

**REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ  
Q2/2022**

**„STARKE OPERATIVE LEISTUNG UND  
ANHALTENDES WACHSTUM – AUSBLICK  
BESTÄTIGT“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 12. Mai 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

Ich möchte Ihnen heute unser starkes operatives Ergebnis vorstellen, das wir in einem sehr herausfordernden Umfeld erzielt haben. Ich gehe auch auf die schwere Entscheidung ein, das industrielle Geschäft in Russland komplett einzustellen. Und ich werde Ihnen erläutern, warum wir an unserem Ausblick auf Konzernebene festhalten. Denn insgesamt ist unsere Wachstumsstory voll intakt: Wir sind mit unserer auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit fokussierten Strategie sehr erfolgreich.

Zunächst zum Krieg in der Ukraine. Das ist ein Wendepunkt der Geschichte. Die furchtbaren Ereignisse beschäftigen mich sehr, sie beschäftigen uns alle.

Als Unternehmen haben wir diesen Krieg klar und entschieden verurteilt – und versuchen seither, wo immer wir können, den Menschen in der Ukraine und den vielen Schutzsuchenden zu helfen.

Ganz besonders am Herzen liegt uns dabei die Sicherheit und das Wohlergehen unserer 180 ukrainischen Kolleginnen und Kollegen.

Ich denke beispielsweise an Andrej, unseren Sicherheitschef in der Ukraine, der weiterhin in Kiew ausharrt – in seinem Keller. Während Bomben einschlugen, hat er und viele andere daran gearbeitet, unsere Belegschaft, ihre Kinder und Familien in Sicherheit zu bringen und Konvois zur Westgrenze zu organisieren. Wir sind Andrej und dem Team hier zu größtem Dank verpflichtet.

Den Flüchtenden helfen wir, die Ankunft im Westen zu erleichtern. Wir organisieren Wohnungen und Arbeit, auch Kindergartenplätze. Wir haben beispielsweise in Warschau eines unserer Gebäude zu einer Unterkunft für 150 Menschen umgebaut.

Die Arbeit von Hilfsorganisationen haben wir von Beginn an finanziell unterstützt. Über unsere Organisation „Siemens Caring Hands“ haben wir zu Beginn des Angriffes auf die Ukraine 2 Millionen Euro zur Verfügung gestellt.

Insgesamt haben wir bislang 14 Millionen Euro bereitgestellt. Neben unmittelbarer Katastrophenhilfe hat das Unternehmen die mehr als 4,5 Millionen Euro Spenden von Kolleginnen und Kollegen verdoppelt und mit weiteren Sachleistungen technische Hilfe geleistet.

Hinzu kommen viele private Initiativen, wo etwa Unterkünfte zur Verfügung gestellt werden.

Es ist hier leider nicht die Zeit, um detaillierter zu berichten. Aber ich möchte sagen: Ich bin sehr dankbar dafür, was hier getan und geleistet wird, und es zeigt wieder einmal den unglaublichen Zusammenhalt bei Siemens.

Der Krieg berührt uns menschlich. Und finanzielle Kennzahlen rücken angesichts der Tragödien in den Hintergrund. Dennoch: Wir spüren, wie viele andere Unternehmen, die Auswirkungen auf unser Geschäft.

In Russland haben wir rund 3.000 Kolleginnen und Kollegen. Der Russland-Anteil am Umsatz der Siemens AG lag bei etwa 1%.

Die stärkste Präsenz im Land hatte dabei Mobility mit verschiedenen langfristigen Projekten und zugehörigem Wartungs-Geschäft. Digital Industries und Smart Infrastructure waren dagegen auf den Vertrieb und lokalen Service fokussiert.

Nach Beginn des Krieges hat Siemens alles Neugeschäft in Russland sowie Lieferungen nach Russland ausgesetzt.

Die umfassenden internationalen Sanktionen sowie aktuelle und mögliche weitere Gegenmaßnahmen beeinträchtigen unser Geschäft dort signifikant – ganz besonders das Service- und Instandhaltungsgeschäft bei Mobility.

Nach gründlicher Bewertung der Lage hat Siemens daher entschieden, den russischen Markt mit seinem industriellen Geschäft vollständig zu verlassen.

Das war keine einfache Entscheidung. Trotz unserer eindeutigen Haltung zu diesem Krieg. Schließlich sind wir seit 170 Jahren in Russland tätig. Wir haben enge Verbindungen zu unseren Kunden. Und wir tragen Verantwortung für unsere 3.000 Kolleginnen und Kollegen, die wir – das möchte ich klar sagen – auch nach dieser Entscheidung nach besten Kräften unterstützen werden.

Die Entscheidung wird bereits umgesetzt. Wir haben damit begonnen, den verbliebenen operativen Betrieb und alle industriellen Geschäftstätigkeiten abzuwickeln.

Nicht berücksichtigt sind die auf Gesundheitsversorgung fokussierten Aktivitäten von Siemens Healthineers.

Das Leasinggeschäft von Siemens Financial Services in Russland macht etwa 3% seines Portfolios aus. Auch SFS hat seit Ende Februar alles Neugeschäft ausgesetzt und erfüllt gegenwärtig nur laufende Verträge. Wir prüfen hier gegenwärtig alle Optionen im Rahmen der regulatorischen Anforderungen.

Im zweiten Quartal belaufen sich die Auswirkungen auf den Gewinn nach Steuern auf rund 600 Millionen Euro, überwiegend aufgrund von nicht zahlungswirksamen buchhalterischen Wertminderungen, Abschreibungen und Belastungen.

Am stärksten betrifft das Mobility. Ralf Thomas nennt Ihnen dazu die Einzelheiten.

Aus heutiger Sicht sehen wir weitere mögliche Risiken auf den Gewinn nach Steuern in Höhe eines niedrigen bis mittleren dreistelligen Millionenbetrags – ohne, dass wir das zeitlich eingrenzen können.

