

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q2/2023**

**„HERVORRAGENDE LEISTUNG SETZT SICH
FORT – AUSBLICK ERNEUT ANGEHOBEN“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 17. Mai 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

guten Morgen Ihnen allen. Vielen Dank für Ihr Interesse. Heute berichten wir erneut über ein sehr erfolgreiches Quartal. Ich beginne mit einigen Highlights.

Obwohl das wirtschaftliche Umfeld weiterhin volatil ist, liefern wir konstant herausragende Leistungen. Wir setzen unsere Strategie konsequent um. Darüber freue ich mich sehr!

In den vergangenen Wochen habe ich mit vielen Kunden und Partnern weltweit gesprochen, mit vielen auch auf der Hannover Messe. Was sich immer bestätigt: Sie alle haben großes Vertrauen in Siemens, in unsere Technologien und schätzen unser tiefes Wissen über ihre Branchen. Das macht uns zuversichtlich, dass wir von der robusten Nachfrage nach Investitionen weiterhin profitieren werden.

Denn mit allen unseren Angeboten unterstützen wir unsere Kunden bei Ihrer Transformation. Sie werden wettbewerbsfähiger, widerstandsfähiger und nachhaltiger.

Der Auftragseingang betrug 23,6 Milliarden Euro. Der Zuwachs von 15% ist getrieben vom bisher höchsten Auftragseingang eines Quartals bei Mobility und einer sehr robusten Nachfrage bei Smart Infrastructure, hier ein Plus von 9%.

Das Book-to-bill-Verhältnis erreichte exzellente 1,22. Das hob den Auftragsbestand auf das Rekordniveau von 105 Milliarden Euro.

Damit haben wir einen sehr klaren Blick auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2023 und darüber hinaus.

Die Anspannungen in den Lieferketten gingen weiter zurück. Bauteile sind wieder leichter verfügbar. Wir konnten daher unsere Fertigung besser auslasten und die Kunden besser beliefern.

Dank einer sehr starken operativen Leistung stiegen die Umsatzerlöse um 15% auf insgesamt mehr als 19 Milliarden Euro. Dieses Wachstum wurde von Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility in gleicher Weise getragen. Alle liegen über 20%!

Unsere Geschäfte haben erneut ihre führende Wettbewerbsfähigkeit bestätigt. So hat etwa das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries die relevanten Wettbewerber erneut hinter sich gelassen – mit einem Umsatzplus von 26%.

Smart Infrastructure zeigte Stärke besonders bei Electrical Products und Electrification. Beide wuchsen beim Umsatz um herausragende 28%. Dieses Wachstum schlägt sich eindrucksvoll im Ergebnis des Industriellen Geschäfts nieder. Es betrug 2,6 Milliarden Euro. Digital Industries und Smart Infrastructure waren operativ noch nie so profitabel – und liegen beide auf einem Allzeithoch von 23,5% bzw. 15,9%!

Wie zum ersten Quartal versprochen, haben wir beim Free Cash Flow massiv aufgeholt: Das industrielle Geschäft hat 2,7 Milliarden Euro Free Cash Flow abgeliefert. Eine großartige Leistung.

Ich wiederhole mich gerne: Wir liefern konstant gute Zahlen. Wir setzen unsere Strategie sehr erfolgreich und konsequent um.

Wir sehen attraktive Chancen in unseren Märkten und wachsende Nachfrage nach unserem Angebot. Außerdem investieren unsere Geschäfte stringent und gezielt in Opex und Capex. Ich werde Ihnen gleich noch einige Beispiele nennen.

Die strategische Umstellung auf Software-as-a-Service – kurz SaaS – bei Digital Industries ist voll im Plan. Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, genannt ARR, betrug im zweiten Quartal 14%. Der ARR im Cloud-Geschäft sprang gegenüber dem ersten Quartal um 30% nach oben, auf etwa 840 Millionen Euro. Er macht nun 24% des gesamten ARR aus.

Unser erstes Halbjahr war also sehr erfolgreich. Wir werden weiter von unserem sehr hohen Auftragsbestand und unserer Umsetzungsstärke profitieren. Das heißt, dass wir trotz des volatilen Umfelds für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres sehr zuversichtlich sind.

Deshalb heben wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2023 erneut an und grenzen die Bandbreiten ein – für das Umsatzwachstum und das Ergebnis je Aktie.

Wir erwarten nun ein Wachstum der Umsatzerlöse zwischen 9 und 11%: Das ist eine Steigerung um 200 Basispunkte am unteren Ende.

Und wir erhöhen unsere Prognose für das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, um 70 Cent am unteren Ende. Hier erwarten wir nun zwischen 9 Euro 60 Cent und 9 Euro 90 Cent.

Die Wertaufholung an unserer Beteiligung an Siemens Energy ist darin nicht enthalten.

Ralf Thomas wird nachher auf die Einzelheiten eingehen.

Bei den Zahlen möchte ich zwei weitere Punkte herausheben.

Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts lag bei 14,2%. Ohne Berücksichtigung eines nicht-zahlungswirksamen Einmaleffekts bei Siemens Healthineers landen wir bei beeindruckenden 15,9%.

