beitrag des Softwaregeschäfts wird, mit entsprechend rückläufigen Umsatzerlösen, unter dem Niveau des Vorjahres liegen.

Für das Geschäftsjahr 2024 erwarten wir eine Ergebnismarge für Digital Industries am unteren Ende der Bandbreite von 18 bis 21 Prozent.

Kommen wir nun zur erneut herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure in diesem dritten Quartal abgeliefert hat.

Die exzellente Arbeit des SI-Teams hat sich wieder einmal ausgezahlt. Smart Infrastructure erzielte ein zweistelliges Wachstum bei Auftragseingang und Umsatzerlösen, und verbesserte die operative Ergebnismarge zum fünfzehnten Mal in Folge gegenüber dem Vorjahresquartal.

Insgesamt stieg der Auftragseingang mit Beiträgen aus allen Geschäften um 11 Prozent. Dies resultierte in einem sehr gesunden Book-to-Bill-Verhältnis von 1,11.

Ein wichtiger Wachstumstreiber war dabei das Electrification-Geschäft, das um 14 Prozent zulegte. Dieses verzeichnete, zusammen mit dem Electrical Products-Geschäft, insbesondere in den USA größere Aufträge bei Rechenzentren, und profitierte dabei vom dynamischen, KI-getriebenen Kapazitätsausbau.

Unsere Teams haben in einem äußerst anspruchsvollen Wettbewerbsumfeld wieder einmal überzeugt und konnten sogar neue Kunden von relevanten Wettbewerbern gewinnen.

Wir erwarten, dass das Geschäft mit Rechenzentren im Geschäftsjahr 2024 um mehr als 50 Prozent beim Auftragseingang und um etwa 30 Prozent bei den Umsatzerlösen wachsen wird.

Auch im Buildings-Geschäft wuchs der Auftragseingang, und zwar um starke 12 Prozent. Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure stieg auf 18,6 Milliarden Euro – und damit auf ein neues Rekordniveau. Das Wachstum der Umsatzerlöse betrug 10 Prozent. Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit hervorragenden 21 Prozent.

Auch das Electrical Products-Geschäft setzte seinen Wachstumskurs mit 7 Prozent fort. Das Buildings-Geschäft legte dank eines starken Servicegeschäfts mit 5 Prozent zu.

Die operative Ergebnismarge erreichte mit 17 Prozent einen neuen Rekordwert und profitierte von Skaleneffekten, die sich aus höheren Umsatzerlösen und einer gestiegenen Kapazitätsauslastung ergaben.

Die „economic equation“ blieb deutlich positiv, und profitierte hierbei von vorangegangenen Preisanpassungen und fortlaufenden Produktivitätssteigerungen.

Der Free Cash Flow überstieg die 1-Milliarde- Euro-Marke, und die Cash Conversion-Rate lag mit 1,09 erneut auf hohem Niveau – und wir erwarten, dass sich diese Entwicklung bei der Cash-Generierung fortsetzen wird.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung stach Europa ohne Deutschland hervor, angetrieben von größeren Aufträgen bei Rechenzentren sowie Projekten im Elektrifizierungsbereich.

Die USA verzeichneten ein Wachstum im Auftragseingang von 4 Prozent gegenüber dem sehr hohen Vorjahresniveau. Diese starke Entwicklung wurde durch Großaufträge bei Rechenzentren, insbesondere für Hyperscaler, angetrieben.

Der geographisch stärkste Wachstumsmotor für die Umsatzerlöse waren die USA, wo der Anstieg aufgrund der konzentrierten Abarbeitung des Auftragsbestands 19 Prozent betrug.

Die Umsatzerlöse in Europa wurden sowohl durch das Electrification-, als auch das Buildings-Geschäft angetrieben, wodurch die schwächere Entwicklung im Electrical Products-Geschäft ausgeglichen werden konnte.

Das Servicegeschäft verzeichnete ein breit gefächertes Wachstum der Umsatzerlöse, insbesondere in Asien mit einer Wachstumsrate im unteren Zehnprozentbereich, sowie in Europa im hohen einstelligen Prozentbereich.

Das Geschäft in China blieb aufgrund der verhaltenen Nachfrage weiterhin gedämpft, insbesondere im Markt für Gewerbeimmobilien.

Ein weiterer Schritt zur Optimierung unseres Portfolios ist die Veräußerung unseres Wiring-Accessoires-Geschäfts in China an ABB. Nach Vertragsunterzeichnung im Mai dieses Jahres, wird der Abschluss der Transaktion innerhalb von 12 Monaten erwartet.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir weiterhin reales und widerstandsfähiges Wachstum, basierend auf den wichtigen Treibern, über die Roland Busch vorhin bereits gesprochen hat.

Wie bereits erwähnt, gewinnt das Marktsegment für Rechenzentren, beflügelt durch die Digitalisierung und Künstliche Intelligenz, mit beeindruckendem Umsatzwachstum innerhalb der Smart Infrastructure weiter zügig an Bedeutung.