Mögliche Effekte sind größtenteils nicht zahlungswirksame Belastungen, die sich etwa aus der Abwicklung rechtlicher Einheiten, der Bewertung von Vermögenswerten bei SFS und Restrukturierungen ergeben können.

Der zeitliche Rahmen ist dabei schwer vorhersehbar, weil die Abwicklung von juristischen Gesellschaften auch von Faktoren abhängt, die sich unserer Kontrolle entziehen – nicht zuletzt von lokalen Regelungen, die sich schnell ändern können.

Unser Ausstieg aus dem russischen Markt hat also signifikante Auswirkungen. Umso deutlicher möchte ich hervorheben: Wir halten an unserem Ausblick auf Konzernebene fest, den wir zu Beginn des Geschäftsjahres 2022 festgelegt haben.

Das ist möglich, weil wir in der ersten Hälfte unseres Geschäftsjahres eine starke operative Leistung gezeigt haben. Zusammen mit positiven Portfolio-Effekten können wir dadurch grundsätzlich den Einmal-Effekt des Austritts aus dem russischen Markt ausgleichen.

Zu den erwähnten positiven Effekten zählt etwa die Veräußerung des Post- und Paketgeschäfts von Siemens Logistics, die wir nun voraussichtlich in der zweiten Hälfte dieses Geschäftsjahres abschließen werden. Mehr dazu von Ralf Thomas.

Wenn ich mir die Highlights aus unserem Kerngeschäft im zweiten Quartal anschau, dann kann ich sagen: Ich bin sehr zufrieden, wie wir unsere strategischen Initiativen vorantreiben. Mit dem klaren Ziel: Unser digitales und nachhaltiges Geschäft zu stärken – und unser Portfolio weiter zu vereinfachen. Trotz unruhiger Zeiten: Siemens wächst profitabel!

Unsere Kunden investieren weiterhin massiv in ihre digitale Transformation, in Energie- und Ressourceneffizienz. Gerade vor dem Hintergrund der stark steigenden Preise bei Energie und Material.

Gleichzeitig werden unsere Automatisierungs- und Softwarelösungen noch wichtiger, weil Arbeitskräfte fehlen und Fabriken, Energienetze und Infrastrukturen immer komplexer werden.

Das alles unterstützt unseren Auftragseingang, der auf vergleichbarer Basis um 22% gewachsen ist. Unser starkes Momentum setzt sich hier in fast allen Branchen fort. Aufgrund längerer Lieferzeiten gibt es weiterhin zu einem gewissen Anteil vorgezogene Bestellungen.

Insgesamt wuchsen wir bei den Umsatzerlösen auf vergleichbarer Basis um starke 9% – ohne Berücksichtigung der Effekte im Zusammenhang mit Russland.

Besonders stolz bin ich auf das Ergebnis im Automatisierungsgeschäft von Digital Industries. Mit einem Umsatzplus von 16% auf vergleichbarer Basis gewinnen wir hier weiter Marktanteile. Hier zeigt sich übrigens auch die agile und erfolgreiche Leistung unseres Teams in Sachen Lieferketten.

Sehr stolz sind wir auch auf unseren konsistent sehr starken Free Cash Flow auf Konzernebene. Hier haben wir mit 1,3 Mrd. Euro erneut geliefert.

Zusammen mit den Erträgen aus unseren Veräußerungen stärken wir unsere Bilanz weiter und schaffen Spielraum, um unser Aktienrückkauf-Programm zu beschleunigen und weiter Schulden abzubauen.

Dennoch: Das makro-ökonomische Umfeld bleibt sehr volatil. Der Krieg treibt die Kosteninflation und verstärkt den Druck auf die Lieferketten. Die Situation bleibt sehr dynamisch.

Die Pandemie hat sich im zweiten Quartal in Teilen auf die Produktivität in den USA und Europa ausgewirkt.

Für das dritte Quartal sehen wir Risiken durch die Omikron-Ausbrüche und die Lockdowns unter anderem in Shanghai und Shenzhen.

Fehlende Lieferungen aus Shanghai wirken sich auf den Rest von China aus und darüber hinaus. Die Lieferketten sind unterbrochen und die Logistik stockt. In den betroffenen Gegenden unterstützen wir unsere Kolleginnen und Kollegen mit Lebensmitteln und anderen Dingen, die sie für ihre Gesundheit und Sicherheit brauchen.

Unsere Fabriken in Shanghai arbeiten entweder in einem geschlossenen Kreislauf oder fahren gerade wieder hoch. Die Lage ändert sich aber täglich, und wir rechnen nicht damit, dass wir verlorene Produktionszahlen im dritten Quartal wieder vollständig aufholen können.

Wir arbeiten weiterhin intensiv mit unserem Lieferanten-Netzwerk und in unseren eigenen Fabriken daran, diese Herausforderungen zu meistern. Wir wollen die Auswirkungen auf unsere Kunden so gering wie möglich halten.

Und wir werden die Kosteninflation weiterhin durch angemessene Preiserhöhungen ausgleichen.

Insgesamt sehen wir eine starke operative Leistung mit einer anhaltenden Wachstumsdynamik.

Der Auftragseingang ist mit 21 Mrd. Euro beeindruckend. Das ist ein organisches Wachstum von 22%. Unser Auftragsbestand hat damit die Rekordhöhe von 94 Mrd. Euro erreicht.

Hervorragend ist auch erneut das Book-to-Bill-Verhältnis von 1,23.

Die Umsatzerlöse wuchsen um 7% auf 17 Mrd. Euro. Hier liegt Siemens Healthineers in der Entwicklung mit 16% an der Spitze. Digital Industries und Smart Infrastructure haben hohe einstellige prozentuale Zuwächse. Bei Mobility haben wir einen Rückgang, der auf die Lage in Russland zurückgeht.