Das EPS pre PPA lag bei 2 Euro 56 Cent. Darin nicht enthalten ist die bereits erwähnte Wertaufholung unserer Beteiligung an Siemens Energy, die deren Buchwert erhöht. Dieser nicht zahlungswirksame Ertrag beträgt zusätzliche 2 Euro 1 Cent.

Unser Auftragsbestand liegt auf einem Rekordniveau von 105 Milliarden Euro. Das ist vor allem angetrieben von einer starken Nachfrage nach unseren Systemen, Lösungen und Services.

Wie erwartet, hat sich das Bestellvolumen unserer Kunden im Produktgeschäft von Digital Industries und in Teilen bei Smart Infrastructure wieder normalisiert, weil Lieferzeiten kürzer wurden und Komponenten wieder besser verfügbar sind.

In den kommenden Quartalen wird sich das fortsetzen. Der Auftragsbestand in den kurzzyklischen Produkt- und Systemgeschäften wird daher auf ein nachhaltiges Niveau zurückkehren.

Sowohl für SI als auch für DI gehen wir davon aus, das Geschäftsjahr 2024 mit einem weiterhin hohen Auftragsbestand zu beginnen. Dies ermöglicht uns auch weiterhin ein hohes Maß an Visibilität.

Wir sind zuversichtlich, dass wir unsere profitablen Wachstumsziele erreichen – weil wir stark in der Umsetzung sind, unsere Lieferkette gut im Griff haben, und auch die Prozesse in der Fertigung flexibel managen.

Der längerfristige Auftragsbestand im Projekt und Servicegeschäft von Mobility und Healthineers verspricht attraktive Bruttomargen.

In den vergangenen Wochen haben wir uns im Rahmen der Strategiedurchsprachen auch die mittel- und langfristigen Perspektiven näher angesehen.

Alle Geschäfte bedienen attraktive Wachstumsmärkte, die von langfristigen Trends geprägt sind – wie dem Fachkräftemangel, steigendem Bedarf nach mehr Effizienz bei Ressourcen und Energieverbrauch, der Globalisierung und auch dem stark wachsenden Internet der Dinge.

Dazu kommen regionale Investitionsprogramme, aus denen sich weitere Chancen ergeben.

Schauen wir uns den von uns adressierbaren Markt an. Hier erwarten wir ein jährliches Wachstum von etwa 7% bis 2027 – ausgehend von der heutigen Basis von knapp 500 Milliarden Euro. Unser Softwaregeschäft und die digitalen Services haben das Potenzial für zweistelliges Wachstum.

Zunächst werden die Wachstumsraten durch die Inflation höher sein. Wir erwarten, dass sich diese über die Zeit abschwächt.

Auch in Zukunft werden wir unser Portfolio stärken und optimieren. Wir tun das mit organischen Investitionen in unser Geschäft, mit gezielten, passgenauen Akquisitionen und mit ausgewählten Verkäufen von Geschäften.

Durch eine enge Zusammenarbeit über ganz Siemens treiben wir die Entwicklung und Einführung neuer Technologien voran.

Gute Beispiele sind generative künstliche Intelligenz, das industrielle Metaverse und additive Fertigung, also industrieller 3D-Druck.

In den nächsten fünf Jahren beträgt das zusätzliche Wachstumspotenzial für Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility in ihren adressierbaren Märkten rund 175 Milliarden Euro. Etwa 60% davon erwarten wir in den USA, der EU, China und Indien.

Die Beispiele zeigen, dass wir unsere Diversifizierung weiter vorantreiben und stärken.

Hohe Priorität hat dabei Lokalisierung. Wir allokatieren unsere Ressourcen in Entwicklung, der Lieferkette, der Fertigung und bei Serviceaktivitäten gezielt auf regionale Wachstumsmärkte.

Smart Infrastructure und Mobility erweitern derzeit ihre Kapazitäten in den USA und Europa. So haben wir kürzlich den Bau einer neuen Fabrik für Lokomotiven und Züge in North Carolina angekündigt. Digital Industries optimiert und erweitert seine Produktion im Rahmen des Konzepts der flexiblen Zwillingsfabriken in China und Deutschland.

Wenn sich Marktchancen ergeben, erwägen wir, weitergehende Expansionsschritte anzugehen.

Ich war erst kürzlich in Indien. Das ist unsere am stärksten wachsende große Region. Das Marktwachstum beträgt dort derzeit jährlich 11%. In diesem wichtigen Markt modernisieren und digitalisieren wir unsere Fertigungskapazitäten.

Außerdem ist Indien für unser weltweites Geschäft eine wichtige Drehscheibe für Softwareentwicklung, Engineering und Services. Diese bauen wir kontinuierlich aus. Um Ihnen einen Eindruck zu geben: Siemens beschäftigt in Indien mehr als 30.000 Menschen – in etwa so viel wie in China.

Wenn Sie dieses Jahr in Hannover waren, dann haben Sie mit eigenen Augen gesehen, wie stark unsere Innovationskraft ist, wie eng unsere Kolleginnen und Kollegen mit den Kunden zusammenarbeiten und wie engagiert unser Team Siemens ist.

Ein Highlight war der Ausbau unserer offenen digitalen Geschäftsplattform Siemens Xcelerator. Wir haben Industrial Operations X eingeführt, neue interoperable Anwendungen und Lösungen für eine flexiblere Produktion. Wir haben auch neue cloud-basierte Angebote für Building X vorgestellt, unsere digitalen Lösungen für intelligente und nachhaltige Gebäude.