Nach drei starken Quartalen bestätigen wir unsere Jahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum in einer Bandbreite von 8 bis 10 Prozent. Für die Ergebnismarge erwarten wir, dass diese für das Geschäftsjahr 2024 am oberen Ende der Bandbreite von 16 bis 17 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun zu Mobility. Mobility verbesserte im dritten Quartal das Ergebnis, obwohl die Umsatzerlöse durch einen vorübergehenden Rückgang im Schienenfahrzeuggeschäft gedämpft wurden.

Der Auftragseingang von Mobility belief sich auf 2,4 Milliarden Euro gegenüber dem sehr hohen Vorjahresniveau, wobei wir im dritten Quartal dieses Geschäftsjahres eine ganze Reihe kleinerer und mittelgroßer Projekte mit attraktiven Bruttomargen verzeichnen konnten.

Nach mehreren Quartalen, in denen der Auftragseingang von Großaufträgen geprägt war, ist ein Book-to-Bill-Verhältnis von 0,92 nur als Momentaufnahme zu betrachten. Und unsere Projekt-Pipeline sieht gut strukturiert und äußerst vielversprechend aus.

Der Auftragsbestand beläuft sich auf 48 Milliarden Euro. Die Umsatzerlöse von Mobility wuchsen im dritten Quartal nur um 2 Prozent, und lagen damit unter unseren Erwartungen.

Das mittlere einstellige Umsatzerlöswachstum im Bahninfrastrukturgeschäft und ein beträchtlich gewachsenes Servicegeschäft wurden weitgehend ausgeglichen durch einen moderaten Rückgang im Schienenfahrzeuggeschäft, das temporären Produktionsverzögerungen aufgrund von Qualitätsproblemen bei Zulieferern ausgesetzt war.

Es gibt diesbezüglich allerdings gute Nachrichten: Die Produktion in den entsprechenden Fertigungslinien ist in der Zwischenzeit wieder aufgenommen worden.

Die Profitabilität nahm im dritten Quartal in den meisten Geschäften zu, angeführt vom Bahninfrastrukturgeschäft. Insgesamt verbesserte sich die Ergebnismarge um 60 Basispunkte auf 8,7 Prozent infolge eines vorteilhafteren Geschäfts- und Projektmixes.

Mobility verzeichnete im dritten Quartal einen schwachen Free Cash Flow, bedingt durch niedrige Meilenstein- und Anzahlungen sowie erhöhte Lagerbestände.

Wie angekündigt, gehen wir im vierten Quartal von einer wesentlichen Verbesserung bei der Cash-Generierung angesichts absehbarer größerer Kundenzahlungen aus.

Wir erwarten einen starken Geschäftsjahresendspurt mit einer konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands und erhöhten Auslieferungen. Daher halten wir, trotz der schwächer als erwarteten Umsatzerlöse im dritten Quartal an unserer Gesamtjahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum von 8 bis 11 Prozent fest.

Zudem bestätigen wir unsere Gesamtjahresprognose für die Ergebnismarge in einer Bandbreite von 8 bis 10 Prozent.

Kommen wir nun kurz zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte, bei denen wir die Berichterstattung im Rahmen der Portfoliooptimierung vereinfacht haben.

Innomotics wurde im dritten Quartal als „Nicht fortgeführte Aktivitäten“ klassifiziert. Die verbleibenden in ihrer Größenordnung nachrangigen Geschäfte der Portfolio Companies sind ab sofort in der Position „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“ enthalten.

Die Vorbereitungen für den Abschluss des Innomotics-Verkaufs schreiten geradezu ideal voran, und wir erwarten nun, dass die Transaktion bereits im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2025 abgeschlossen sein wird.

Siemens Financial Services verzeichnete einen soliden Ergebnisbeitrag, mit einem höheren Ergebnis des Fremdfinanzierungsgeschäfts, vor allem bedingt durch niedrigere Aufwendungen für Kreditrisikovorsorgen. Dies spiegelt das ausgewogene Profil unseres Anlageportfolios sehr gut wider.

Der Free Cash Flow lag in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres auf einem soliden Niveau, obwohl das dritte Quartal deutlich geringere Kundenanzahlungen bei Mobility enthielt, und die Zahlungsmittelabflüsse für Steuerzahlungen um 0,5 Milliarden Euro höher waren als im Vorjahresquartal.

Unser gesamtes Team legt einen starken Fokus auf den Free Cash Flow und arbeitet hart daran, auch im fünften Jahr in Folge einen zweistelligen Cash Return on Revenue, also dem Verhältnis von Free Cash Flow zu Umsatz, zu erzielen.

Darüber hinaus haben wir unseren Pfad der aktionärsfreundlichen Kapitalallokation weiter fortgesetzt, indem wir unser laufendes Aktienrückkaufprogramm beschleunigt haben. Seit dessen Start im Februar diesen Jahres wurde bislang ein Volumen von fast 700 Millionen Euro zurückgekauft.

Kommen wir nun abschließend zu unserem Ausblick auf Konzernebene. Wir bestätigen unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024, wobei wir die vergleichbare Wachstumsrate der Umsatzerlöse für den Siemens-Konzern am unteren Ende der Bandbreite von 4 bis 8 Prozent und ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 erwarten.

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

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

Trotz des anhaltenden makroökonomischen Gegenwinds sind unsere Prioritäten klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig hohe Free Cash Flows generieren.

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

\* \* \*