Die größten Beiträge zu diesem Wachstum kommen aus Deutschland mit einem Plus von 10% und den USA mit 17% Wachstum. China blieb konstant – hier war das Vorjahresquartal außergewöhnlich stark.

Im Industriellen Geschäft liegt die operative Ergebnismarge bei 14,6%. Dieser Wert ist ohne die Belastungen durch Russland, die 360 Basispunkte betragen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation liegt bei 1,50 Euro. Ohne die Belastungen durch Russland wären das 71 Cent mehr gewesen. Im Vorjahr hatten wir von dem Verkauf von Flender profitiert.

Wie bereits angesprochen, sehen wir starke und anhaltende Wachstumstrends in allen unseren Geschäften. Unsere adressierbaren Märkte haben inzwischen ein Volumen von 465 Mrd. Euro, ergänzt durch angrenzende Märkte in der Digitalisierung und IoT in der Größe von weiteren 130 Mrd. Euro.

Wir schauen uns derzeit die verschiedenen kurz- und langfristigen Effekte auf das mittelfristige Marktwachstum genau an. Wir sind weiterhin davon überzeugt: Digitalisierung, Automatisierung, Dekarbonisierung, Ressourceneffizienz, die damit verbundenen Investitions- und Konjunkturmaßnahmen – das sind für uns weiterhin ganz klar die Wachstumstreiber.

Ein entscheidender Faktor für unsere Stärke und Widerstandskraft ist der Rekordauftragsbestand von 94 Mrd. Euro. Das sind mehr als 20 Mrd. über dem Vorjahresquartal!

Das heißt: Der größte Anteil der Umsatzerlöse für das zweite Halbjahr steht bereits in unseren Büchern!

Jetzt geht es darum, das als Umsatz zu realisieren. Indem wir diese Aufträge stringent abarbeiten und dabei die Lieferketten weiterhin im Griff behalten.

Hilfreich ist, dass wir in unseren kurzzyklischen Produktgeschäften bei Digital Industries und Smart Infrastructure eine sehr gute Voraussicht durch den Auftragsbestand haben, gestützt auf ein hohes Maß an Vorauszahlungen.

In einigen Bereichen sind bereits Aufträge eingegangen, die in die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2023 reichen.

Bei Mobility haben wir einen Auftragsbestand bei Projekten und im Service, der uns attraktive Ergebnismargen verspricht.

Ein entscheidender Hebel für weitere Wertsteigerung ist unser Wachstumsziel für das digitale Geschäft: etwa 10% pro Jahr bis 2025.

Hier sind wir voll auf Kurs. Unsere Umsatzerlöse im ersten Halbjahr übersteigen 3 Mrd. Euro.

Digital Industries beschleunigt die Transformation zu Software-as-a-Service, kurz Saas, und wir erleben ein sehr dynamisches Wachstum bei Mendix und Supplyframe.

Wir sind auf einem guten Weg – und arbeiten weiter entschlossen daran, unsere ambitionierten Wachstumsziele umzusetzen. Dazu haben wir jetzt auch weitere organisatorische Schritte unternommen.

Im Januar hat Smart Infrastructure ein fokussiertes Softwareteam gebildet, mit rund 2.500 Software- und Technologieexperten. Sie arbeiten in dieser Einheit zusammen, um Stromnetze intelligenter und effizienter zu machen. Ihr Anspruch: der führende Softwareanbieter für digitale elektrische Netze zu werden. Vor einer Woche haben sie dafür ein erstes umfangreiches Softwarepaket vorgestellt.

Einen ähnlichen Schritt haben wir bei Mobility gemacht und das Softwaregeschäft in einer Einheit zusammengefasst: HaCon, Sqills oder Bytemark. Das Ziel ist, für die Nutzer ein nahtloses und stimmiges Angebot für Bahnen, Busse oder auch Leihfahrzeuge anzubieten, das auch uns schneller und profitabler wachsen lässt.

Bei Digital Industries ist die Umstellung auf Software-as-a-Service in unserem Product-Lifecycle-Geschäft von strategischer Bedeutung. Im zweiten Quartal zeigen die Zahlen, dass es uns gelingt, das Geschäft noch schneller als geplant umzustellen.

Unser jährlich wiederkehrender Umsatz, der sogenannte ARR, wuchs um 13% gegenüber dem Vorjahresquartal auf 3,1 Mrd. Euro. Er liegt damit über unserem mittelfristigen Ziel von 10% jährlichem Wachstum.

Der Schlüsselindikator, der ARR im Cloud-Geschäft, ist allein in diesem Quartal um drei Prozentpunkte gewachsen, auf insgesamt 9%.

Unser Sales-Team ist sehr aktiv, und die Kunden reagieren sehr positiv.

Viele erneuerte Verträge in diesem PLM-Geschäft setzen auf das neue Modell. Die Umstellungsrate liegt nun bei 44% – mehr als erwartet. Sie decken fast 70% des gesamten Vertragsvolumens ab. Die Kehrseite des Erfolgs: Wie erwartet mindert die Umstellung Umsatz und Profitabilität im abgelaufenen Quartal.

Insgesamt haben in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres rund 1.250 Kunden zu unserem SaaS-Angebot gewechselt. Allein im zweiten Quartal waren etwa die Hälfte davon kleine und mittlere Unternehmen, darunter viele Neukunden. Das freut uns, denn mit dem neuen Geschäftsmodell wollen wir schließlich unsere Kundenbasis verbreitern.

Im zweiten Quartal hatten wir die bisher meisten Vertragserneuerungen im PLM-Portfolio und unser Plan ist, diesen Appetit der Kunden auf Software-as-a-Service weiter zu stillen.

Mit unseren Technologien und Expertenwissen helfen wir unseren Kunden, ihre Industrien zu transformieren und nachhaltiger zu machen. Highlights des Quartals sind Software für LKW und das Management von Stromnetzen sowie Hochgeschwindigkeits-Lokomotiven.