Bei Industrial Operations X war ein Highlight die Einführung unserer ersten virtuellen SIMATIC-Steuerung. Das ist ein Meilenstein für die software-basierte Automatisierung. Kunden können damit spezielle Anwendungen in ihrer Produktion mit IT-Technologien steuern.

Die zweite Säule von Siemens Xcelerator ist unser wachsendes Ökosystem. Hier haben wir auf der Messe wichtige neue Partnerschaften bekannt gegeben:

- wir bauen unsere Zusammenarbeit mit Microsoft aus. Wir setzen generative künstliche Intelligenz ein, um die Produktivität zu steigern.
- wir arbeiten mit IBM daran, mit Softwarelösungen die Entwicklung zu optimieren.
- und wir kooperieren mit Festo, einer führenden Firma für pneumatische Fertigungstechnologien – neben vielen weiteren.

Über die riesigen Chancen des extrem schnell wachsenden Batteriemarktes habe ich auf der Hauptversammlung gesprochen. Siemens kann den Herstellern helfen, schneller und nachhaltiger zu produzieren, und zu skalieren.

In Hannover haben wir eine umfassende Partnerschaft mit Freyr bekannt gegeben. Es geht um Produktentwicklung, Simulation, Produktionsplanung, um damit ihre geplanten Gigafactories in Norwegen und den USA zu bauen und betreiben zu können.

Das ist ein super Beispiel, wie die Angebote von Digital Industries und Smart Infrastructure ineinandergreifen.

Unsere Kundenbasis bei Batterieherstellern verbreitert sich ständig: mit etablierten Spielern in Asien wie CATL oder LG Energy Solution oder mit vielen Firmen wie Northvolt, Morrow und ACC, die auf Europa oder die USA fokussiert sind.

Ich freue mich auch besonders, dass sich Cellforce für Siemens entschieden hat. Das ist der Oberklasse-Batteriehersteller, an dem Porsche die Mehrheit besitzt – das wurde gerade am Montag bekannt gegeben.

Unser digitales Geschäft ist auf starkem Wachstumskurs und liegt nach sechs Monaten bei 3,4 Milliarden Euro. Wir sind voll im Plan, im Gesamtjahr 10% Wachstum zu übertreffen – trotz der laufenden Umstellung auf SaaS bei Digital Industries.

Ich hatte schon gesagt, dass wir unser Portfolio des Siemens Xcelerator massiv ausbauen. Das unterstützt weiteres Wachstum.

Dazu tragen aber auch unsere Zukäufe bei, wie etwa Sqills, inzwischen integriert in unser Siemens Mobility Portfolio. Sqills baut seine Kundenbasis in Nordamerika aus. Brightline, ein langjähriger Kunde für Züge, wird nun S3 Passenger einsetzen, das ist die führende Software für Bestandsmanagement und der Buchung von Reservierungen. Damit will der Bahnbetreiber in Florida sein Angebot ausbauen und die Sitzplätze besser ausnutzen.

Wir sehen weiterhin gute Fortschritte bei der strategischen Umstellung des Product-Lifecycle-Geschäfts bei Digital Industries auf Software-as-a-Service. Nur einige Beispiele:

Wie schon gesagt, sind wir beim Umstieg voll auf Kurs. Der Anteil des Cloud-ARR liegt bei 24% des gesamten ARR. Unser Cloud-Geschäft hat sich im Jahresvergleich verdreifacht.

Jetzt steigen sogar Kunden auf das SaaS-Modell um, die bisher eine unbefristete Lizenz und damit kombinierte Wartungsverträge hatten.

Mehr als 7.500 Kunden haben sich schon für das Geschäftsmodell Software-as-a-Service entschieden. Der Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen, einschließlich Start-ups, steigt weiter. Darunter sind fast 75% Neukunden. Das ist ein klarer Beleg, dass wir unseren bestehenden Kundenstamm erweitern können.

Wenn wir bei der Transformation nur das Volumen der Verträge betrachten, ergibt sich im 2. Quartal ein vorübergehend niedrigerer Anteil. Das liegt daran, dass zwei Großkunden aufgrund ihrer besonderen Anforderungen die bisherige Vertragsform beibehalten haben.

Mehr Nachhaltigkeit – das ist für unsere Kunden sehr wichtig.

Wie setzen wir das um und helfen unseren Kunden dabei? Indem wir die Kerntechnologien von Siemens, unser Branchenwissen und die Synergien im Unternehmen zusammenbringen.

Wir haben elf Kerntechnologien wie Simulation und digitale Zwillinge, Datenanalytik und künstliche Intelligenz, Automatisierung oder Additive Fertigung. Alle Geschäfte tragen zu ihrer Entwicklung bei und setzen sie bei unseren Kunden ein.

Hier einige hervorragende Beispiele:

Daimler Truck will weltweit eine integrierte digitale Engineering-Plattform einführen und hat entschieden, diese auf dem Software- und Services-Portfolio von Siemens Xcelerator aufzubauen. Dabei kommen Teamcenter sowie unsere Designsoftware NX zum Einsatz.

