

**REDE ZUR
JAHRESPRESSEKONFERENZ 2021**

**„HERAUSRAGENDE LEISTUNG
UND ERFOLGREICHER START ALS
FOKUSSIERTES
TECHNOLOGIEUNTERNEHMEN“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 11. November 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

wir freuen uns sehr, dass Sie sich die Zeit für uns nehmen und wir Sie heute persönlich und virtuell zu unserer Jahrespressekonferenz begrüßen dürfen.

Vor einem Jahr haben wir ein neues Kapitel aufgeschlagen: Als fokussiertes Technologieunternehmen unterstützen wir unsere Kunden dabei, ihre nachhaltige und digitale Transformation erfolgreich zu gestalten. Dabei fokussieren wir uns auf hochattraktive Wachstumsmärkte: Industrie, Infrastruktur, Mobilität und Gesundheit. Wir sind in der Lage, die digitalen und die realen Welten miteinander zu verbinden, wie kein anderes Unternehmen und können so mit weniger Ressourcen mehr erreichen.

Während wir hier sprechen, beraten die Regierungen der Welt in Glasgow, wie wir die Ziele des Pariser Abkommens erreichen können. Es geht um nichts weniger als die Zukunft der Menschheit. Es muss gelingen, dass wir uns auch in den kommenden Jahrzehnten einen lebenswerten Planeten erhalten.

Um das zu erreichen, müssen wir alles dafür tun, um den Temperaturanstieg auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen. Das geht allerdings nur, wenn wir alle Technologien, die uns zur Verfügung stehen, jetzt im vollen Umfang einsetzen! Und selbstverständlich auch neue Technologien schnell zur Marktreife bringen.

Wir können die großen Herausforderungen unserer Zeit – Klimaschutz, Digitalisierung, die fortdauernde Pandemie aber auch die Überalterung der Gesellschaft – nur mit Innovationen meistern. Und das geht nur gemeinsam! Kein Land und kein Unternehmen wird das alleine schaffen.

Siemens leistet seinen Beitrag mit einer klaren Strategie und dem Willen, den Fortschritt weiter zu beschleunigen. Und das tun wir sehr erfolgreich! Mit großer Freude und auch einem gewissen Stolz kann ich Ihnen heute sagen, dass wir im Geschäftsjahr 2021 alle unsere Versprechen gehalten und substanzielle Werte für alle unsere Stakeholder geschaffen haben.

Das ist nur möglich, weil alle Kolleginnen und Kollegen weltweit Herausragendes geleistet haben – mit einem unglaublichen Engagement. Dafür möchte ich allen ganz herzlich danken! Mein Dank geht auch an unsere Kunden und Partner für ihr Vertrauen und den Zusammenhalt in diesen außergewöhnlichen Zeiten.

Natürlich hat uns die spürbare Erholung der Wirtschaft beflügelt – in allen Regionen und speziell in Industrien wie Automobil, Maschinenbau, Elektronik und den meisten Infrastrukturbranchen. Allerdings ist und bleibt das Gesamtumfeld schwierig. Wir haben weiterhin Herausforderungen durch die Pandemie, Risiken in der Lieferkette, Teilemangel und steigende Kosten.

Umso wichtiger ist: Wir haben bei Siemens diese Herausforderungen bisher sehr erfolgreich gemeistert und die Chancen genutzt, die sich uns geboten haben.

Das bringt mich zu unserem Ergebnis. Es war in jeder Hinsicht ein herausragendes Jahr mit einem sehr erfolgreichen Start als fokussiertes Technologieunternehmen:

Wir haben unsere Prognose erreicht oder teilweise sogar übertroffen – und dabei haben wir, wie Sie wissen, unseren Ausblick im Lauf des Jahres viermal angehoben.

Die Umsatzerlöse sind auf vergleichbarer Basis um beeindruckende 11,5% gewachsen.

Unsere Kunden haben uns einen Auftragseingang beschert, der vergleichbar um starke 21% über dem Vorjahr liegt. Hier verzeichnen wir ein zweistelliges Wachstum in allen Geschäften.

Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis zwischen Auftragseingang und Umsatzerlösen, lag bei 1,15 – eine sehr vielversprechende Ausgangslage für das Geschäftsjahr 2022.