Das Beispiel für nachhaltig erzeugte Lebensmittel zeigt besonders anschaulich, wie wir die realen und die digitalen Welten verbinden. Einige Unternehmen setzen darauf, künftig Nahrung im Meer anzubauen. Damit dies wirtschaftlich möglich wird, haben wir für eine solche Unterwasserfarm einen kompletten digitalen Zwilling erstellt.

In Nemo's Garden an der italienischen Riviera wachsen Pflanzen völlig autark in einigen Metern Tiefe. Wir helfen mit unseren digitalen Technologien, dass die dort verankerten Kuppeln effizient gebaut und betrieben werden können, und mit Hilfe von künstlicher Intelligenz optimieren wir das Pflanzenwachstum.

Dekarbonisierung, Ressourceneffizienz und Nachhaltigkeit, das sind entscheidende Trends, die auch unserem Geschäft Wachstumsimpulse geben.

Und wir setzen DEGREE, unser Rahmenwerk für Nachhaltigkeit, weiter konsequent um. Zwei Initiativen möchte ich herausheben. Unser Anteil an erneuerbaren Energien im Energiemix betrug im vergangenen Geschäftsjahr 78%. Wir werden diese Quote weiter erhöhen. In Deutschland haben wir einen Vertrag abgeschlossen, für weitere zehn Jahre Strom aus Photovoltaik zu beziehen.

Der Krieg in der Ukraine findet auch im Internet statt, auch dort gibt es Angriffe. Damit ist allen noch klarer geworden, wie wichtig Cybersecurity ist. Es ist ein Muss für alle Unternehmen und die öffentliche Hand. Cybersecurity ist auch eine Geschäftschance. Wir haben das Angebot für unsere Kunden erweitert, etwa mit einem Cybersecurity-Center für kritische Infrastrukturen in Kanada, hauptsächlich für Stromversorger.

Kein Unternehmen kann dieser wachsenden Bedrohung auf Dauer allein begegnen. Daher freue ich mich, dass das Digital Trust Forum, dem Organisationen wie der BDI oder die Plattform Industrie 4.0 angehören, mit der Charter of Trust zusammengeht. Diese Cybersecurity-Initiative wurde von Siemens initiiert. Hier gehören nun auch Bosch und die Deutsche Post zu den 17 Mitgliedern.

Bei Siemens haben wir mehr als 1.300 Cybersecurity-Experten in fünf globalen Hubs. Mehr als je zuvor arbeiten sie daran, unsere Kunden und auch uns selbst vor Angriffen zu schützen.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls ganz herzlich zu unserer Telefonkonferenz. Erlauben Sie mir zunächst, wie immer, den Hinweis auf unsere Ergebnisveröffentlichung, in der Sie die Ergebnisse aller Geschäfte, inklusive der bereits veröffentlichten Zahlen von Siemens Healthineers finden.

Damit gehen wir direkt über zu einem detaillierten Blick auf unsere Performance in einem sehr ereignisreichen zweiten Quartal. Wir beginnen mit den Ergebnissen von Digital Industries.

Unsere Schlüsselmärkte, wie zum Beispiel die Automobilindustrie, der Maschinenbau und die Elektronikindustrie, zeigten weiterhin eine starke Wachstumsdynamik, allerdings mit ersten Anzeichen einer gewissen Normalisierung.

Das exzellente Auftragswachstum in unseren kurzzyklischen Geschäften Fabrikautomatisierung und Motion Control war nach wie vor zu einem beträchtlichen Teil von der Erwartung längerer Lieferzeiten seitens unserer Kunden beeinflusst.

Das bemerkenswerte Book-to-Bill-Verhältnis von 1,3 steigerte den Auftragsbestand von Digital Industries auf jetzt mehr als 11,5 Milliarden Euro.

Alle Automatisierungsgeschäfte verzeichneten ein massives Wachstum von insgesamt 38 Prozent im Auftragseingang. Das Auftragswachstum im Softwaregeschäft lag ohne Großaufträge in diesem Quartal im mittleren Zehnprozentbereich.

Sehr erfreulich war der Anstieg der Umsatzerlöse in den Automatisierungsgeschäften: Da die andauernden Beeinträchtigungen der Lieferketten im zweiten Quartal erneut extrem gut abgedeckt werden konnten, haben wir rekordverdächtige Produktionsmengen und ein Wachstum der Umsatzerlöse von 16 Prozent erreicht.

Auch wenn wir weiterhin in der Lage waren, die Engpässe in der Lieferkette Schritt für Schritt abzumildern, gehen wir aktuell davon aus, dass die Situation noch über das Geschäftsjahr 2022 hinaus kritisch bleibt. Auch die weitere Entwicklung der Covid-Situation in China wird dafür ausschlaggebend sein.

In der Diskreten Automatisierung sind die Umsatzerlöse um 20 Prozent gestiegen. Eine weitere Belebung haben wir mit einem Umsatzplus von 7 Prozent in der Prozessautomatisierung gesehen.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, gingen die Umsatzerlöse im Softwaregeschäft um 11 Prozent zurück. Ausschlaggebend dafür war zum einen unsere beschleunigte Umstellung auf „Software-as-a-Service“ im PLM-Segment; zum anderen fehlten größere Aufträge im volatilen Electronic-Design-Automation-, kurz EDA-Geschäft.

Während PLM einen moderaten Rückgang von 4 Prozent verzeichnete, wies das EDA-Geschäft im Vergleich zum starken Vorjahresquartal ein Minus im mittleren Zwanzigprozentbereich aus. Mendix hingegen setzte seinen Wachstumskurs jenseits der 30 Prozent erfreulicherweise fort.

Die Ergebnismarge von Digital Industries lag mit 18,1 Prozent unter unseren ursprünglichen Erwartungen, was auf die beschleunigte SaaS-Umstellung zurückzuführen ist, die die Marge mit zusätzlichen 100 Basispunkten belastete. Höhere Rückstellungen für variable Vergütungselemente aufgrund des anhaltend starken Auftragseingangs sowie eine nicht Liquiditäts-wirksame Abschreibung von Umlaufvermögen in Russland beeinträchtigten die Profitabilität zusätzlich in Höhe von insgesamt etwa 80 Basispunkten.