Es geht dabei um die Entwicklung und das Lifecycle Management von Daimler Trucks CO2-neutraler LKW und Bus Flotte.

Zurück zum boomenden Batteriemarkt:

Das US-amerikanische Unternehmen KORE Power wird in Arizona eine Produktion von Batteriezellen für 12-Gigawattstunden aufbauen. Dabei setzen sie auf ein umfassendes Paket unserer Lösungen:

Wir liefern elektrische Infrastruktur und Energiemanagement, die einen automatisierten Gebäudebetrieb ermöglichen. Wir liefern aber auch den digitalen Zwilling, die Fabrikautomation und Simulationssoftware.

Dieser umfassende Ansatz hilft, die gesamte Batterie-Wertschöpfungskette zu digitalisieren vom Design über die Produktion bis hin zum Service.

Darüber hinaus unterstützt Siemens Financial Services mit seiner Expertise und hat selbst auch in KORE Power investiert.

Auch im Vertical Farming, also dem Anbau von Lebensmitteln in Gebäuden, greift dieser Ansatz: Dort kombinieren wir intelligente Infrastruktur mit Automatisierungstechnik und unterstützen mit Digitalisierung und KI. So schaffen wir ein optimales Wachstumsklima. So ist jeder Tag für die Pflanzen ein perfekter Tag.

Ein gutes Beispiel ist die größte vertikale Farm im Nahen Osten, die kürzlich von Bustanica eröffnet wurde. Die Farm braucht 95% weniger Wasser und keine Pestizide oder Chemikalien. Hier wird für die Fluggesellschaft Emirates pro Jahr eine Million Kilogramm frischer Salat oder Spinat produziert.

Und schließlich der Auftrag für eine Bahnlinie in Singapur. Für mehr als 300 Millionen Euro liefern wir unter anderem ein digitales Signalsystem, das fahrerlose Züge ermöglicht und mehr Passagiere befördern kann.

Außerdem, ganz aktuell: Heute gab die Deutsche Bahn bekannt, dass sie weitere 17 ICE 3neo Züge bestellt hat. Ein Volumen von rund 600 Millionen Euro, das im 2. Quartal bereits verbucht wurde. Wir helfen damit, mehr Menschen auf die Schiene zu bringen und die Umwelt zu entlasten.

Um weniger Ressourcen zu verbrauchen und klimaneutral zu wirtschaften, braucht es Partnerschaften in immer größeren Ökosystemen:

Ein gutes Beispiel ist die Gründung von Cofinity-X. Das ist ein Joint Venture von zehn Partnern aus der Autoindustrie. Sie wollen das größte kollaborative und offene Daten-Netzwerk in der Branche aufbauen.

Auch hier bringen wir unser Know-how ein. Wir bieten einen offenen digitalen Marktplatz und Anwendungen für Ende-zu-Ende-Datenketten, die es möglich machen, Materialflüsse oder den CO₂-Fußabdruck zu verfolgen.

Und ich freue mich sehr, dass „Together for Sustainability“ – das ist eine Initiative der Chemiebranche, die auf dem Zusammenschluss von 47 Unternehmen basiert, darunter BASF und DOW –, mit Siemens den Weg zur Klimaneutralität der Chemieindustrie begeht. Es wurde gestern bekannt gegeben, SiGreen zu verwenden – unsere digitale und datensichere Lösung für das Management des CO₂-Fußabdrucks. Damit unterstützen wir eine ganze Branche, nachhaltiger zu werden!

Unser Geschäft für die Software zum Management und zur Steuerung von Stromnetzen arbeitet mit EnergyHub zusammen. Gemeinsam bauen wir die nächste Generation für das Management dezentraler Energieressourcen.

Ein druckluftfreies Bremssystem für Züge von Mobility wurde mit dem renommierten Deutschen Innovationspreis ausgezeichnet. Es trägt zu einem nachhaltigeren und effizienteren Betrieb von Zügen bei.

Wir bekommen Innovationspreise und sind führend in der diesjährigen Patentstatistik. Ein weiterer Beweis unserer Spitzenposition bei Innovationen.

All diese Beispiele sind auch ein Beweis dafür, wie sich unsere Unternehmenskultur weiterentwickelt:

Siemens hat seine Taktfrequenz deutlich erhöht. Wir sind umsetzungsstark. Damit erfüllen wir die an uns selbst gesetzten hohen Erwartungen.

Und damit gebe ich weiter an Ralf Thomas. Er hat für Sie weitere Details zu unserer operativen Leistung und den Ausblick für unser Geschäftsjahr 2023.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

einen schönen guten Morgen. Ich werde nun etwas detaillierter darauf eingehen, wie wir unsere ausgezeichnete Umsetzungsstärke im zweiten Quartal umfänglich ausgeschöpft haben, wodurch wir in der Lage sind, unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2023 erneut anzuheben.

Wir beginnen mit den Ergebnissen von Digital Industries. In unseren Schlüsselmärkten ist das Investitionsklima nach wie vor positiv. Das Bestellverhalten in der Automatisierung normalisierte sich wie erwartet auf hohem Niveau.

Insgesamt lag der Auftragseingang für Digital Industries bei 5,3 Milliarden Euro, was einem Minus von 10 Prozent entspricht und in einem Book-to-Bill-Verhältnis von 0,95 resultierte.