Auch unsere wichtigen und anhaltenden Investitionen in Cloud-Technologien in Höhe von 61 Millionen Euro lasteten auf der Marge von Digital Industries im zweiten Quartal mit rund 130 Basispunkten und werden wie angekündigt im Laufe des Geschäftsjahres 2022 schrittweise weiter ansteigen.

Überaus erfreulich ist, dass Digital Industries einen hervorragenden Free Cash Flow von über eine Milliarde Euro erzielt hat.

Höhere Lagerbestände zur Stabilisierung der Lieferkette im Automatisierungsgeschäft konnten durch höhere Anzahlungen vorfinanziert werden. Dank eines exzellenten Managements von Zahlungszielen gelang es zudem, Verbindlichkeiten abzubauen.

Zusätzlich leistete das Softwaregeschäft mit seinem saisonal gewohnt starken Cashflow im zweiten Quartal einen beträchtlichen Beitrag zu diesem Erfolg.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Endmärkte erwarten wir für die nächsten Quartale eine anhaltende positive Dynamik, die auf einem günstigen Investitionsklima und starken langfristigen Treibern in den meisten unserer Schlüsselindustrien beruht.

In der Automobilbranche erwarten wir eine zunehmende Normalisierung auf hohem Niveau. Engpässe in ihren Lieferketten werden unsere Kunden in vielen Branchen allerdings wohl auch weiterhin beeinträchtigen.

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

Alle Regionen wiesen ein zweistelliges Auftragswachstum auf, wobei Europa und China die Spitzenreiter waren: In China verzeichneten wir ein starkes Wachstum von 27 Prozent, während der Auftragseingang in Deutschland und Italien sogar um 37 Prozent in die Höhe schoss.

Wir erwarten für die Zukunft allerdings eine weitere Normalisierung der Nachfrage und einen sukzessiven Abbau des Auftragsbestands.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war in den Automatisierungsgeschäften breit gefächert, mit einem starken Zuwachs von 25 Prozent in China. In Deutschland lag das Wachstum bei 8 Prozent, maßgeblich getrieben durch das Motion Control-Geschäft. In Italien beflügelte insbesondere das Wachstum in der Diskreten Automatisierung das Umsatzplus von insgesamt 23 Prozent und in den USA legte die Prozessautomatisierung zweistellig zu.

Obwohl sich der Auftragsbestand auf Rekordniveau befindet, ist es sehr anspruchsvoll, eine qualifizierte Prognose für das dritte Quartal zu geben. Diese ist stark abhängig von der weltweiten Verfügbarkeit von Komponenten, sowie von der Dauer und vom Ausmaß von Lockdowns in Shanghai und in anderen Regionen Chinas.

Die Produktion in unseren wichtigsten Werken für Digital Industries in Nanjing und Chengdu läuft. Deren Produktionsmenge und Lieferfähigkeit werden jedoch zunehmend von Unterbrechungen der lokalen Lieferketten und von der Komponentenverfügbarkeit bei den in Shanghai und Umgebung ansässigen Zulieferern beeinträchtigt, ebenso wie von den allgemeinen nahezu flächendeckenden logistischen Einschränkungen.

Unter der Annahme, dass die wirtschaftlichen Aktivitäten und vor allem die Fabriken in Shanghai im Laufe des Monats Mai wieder hochgefahren werden können, und sich die Lage in anderen Regionen Chinas nicht ernsthaft verschlechtert, wird das vergleichbare Umsatzwachstum von Digital Industries im dritten Quartal bei etwa 10 Prozent liegen.

Es wird unter anderem durch einen positiven Beitrag aus dem Softwaregeschäft unterstützt werden, wo wir größere Aufträge im EDA-Geschäft erwarten, die Effekte aus der fortlaufenden SaaS-Umstellung im PLM-Geschäft mehr als kompensieren.

Wir gehen von einer Ergebnismarge von etwa 20 Prozent für das dritte Quartal der DI aus. Die Ergebnisqualität hängt wie gesagt stark von den Entwicklungen in China und der Geschwindigkeit der SaaS-Migration ab.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure.

Das SI-Team erzielte ein starkes Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen in günstigen Endmärkten. Die Margen verbesserten sich, trotz der Belastungen in Zusammenhang mit Covid-19 und trotz der gegen Russland verhängten Sanktionen.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 22 Prozent, hauptsächlich beflügelt von einem Plus von über 30 Prozent im Electrical Products-Geschäft, das von der anhaltenden industriellen Nachfrage profitierte.

Außerdem legte das Electrification-Geschäft um mehr als 20 Prozent zu, bedingt durch größere Aufträge für Rechenzentren, etwa von einem weltweit führenden Social Media-Konzern, sowie einer starken Nachfrage aus der Halbleiterindustrie.

Ein weiterhin starkes Produktgeschäft sowie ein sich beschleunigendes Lösungs- und Servicegeschäft führten zu einem Anstieg von etwa 15 Prozent im Buildings-Geschäft.

Zu einem Umsatzwachstum von insgesamt 8 Prozent leistete das Electrical Products-Geschäft mit einem Anstieg von 15 Prozent den größten Beitrag.

Dem SI-Team ist es erneut gelungen, größere Beeinträchtigungen der Lieferkette abzufedern und die Kapazitätsauslastung der Fabriken auf einem hohen Niveau zu halten.

Die Ergebnismarge in Höhe von 11,1 Prozent lag 30 Basispunkte über dem Vorjahresquartal und profitierte von einer höheren Kapazitätsauslastung sowie Kosteneinsparungen aus der konsequenten Umsetzung unseres Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, mit dem wir voll im Zeitplan liegen.

Der Gegenwind durch gestiegene Rohstoffpreise sowie die Kosteninflation bei Bauteilen und Logistik wurde durch Preismaßnahmen zu großen Teilen abgefedert. Teilweise wurde dieser Effekt zudem von den Folgen der Pandemie beeinträchtigt. Davon war insbesondere das Lösungs- und Servicegeschäft betroffen; außerdem konnten wir auch hier erste Auswirkungen des Lockdowns in Shanghai spüren, wo im Laufe des März zwei Fabriken zeitweise geschlossen wurden.

Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Vermögensgegenstände in Russland hatten einen Effekt von rund 40 Basispunkten.

Außerdem sehr erfreulich: Smart Infrastructure erzielte weitere Fortschritte bei der Optimierung seines Portfolios: So konnte der Verkauf von SGS, der österreichischen Siemens Gebäudemanagement und -Services GmbH, vereinbart werden. Der Abschluss der Transaktion wird vorbehaltlich der entsprechenden behördlichen Genehmigungen im Laufe des dritten Quartals erwartet.

Der Free Cash Flow von Smart Infrastructure war insgesamt solide, obwohl angesichts angespannter Lieferketten bewusst teils höhere Lagerbestände hingenommen wurden, um die Produktion zu sichern.

Bei der geographischen Betrachtung der Volumensentwicklung konnten wir eine starke, breitgefächerte Dynamik im Auftragseingang beobachten: Alle großen Regionen verzeichneten Wachstum, angeführt von den USA mit einem Anstieg von bemerkenswerten 39 Prozent.

Die Umsatzerlöse stiegen in allen Regionen, außer in China; in den USA legten die Umsatzerlöse um beeindruckende 10 Prozent zu. Das Service-Geschäft erzielte dank deutlicher Zuwächse in Europa und Amerika insgesamt 7 Prozent Umsatzwachstum.

Wie bei Digital Industries möchten wir Ihnen auch für Smart Infrastructure einen Überblick über die Marktentwicklungen in den wichtigsten Endmärkten geben.

Bei Gewerbeimmobilien beobachten wir eine gewisse Mäßigung aufgrund von indirekten Auswirkungen des Ukraine-Kriegs. In anderen wichtigen Branchen, beispielsweise in der Energieverteilung, der Elektronikindustrie, im Gesundheitswesen oder bei Rechenzentren, sehen wir gesundes und nachhaltiges Wachstum.

Basierend darauf erwarten wir für das dritte Quartal ein vergleichbares Umsatzwachstum, das mit unserem Ausblick für das gesamte Jahr im Einklang steht.

Wir gehen davon aus, dass sich die Ergebnismarge im dritten Quartal am oberen Rand der Jahresprognose von 12 bis 13 Prozent bewegen wird, inklusive des positiven Effekts eines mittleren zweistelligen Millionenbetrags aus dem Verkauf von SGS.

Diese Erwartungen treffen wir unter der Annahme, dass sich einerseits die Situation hinsichtlich der Lockdowns in Shanghai im Laufe des Monats Mai entspannen wird und sich andererseits die Lage angespannter Lieferketten und der damit teils verbundenen Kosteninflation nicht weiter verschlechtern wird.

Wir erwarten für das dritte Quartal einen leicht negativen Einfluss im Verhältnis von Kostensteigerungen gegenüber unseren eigenen Preisanpassungen.

Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2022 erwarten wir hier dann allerdings eine Verbesserung.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, wurden die Ergebnisse von Mobility im zweiten Quartal massiv von den gegen Russland verhängten Sanktionen beeinträchtigt, während die unterliegende operative Leistung doch recht solide war.

Der Auftragseingang stieg um 13 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro. Dieser Anstieg ist vor allem auf ein höheres Volumen aus Großaufträgen zurückzuführen, insbesondere im Schienenfahrzeuggeschäft; darunter ein Auftrag über 50 Vectron-Lokomotiven für die Tschechischen Bahnen.

Außerdem konnten wir im Rahmen der sogenannten „zweiten Option“ einen Auftrag über zusätzliche 18 U-Bahn-Züge für München gewinnen.

Das Bahninfrastrukturgeschäft legte im mittleren einstelligen Bereich zu.

Der Auftragsbestand zum 31. März betrug 36 Milliarden Euro bei gleichzeitig konstant guter Margenqualität. Dieser Wert beinhaltet Stornierungen in Höhe von circa 4 Milliarden Euro, die in Verbindung mit dem Geschäftsausstieg in Russland entstanden sind.

Unsere Projekt-Pipeline sieht erfreulicherweise auch für die kommenden Quartale weiterhin sehr vielversprechend aus.

Die Umsatzerlöse gingen im zweiten Quartal um 9 Prozent zurück. Infolge der gegen Russland verhängten Sanktionen mussten Umsatzerlöse in Höhe von über 200 Millionen Euro, die in vergangenen Perioden realisiert worden waren, zurückgenommen werden.

Wenn man diesen Effekt in Höhe von circa 10 Prozentpunkten sowie die nicht realisierten Umsatzerlöse für bereits erbrachte Leistungen im zweiten Quartal außer Acht ließe, verzeichnete die Mobility ein moderates Wachstum.

Aufgrund der gegen Russland verhängten Sanktionen wurde das Ergebnis von Mobility durch Wertminderungen, Abschreibungen und andere Belastungen in Höhe von insgesamt 567 Millionen Euro beeinträchtigt. Das wirkt sich mit etwa 25,7 Prozentpunkten negativ auf die Profitabilität aus.

Das operative Geschäft jenseits dieser Russland-Effekte erzielte indessen eine solide Marge von 8,4 Prozent, auf die sich nach wie vor eine geringere Produktivität infolge der Pandemie und der angespannten Lieferketten auswirkt.