Das Softwaregeschäft verzeichnete einen Anstieg im mittleren Zwanzigerbereich, da größere Aufträge gewonnen und Vertragsverlängerungen zum Teil früher als ursprünglich erwartet abgeschlossen wurden.

Der starke Auftragsbestand von Digital Industries ging daher insgesamt moderat auf knapp 14 Milliarden Euro zurück. 9,5 Milliarden Euro kommen dabei aus den Automatisierungsgeschäften, was nur 700 Millionen Euro unter den Höchstwerten zum Ende des ersten Quartals liegt.

Nach wie vor gab es nur sehr wenige Stornierungen seitens unserer Kunden.

Wir erwarten, dass sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres über 8 Milliarden Euro des Auftragsbestands von Digital Industries als Umsatz realisieren werden, weshalb wir äußerst zuversichtlich und mit einer relativ hohen Planungssicherheit nach vorne blicken.

Wir gehen zudem davon aus, dass sich das Bestellverhalten unserer Kunden in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres mit Schwerpunkt im dritten Quartal weiter normalisieren wird.

Wie angekündigt wird dies in einem Book-to-Bill-Verhältnis kleiner 1 zum Ausdruck kommen und den Auftragsbestand in der Automatisierung sukzessive reduzieren mit damit einhergehenden kürzeren Lieferzeiten.

Zum Ende des Geschäftsjahres erwarten wir nichtsdestotrotz einen weiterhin relativ hohen Auftragsbestand, der uns auch zu Beginn des Geschäftsjahres 2024 eine klare Perspektive auf unseren weiteren Wachstumskurs geben wird.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um höchst beeindruckende 23 Prozent gestiegen sind. In den Automatisierungsgeschäften belief sich der Anstieg sogar auf 26 Prozent.

Die Verfügbarkeit von Komponenten – insbesondere für unsere hochmargigen Produkte – hat sich weiter verbessert. Es ist unserem Team außerdem erneut gelungen, die Fabriken mit hoher Kapazitätsauslastung und optimierter Produktionsleistung zu betreiben.

Dennoch bleiben wir wachsam und behalten die gesamte Lieferkette nach wie vor sehr genau im Auge.

Nach einem etwas verhaltenen Start ins Geschäftsjahr hat sich das Wachstum im Softwaregeschäft im zweiten Quartal auf 11 Prozent beschleunigt.

Die Ergebnismarge von Digital Industries war mit 23,5 Prozent herausragend. Wir haben damit operativ das höchste jemals verzeichnete Quartalsergebnis erzielt und lagen sogar oberhalb unseres Zielkorridors.

Ausschlaggebend dafür waren insbesondere die Automatisierungsgeschäfte, während das Softwaregeschäft, wie von uns erwartet, auch aufgrund der unverändert nach Plan verlaufenden SaaS-Umstellung ein eher verhaltenes Quartal verzeichnete. Wir gehen davon aus, dass sich die Performance des Softwaregeschäfts in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres verbessern wird.

In den Automatisierungsgeschäften konnten die zunehmenden Umsatzerlöse auch in steigende Gewinnmargen umgewandelt werden – eine hervorragende Leistung unseres wahrlich umsetzungsstarken Teams!

Positiv wirkten dabei eine optimierte Kapazitätsauslastung sowie ein sehr günstiger Geschäftsmix aufgrund der verbesserten Komponentenverfügbarkeit für hochmarginale Produkte.

Durch Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen aus den vorangegangenen Quartalen konnten wir die Kosteninflation in diesem Quartal sogar mehr als ausgleichen.

Obwohl Löhne und Gehälter sowie andere Kostenarten in den nächsten Quartalen weiter steigen werden, sind wir sehr zuversichtlich, dass die sogenannte „economic equation“ auch über das Gesamtjahr hinweg positiv bleibt.

Unsere Investitionen in Cloud-Technologien betragen im zweiten Quartal 75 Millionen Euro und wirkten sich mit minus 140 Basispunkten auf die Marge von Digital Industries aus.

Für das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir nach wie vor Investitionen in Höhe von rund 300 Millionen Euro.

Beim Free Cash Flow hat das DI-Team wie angekündigt kräftig aufgeholt und ein exzellentes Ergebnis von 1,2 Milliarden Euro erzielt. Dabei lag die Cash Conversion-Rate mit 0,91 sogar deutlich über dem angestrebten Zielwert.

Das operative Umlaufvermögen, insbesondere die Vorräte, befindet sich ganz bewusst weiterhin auf einem erhöhten Niveau, um unser margenstarkes Umsatzwachstum nicht zu gefährden.

Lassen Sie uns noch einen Blick darauf werfen, wie sich unsere wichtigsten Endmärkte entwickeln: Wir erwarten für die nächsten Quartale eine anhaltende Wachstumsdynamik, die sich zum Teil aus der Preisinflation und durch die Abarbeitung des Auftragsbestands ergibt.

Dabei beobachten wir sehr genau das zugrundeliegende reale Investitionsklima, das sich in unseren Kundenindustrien bislang positiv entwickelt.

Unsere Teams agieren nah am Kunden und an unseren Märkten. Wir bleiben also weiterhin wachsam, um bei Bedarf schnell auf Veränderungen reagieren zu können.

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

Wie bereits erwähnt, hat sich die Nachfrage gegenüber dem starken Vorjahresquartal auf einem hohen Niveau normalisiert, was auf der eingeblendeten Folie verdeutlicht wird.

Am stärksten machte sich diese Entwicklung in Europa und in China bemerkbar, wo die hohe Nachfrage im zweiten Quartal des Vorjahres 2022 erheblich von Vorzieheffekten profitiert hatte.

Die Auftragslage in China war in diesem Quartal sehr volatil: Nach wie vor waren Folgen der Corona-Pandemie spürbar; außerdem waren in Erwartung von Preissteigerungen einige Bestellungen ins erste Quartal unseres Geschäftsjahres vorgezogen worden.

Der Start ins dritte Quartal signalisiert wie von uns erwartet eine weitere Normalisierung, da sich die Lieferzeiten wünschenswerterweise wieder verkürzen und unsere Distributoren ihre Lagerbestände reduzieren.

Das herausragende Wachstum der Umsatzerlöse war im Automatisierungsgeschäft über alle Regionen hinweg breit gefächert. Die Details dazu sehen Sie auf der eingeblendeten Folie.

Mit Blick nach vorn arbeiten unsere Teams hochkonzentriert daran, die verbesserte globale Verfügbarkeit von Komponenten dafür zu nutzen, unseren Auftragsbestand konsequent und optimiert abuarbeiten und letztlich die Lieferzeiten für unsere Kunden weiter zu verbessern.

Wir gehen davon aus, dass Digital Industries die fantastische Leistung des ersten Halbjahres weiter fortsetzen wird. Dementsprechend heben wir die Jahresprognose für das Umsatzerlöswachstum um 5 Prozentpunkte und damit auf einen Zielwert von 17 bis 20 Prozent an.

Den Ausblick für die Ergebnismarge grenzen wir weiter ein und erhöhen ihn im Mittel um 200 Basispunkte auf 22,5 bis 23,5 Prozent.

Für das dritte Quartal erwarten wir aus heutiger Sicht, dass das Umsatzerlöswachstum innerhalb der angehobenen Jahresprognose liegen wird. Wir rechnen außerdem mit einer Ergebnismarge, die sich dem unteren Ende des neuen Zielkorridors annähert.

Im Softwaregeschäft erwarten wir für das dritte Quartal, dass das Umsatzerlöswachstum unter dem Niveau des zweiten Quartals liegen wird, abhängig vom Timing von erwarteten Großaufträgen im EDA-Geschäft, die sich aus heutiger Sicht größtenteils im vierten Quartal realisieren werden.

Die Profitabilität wird nach wie vor von unserer SaaS-Umstellung geprägt sein, sich jedoch im Vergleich zum Vorquartal leicht verbessern.

Für das vierte Quartal erwarten wir insbesondere durch die Großaufträge im EDA-Geschäft eine wesentliche Steigerung der Ergebnisqualität.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure und einer wirklich fantastischen Leistung im zweiten Quartal. Das SI-Team erzielte in robusten Endmärkten ein exzellentes Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen. Die Profitabilität steigerte sich erneut auf den bisher höchsten erzielten Quartalswert und wurde von einer hervorragenden Cash Conversion-Rate begleitet.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 9 Prozent, beflügelt von einem außergewöhnlich starken Wachstum von 34 Prozent im Electrification-Geschäft. Ausschlaggebend dafür war eine Reihe größerer Aufträge von Rechenzentren, der Halbleiterindustrie und von Kunden im Bereich der Stromverteilung.

Insgesamt belief sich das Book-to-Bill-Verhältnis auf sehr gute 1,13.

Zum Umsatzwachstum von bemerkenswerten 21 Prozent leisteten das Electrical-Products- und das Electrification-Geschäft mit einem Zuwachs von je 28 Prozent die größten Beiträge.

Auch in diesem Quartal hat das SI-Team seine Logistik- und Lieferketten sehr erfolgreich angesteuert.

Infolgedessen erzielte Smart Infrastructure mit einer Ergebnismarge von 15,9 Prozent das bisher stärkste Quartal in seiner Geschichte. Die Marge lag 480 Basispunkte über dem Niveau des Vorjahresquartals und damit am oberen Ende des Zielkorridors von 11 bis 16 Prozent.

Zu diesem starken Ergebnis trugen Skaleneffekte aus dem beschleunigten Umsatzwachstum, eine höhere Kapazitätsauslastung sowie anhaltende Kosteneinsparungen aus dem SI-Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Belastungen aus der Kosteninflation, die sich hauptsächlich aus höheren Löhnen und Gehältern ergaben, konnten durch Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen mehr als ausgeglichen werden.

Wie bereits im Februar angekündigt, hat sich der Free Cash Flow nach einem eher schwachen ersten Quartal sehr gut erholt und die Cash Conversion-Rate lag trotz des starken Umsatzwachstums bei exzellenten 1,02.

Das operative Umlaufvermögen wurde durch niedrigere Forderungsbestände gegenüber unseren Kunden stabilisiert und es wurde im Laufe des Quartals damit begonnen, die vorübergehend bewusst höher belassenen Bestände zu reduzieren.

Auch in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wird Smart Infrastructure weiterhin eine starke Cash-Performance erzielen.