Da die Abschreibungen und Belastungen aus Russland größtenteils nicht Liquiditäts-wirksam waren, hatten sie nur einen geringfügigen Effekt auf den Free Cash Flow im zweiten Quartal. Folglich konnte Mobility eine gute Cash-Performance in Höhe von 140 Millionen Euro vorweisen.

Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres erwarten wir von Mobility kontinuierlich positive Beiträge zum Free Cash Flow. Aufgrund der ausbleibenden Zahlungen russischer Kunden wird die Cash Conversion-Rate für das gesamte Geschäftsjahr jedoch deutlich unter 1 liegen.

Für das dritte Quartal erwarten wir, dass sich das Umsatzwachstum im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich bewegt, da es weiterhin unter dem Einfluss fehlender Umsätze aus Projekten in Russland stehen wird.

Die Ergebnismarge für das dritte Quartal erwarten wir in Höhe von etwa 7 Prozent. Fehlende Umsätze aus Russland-Projekten, eine angespannte Materialversorgung sowie logistische Herausforderungen werden sich weiterhin negativ auf das Ergebnis auswirken.

Meine Damen und Herren, auf unsere Ergebnisse außerhalb der Industriellen Geschäfte möchte ich hier nur kurz eingehen.

Im Anhang, auf Seite 28 der Präsentation, finden Sie die gesamte Ergebnisüberleitung mit allen Details; hierzu an dieser Stelle nur so viel:

Siemens Financial Services lieferte robuste Ergebnisse, die durch Belastungen von 57 Millionen Euro infolge der gegen Russland verhängten Sanktionen stark beeinflusst wurden. Das Geschäft mit Eigenkapitalbeteiligungen leistete einen sehr positiven Beitrag zu den Ergebnissen im zweiten Quartal.

Unser Ziel, innerhalb der Portfolio Companies nachhaltig Wert zu schaffen, verfolgen wir weiterhin sehr erfolgreich. Das belegte im zweiten Quartal ein Neubewertungsgewinn von 292 Millionen Euro in Verbindung mit dem angekündigten Verkauf des Siemens-Anteils am Valeo Siemens eAutomotive Joint Venture eindrucklich.

Zudem verbesserten alle vollkonsolidierten Einheiten ihre Ergebnisse.

Ein höherer Verlust aus unserer At-Equity Beteiligung an Siemens Energy war für uns nun zum wiederholten Mal eine sehr unbefriedigende Entwicklung.

Der Posten „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“ beinhaltet einen leider nur temporären, positiven Nettoeffekt von 177 Millionen Euro aus Sicherungsgeschäften der Konzern-Treasury in Zusammenhang mit dem russischen Rubel.

Gegenläufig wirkte unter anderem ein Neubewertungsverlust von 119 Millionen Euro bei unserer Beteiligung an Thoughtworks.

Die Steuerquote von 31 Prozent war in diesem Quartal temporär höher aufgrund von steuerlich nicht abzugsfähigen Posten in Verbindung mit Russland.

Kommen wir nun zu unserem exzellenten Free Cash Flow: Unsere Leistung im zweiten Quartal zeigt sehr eindrucklich, dass es uns dank eines stringenten Working Capital Managements gelingt, eine starke und über das Jahr hinweg konsistente Entwicklung des Free Cash Flow zu erzielen.

Wir sind zuversichtlich, diesen Kurs trotz der bestehenden Engpässe in den Lieferketten fortsetzen zu können.

Ich möchte Sie an dieser Stelle bereits darauf hinweisen, dass die anstehenden Einnahmen aus den Veräußerungen des Post- und Paketgeschäfts von Siemens Logistics sowie von Yunex Traffic nicht im Free Cash Flow erfasst werden.

Der Gewinn nach Steuern wurde im zweiten Quartal in erheblichem Umfang von Effekten, die im Zusammenhang mit Russland stehen, belastet. Das spiegelte sich auch in zwei weiteren wichtigen Kennzahlen des Siemens Financial Frameworks wider.

Die Kapitalrendite, exklusive Varian-bezogener M&A-Effekte, lag mit 11,1 Prozent außerhalb des Zielkorridors. Ursache dafür war der bereits erwähnte Russland-Effekt, der sich im zweiten Quartal mit 460 Basispunkten auf die Kapitalrendite auswirkte.

Wir gehen davon aus, dass sich diese Kennzahl für das gesamte Geschäftsjahr deutlich verbessern wird.

Und zweitens lag das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA mit 1,6 leicht über dem Wert, den wir maximal anstreben. Mit einem starken operativen Free Cash Flow und erheblichen Einnahmen aus Veräußerungen von Yunex Traffic und dem Post- und Paketgeschäft von Siemens Logistics in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres werden wir unser sogenanntes „De-Leveraging“ fortsetzen und unseren Verschuldungsgrad weiter senken.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, werden wir unseren Aktienrückkauf im Rahmen des bereits bestehenden Programms deutlich und buchstäblich ab morgen beschleunigen.

Das Pensionsdefizit wurde zum 31.3. auf einen historisch niedrigen Stand von 2,2 Milliarden Euro reduziert. Wir erwarten allerdings, dass sich die Auswirkungen der Inflation zum Ende des Geschäftsjahres in den versicherungsmathematischen Bewertungen gegenläufig niederschlagen werden.

Lassen Sie mich nun einige wichtige Posten und Erwartungen zusammenfassen, die unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2022 basierend auf den Ergebnissen des ersten Halbjahrs untermauern.

Sie sehen auf dieser Folie die zunehmend greifbareren Ergebnisse unserer Strategie zur Portfolio-Optimierung im Geschäftsjahr 2022.

Insgesamt erwarten wir aus diesen vier größeren Transaktionen Gewinne, die sich auf etwa 2,1 bis 2,3 Milliarden Euro in unserem Gewinn nach Steuern belaufen werden. Die genaue Summe hängt natürlich vom finalen Abschluss der Transaktionen ab.