Wie bei Digital Industries sehen wir auch bei Smart Infrastructure weiterhin nominales Wachstum in allen Endmärkten; es wird ebenfalls stark von höheren Preisen und von der Abarbeitung des Auftragsbestands getrieben.

Wir beobachten die diesem Wachstum zugrundeliegenden Trends sehr genau und sehen dabei weiterhin eine robuste Nachfrage mit realem Wachstum in unseren umsatzstärksten Endmärkten.

Genauere Details dazu können Sie bitte der eingeblendeten Folie entnehmen.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung sehen wir eine breit gefächerte Wachstumsdynamik im Auftragseingang.

In Deutschland wirkte sich der technische Verschiebungseffekt, über den wir Ihnen bereits im ersten Quartal berichtet hatten, in diesem Quartal mit rund 21 Prozentpunkten negativ auf den Auftragseingang aus.

In China konnten wir gegenüber eines schwachen Vorjahresquartals erste Anzeichen einer Erholung beobachten, nachdem die Corona-Politik dort neu ausgerichtet worden war. Die Aufträge stiegen um 11 Prozent an.

Auch die Umsatzerlöse sind auf breiter Basis gewachsen. Die USA stachen erneut mit einem beeindruckenden Plus von 29 Prozent hervor.

An dieser Stelle möchte ich Sie gerne noch darauf hinweisen, dass Smart Infrastructure mittlerweile auch im Wettbewerbsvergleich eine äußerst beeindruckende Erfolgsbilanz vorzuweisen hat: Unter anderem ist das Geschäft mit Systemen für Mittelspannung zum Marktführer geworden und mit dem Electrical-Products-Geschäft haben wir eine starke Position 2 im Markt inne.

Ich gratuliere dem gesamten SI-Team zu dieser hervorragenden Leistung und freue mich auf die weitere Entwicklung.

Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2023 erwarten wir insgesamt weiterhin eine robuste Nachfrage. In den Produktgeschäften gehen wir jedoch von einer gewissen Normalisierung aus, da dort die Sorge vor den bislang angespannten Lieferketten abnimmt und unsere Kunden infolgedessen ihre Lagerbestände optimieren.

Wir sehen weiterhin auch sequentielles Wachstum der Umsatzerlöse auf hohem Niveau. Im Vergleich zum Vorjahr gehen die Wachstumsraten jedoch schrittweise zurück, was auf die sehr hohen Werte der entsprechenden Vorjahresquartale zurückzuführen ist.

Für die sogenannte „economic equation“ erwarten wir auch in der zweiten Jahreshälfte einen positiven Nettoeffekt; aufgrund der zunehmenden Kosteninflation jedoch weniger ausgeprägt als im ersten Halbjahr.

Nach einer fulminanten ersten Jahreshälfte von Smart Infrastructure heben wir unseren Jahresausblick für das Umsatzerlöswachstum um 500 Basispunkte gegenüber dem unteren Ende des bisherigen Zielkorridors an. Wir verkleinern außerdem die angestrebte Bandbreite und erwarten nun einen Wert zwischen 14 und 16 Prozent.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge zwischen 14,5 und 15,5 Prozent liegen wird, was einer Steigerung von 100 Basispunkten entspricht.

Das dritte Quartal wird von einer konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands geprägt sein.

Wir gehen folglich davon aus, dass das Umsatzerlöswachstum und die Ergebnismarge im Rahmen der erhöhten Jahresprognose liegen werden.

Mobility ist ein herausragendes Quartal hinsichtlich Auftragseingang und Umsatzerlösen gelungen.

6,2 Milliarden Euro im Auftragseingang sind der höchste Wert, der jemals in einem Quartal erzielt wurde. Darin enthalten sind unter anderem die bereits erwähnten Großaufträge für Lokomotiven in Indien sowie für Signalsysteme in Singapur.

Das Book-to-Bill-Verhältnis lag dementsprechend bei einem außergewöhnlichen Wert von 2,32.

Der Auftragsbestand beläuft sich insgesamt auf 39 Milliarden Euro mit weiterhin guter Margenqualität.

Und auch für die nächsten Quartale erwarten wir über alle Geschäfte hinweg nach wie vor eine gut gefüllte Auftragspipeline.

Die Umsatzerlöse sind insgesamt um starke 33 Prozent gestiegen, mit zweistelligen Wachstumsraten aus allen Geschäften, angeführt vom Schienenfahrzeuggeschäft.

Das Vorjahresquartal war durch einen außerordentlich starken Umsatzrückgang infolge der Sanktionen gegen Russland belastet. Der Russland-Effekt wirkte sich nun im zweiten Quartal mit 13 Prozentpunkten positiv auf die Wachstumsrate aus.

Die Ergebnismarge von Mobility betrug 9,2 Prozent. Sie profitierte von nachlaufenden Russland-Effekten in Höhe von 78 Millionen Euro, die weitgehend durch Rückstellungen für Incentive-Zahlungen und eine ungünstigere Zusammensetzung der Geschäfte, dem sogenannten Produkt-Mix, aufgezehrt wurden. Ohne diese Effekte lag die operative Performance bei rund 8 Prozent.

Auf den Free Cash Flow in Höhe von 2 Millionen Euro hatten sich niedrigere Anzahlungen für Projekte sowie teilweise verschobene Kundenzahlungen negativ ausgewirkt. Wir gehen von einem deutlichen Nachholeffekt in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres aus, beginnend mit dem dritten Quartal.

Nach einem starken ersten Halbjahr, in dem der Auftragsbestand schneller als erwartet abgearbeitet werden konnte, heben wir die Jahresprognose für das Wachstum der Umsatzerlöse auf 10 bis 12 Prozent an. Die Ergebnismarge erwarten wir nach wie vor zwischen 8 und 10 Prozent.

Für das dritte Quartal erwarten wir ein Umsatzerlöswachstum, das sich am unteren Ende der angehobenen Jahresprognose befinden wird. Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge innerhalb des erwarteten Korridors, konkret zwischen 8 und 9 Prozent, liegen wird.

Auf die Ergebnisse außerhalb der industriellen Geschäfte möchte ich an dieser Stelle nur kurz eingehen. Sie finden im Anhang, auf Seite 26 der Präsentation, die gesamte Ergebnisüberleitung mit weiterführenden Details.

An dieser Stelle nur ganz kurz so viel:

Siemens Financial Services ist dank eines umsichtigen Risikomanagements sehr robust aufgestellt und lieferte ein starkes zweites Quartal.

Besonders erfreulich ist auch die fortlaufende Verbesserung der operativen Performance innerhalb der Portfolio Companies. Die angekündigte Ausgliederung von Innomatics verläuft ebenfalls ganz nach Plan.

Bezüglich unserer Siemens Energy Beteiligung wurde die im letzten Geschäftsjahr erfolgte Wertminderung teilweise wieder aufgeholt, was zu einem nicht zahlungswirksamen Sonderertrag von 1,6 Milliarden Euro führte.

Nach der Kapitalerhöhung von Siemens Energy, an der sich Siemens bekanntlich nicht beteiligte, sank unser Anteil von 35,1 auf 31,9 Prozent. Daraus resultierte für Siemens ein zusätzlicher, nicht zahlungswirksamer Ertrag von 235 Millionen Euro.

Beim Free Cash Flow konnten wir gegenüber dem ersten Quartal wie angekündigt einen erheblichen Aufholeffekt erzielen. Auch diese starke Leistung beweist: Wir halten, was wir versprechen!

Das operative Umlaufvermögen blieb trotz erhöhter Geschäftschancen weitestgehend stabil. Eingegangene Zahlungen aus Kundenforderungen haben den wachstumsbedingten und wie mehrfach angekündigt vorübergehenden Aufbau von Lagerbeständen kompensiert.

Wir gehen davon aus, dass sich die Bestandsniveaus in den kommenden Quartalen sukzessive abbauen werden.

Exklusive der bereits erwähnten, nicht zahlungswirksamen Wertaufholung im Zusammenhang mit unserer Siemens Energy Beteiligung, erreichte die Cash Conversion-Rate für Siemens insgesamt ein sehr hohes Niveau von 1,2.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2023 erwarten wir weiterhin eine starke Cash-Performance.

Kommen wir nun abschließend zu unserem Ausblick auf Konzernebene:

Wir sind die ehrgeizigen Ziele, die wir uns im November gesetzt haben, konsequent angegangen und haben unsere Prognose nach einem fulminanten ersten Quartal erhöht.

Unsere Teams haben hervorragende Arbeit geleistet und den Auftragsbestand konsequent abgearbeitet. Umsatzerlöse und Profitabilität sind dadurch im ersten Halbjahr sogar noch stärker gestiegen, als wir es zuletzt erwartet hatten.

Wir gehen davon aus, in der zweiten Geschäftsjahreshälfte 30 Milliarden Euro aus unserem extrem starken Auftragsbestand als Umsatz realisieren zu können. Wir gehen mit dieser vergleichsweise hohen Planungssicherheit ausgesprochen zuversichtlich in die zweite Hälfte unseres Geschäftsjahres.

Wir heben unsere Jahresprognose daher deutlich an und grenzen unsere Zielkorridore weiter ein.

Für den Siemens-Konzern erwarten wir nun ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis zwischen 9 und 11 Prozent. Das entspricht einer Steigerung von 200 Basispunkten gegenüber dem unteren Ende des bisherigen Zielkorridors.

Das Book-to-Bill-Verhältnis erwarten wir weiterhin über 1.

Wir gehen davon aus, dass wir durch das profitable Wachstum unserer industriellen Geschäfte im Geschäftsjahr 2023 ein höheres EPS pre PPA in einer Bandbreite von 9 Euro und 60 Cent bis 9 Euro und 90 Cent erreichen werden. Zuvor lag der Zielwert zwischen 8 Euro und 90 Cent und 9 Euro und 40 Cent.

Davon ausgenommen sind die 2 Euro und 1 Cent je Aktie, die aus der teilweisen Wertaufholung der früheren Wertminderung auf unsere Siemens Energy Beteiligung resultieren.

Makroökonomische und politische Schwankungen beobachten wir selbstverständlich auch weiterhin sehr genau und sind in der Lage, bei Bedarf schnell zu reagieren.

Zusammenfassend kann ich also sagen: Die Weichen sind gestellt für eine starke zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2023.

Vielen Dank!

* * *