Der Abschluss der Verkäufe des Post- und Paketgeschäfts von Siemens Logistics sowie von Yunex Traffic wird nun für beide Einheiten in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres erwartet; der genaue Zeitpunkt richtet sich natürlich jeweils nach den entsprechenden noch ausstehenden behördlichen Genehmigungen.

Diese Folie gibt Ihnen einen aktualisierten Überblick über alle Posten außerhalb der Industriellen Geschäfte und unsere entsprechenden Erwartungen für das Geschäftsjahr 2022.

Einige wichtige Themen möchte ich hervorheben:

Trotz der russlandbezogenen Belastungen im zweiten Quartal erwarten wir aus heutiger Sicht, dass sich die operativen Ergebnisse von SFS im Geschäftsjahr 2022 im unteren Bereich des Zielkorridors von 15 bis 20 Prozent für die Eigenkapitalrendite bewegen. Bei der im Rahmen der regulatorischen Vorgaben geplanten Abwicklung des SFS-Leasinggeschäfts in Russland können weitere negative Effekte zu diesem Zeitpunkt allerdings nicht ausgeschlossen werden.

Für eine verlässliche und qualifizierte Bewertung ist es zu diesem Zeitpunkt jedoch noch zu früh.

Für die Portfolio Companies gehen wir von einem positiven Ergebnis zwischen 1,4 und 1,6 Milliarden Euro aus. Dieses Ergebnis ist ein beeindruckender Beweis dafür, dass unsere Strategie nachhaltiger Wertschaffung bei den Portfolio Companies erfolgreich umgesetzt wird.

Für die verbleibenden vollkonsolidierten Einheiten fahren wir damit fort, die Margen weiterhin kontinuierlich zu verbessern und alle strategischen Optionen zu prüfen.

Für unsere At-Equity Beteiligung an Siemens Energy antizipieren wir eine begrenzte Verbesserung unseres Ergebnisanteils gegenüber dem Vorjahr, gemäß den Erwartungen von Siemens Energy.

Wir sind mit der aktuellen Entwicklung keineswegs zufrieden. Der Aktienkurs der Siemens Energy war zuletzt sehr volatil und wir erhoffen uns vom ausstehenden Kapitalmarkttag der Siemens Energy am 24. Mai eine klare Perspektive und mehr Planungssicherheit.

Wie Ihnen bereits bekannt ist, nehmen wir weiterhin an, dass sich die einschlägigen Belastungen aus der Kaufpreisallokation bei Siemen Energy für die Siemens AG auf knapp 100 Millionen Euro im Jahr belaufen werden.

Innerhalb der „Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden“, den sogenannten „PPA“, erwarten wir nun rund 950 Millionen Euro infolge der finalen Bewertung der Varian-Transaktion.

Für den Posten „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“ gehen wir für das Geschäftsjahr 2022 von einem negativen Beitrag in Höhe von 300 Millionen Euro aus.

Die Steuerquote erwarten wir weiterhin zwischen 25 und 29 Prozent. Darin sind Effekte aus potenziellen Steuerreformen wie immer nicht berücksichtigt.

Und damit, meine Damen und Herren, kommen wir nun zum Ausblick.

Wir bestätigen unsere finanziellen Ziele für das Geschäftsjahr 2022 für den Siemens-Konzern. Diese basieren auf der Annahme eines anhaltenden Wachstums des weltweiten Bruttoinlandsprodukts. Ferner unterstellen wir, dass sich Herausforderungen für unsere Geschäfte aus COVID-19 sowie Engpässe in den Lieferketten im verbleibenden Teil des Geschäftsjahres 2022 nicht verschärfen werden. Unter diesen Voraussetzungen erwarten wir, dass unser Industrielles Geschäft weiter profitabel wachsen wird.

Wir erwarten für den Siemens-Konzern ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 6 bis 8 Prozent und ein Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen von über 1.

Digital Industries erwartet im Geschäftsjahr 2022 ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 9 bis 12 Prozent sowie eine Ergebnismarge zwischen 19 und 21 Prozent zu erreichen, einschließlich der erwarteten Verminderung von bis zu zwei Prozentpunkten in Verbindung mit dem schnellen Hochlauf der strategischen Umstellung eines Teils seines großen Softwaregeschäfts auf Software as a Service.

Smart Infrastructure erwartet im Geschäftsjahr 2022 ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 6 bis 9 Prozent und eine Ergebnismarge zwischen 12 und 13 Prozent.

Mobility erwartete zuvor für das Geschäftsjahr 2022 ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis von 5 bis 8 Prozent und rechnet nun mit Umsatzerlösen auf Vorjahresniveau. Die Ergebnismarge wird zwischen 10,0 und 10,5 Prozent erwartet, unter der Annahme, dass der voraussichtliche Gewinn aus dem Verkauf von Yunex Traffic ausreicht, die Belastungen infolge der gegen Russland verhängten Sanktionen auszugleichen.

Wir erwarten weiterhin, dass wir durch das profitable Wachstum unseres Industriellen Geschäfts ein höheres unverwässertes Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern vor Effekten aus der Kaufpreisallokation in einer Bandbreite von 8,70 € bis 9,10 € erreichen werden, gegenüber 8,32 € im Geschäftsjahr 2021. Der Gewinn nach Steuern enthielt im Geschäftsjahr 2021 einen positiven Beitrag aus Verkaufs- und anderen portfoliobezogenen Gewinnen von insgesamt 1,5 Mrd. Euro. Wir nehmen für das Geschäftsjahr 2022 einen positiven Ergebnisbeitrag aus portfoliobezogenen Themen in ähnlicher Höhe, nach Abzug der Belastungen in Verbindung mit Russland, an. Portfoliobezogene Ergebnisse umfassen unter anderem die Verkäufe von Yunex Traffic und des Brief- und Paketabwicklungsgeschäfts von Siemens Logistics sowie unseres Anteils an Valeo Siemens eAutomotive.

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

Vielen Dank!

\* \* \*