Wie klar wir unsere Performance verbessert haben, sehen wir insbesondere an dem sehr starken Anstieg des Gewinns nach Steuern auf 6,7 Milliarden Euro – deutlich über der von uns prognostizierten Spanne.

Noch mehr freue ich mich über das historische Ergebnis beim Free Cash Flow: 8,2 Milliarden Euro. Das ist der höchste Wert, den Siemens in seiner Geschichte jemals erzielt hat und entspricht einer außerordentlichen Cash Conversion von 123%.

Bei der Profitabilität unserer Geschäfte haben wir eine Ergebnismarge von 15% erreicht – ein wesentlich höherer Wert als in der Vergangenheit. Das zeigt, dass wir in der neuen Struktur höhere Gewinne aus unserem Umsatzwachstum generieren können.

Digital Industries und Smart Infrastructure haben ihre Wachstums- und Profitabilitätsziele voll erreicht oder sogar übertroffen. Das beweist eindrucksvoll, wie hervorragend wir in der Lage waren, unsere Kunden zu bedienen, trotz Schwierigkeiten in der Lieferkette.

Mobility hat seine Ziele nahezu erreicht. Das liegt an den Auswirkungen der Pandemie hauptsächlich auf unsere Kunden. Viele von ihnen operieren nach wie vor mit geringer Kapazität.

Ich möchte an dieser Stelle herausheben, dass alle Geschäfte wieder deutlich über dem Niveau liegen, das sie vor der Pandemie im Geschäftsjahr 2019 hatten. Wir liegen bei den Umsatzerlösen unserer drei industriellen Geschäfte auf vergleichbarer Basis im Geschäftsjahr 2021 um 5-6% über dem Wert von vor zwei Jahren. Wir haben nicht nur den Rückschlag aufgeholt, sondern sind gewachsen – und haben in sehr schwierigen Zeiten Marktanteile hinzugewonnen!

Auf unserem Kapitalmarkttag haben wir DEGREE vorgestellt – unser Rahmenwerk, das Nachhaltigkeit aus jedem Blickwinkel betrachtet. Wir haben uns auf sechs Handlungsfeldern sehr ehrgeizige Ziele gesteckt. Jetzt arbeiten wir an der Umsetzung, und wir sehen deutliche Erfolge.

Dazu werden wir im Dezember mehr berichten, zusammen mit unserem Geschäftsbericht für das Jahr 2021. Aus dem vierten Quartal möchte ich Ihnen einige Beispiele nennen:

In China hat unser Team eine weitreichende Nullemissions-Initiative gestartet. Damit übertrifft Siemens deutlich die von der chinesischen Regierung vorgegebenen Ziele. Wir wollen in China bis 2030 unser operatives Geschäft CO₂-neutral machen. So wie unsere Fabrik für Elektronikprodukte in Suzhou, die bereits heute CO₂-neutral produziert.

Aber noch wichtiger ist für uns, die gesamte Lieferkette zu dekarbonisieren, und zwar in vielen Industriebereichen: Wir werden im Land mehr als 500 unserer bedeutendsten Zulieferer und mehr als 10.000 Kunden unterstützen, den Weg zur Klimaneutralität zu beschleunigen. Unser Team in China bietet umfassende Lösungen an: von der Beratung über die Planung und Umsetzung bis zur Optimierung. Die nötige Transparenz dafür schaffen wir zum Beispiel mit unserem digitalen Zwilling für den gesamten Prozess.

Unser Gerätewerk Erlangen hat zum zweiten Mal den Lean & Green Management Award erhalten. Das Werk ist ein Vorreiter für nachhaltige und digitale Produktion.

In der Pandemie haben wir völlig neue Wege eingeschlagen, wie wir im Team Siemens lernen und weiter wachsen: Schon jetzt nutzen mehr als 150.000 Kolleginnen und Kollegen unsere digitale und interaktive Lernplattform.

Natürlich profitieren unsere Kunden von unserem Portfolio für Nachhaltigkeit und für unsere Geschäfte eröffnen sich große Chancen.

Ein Beispiel kommt aus Wunsiedel, eine 10.000-Einwohner-Stadt in Nordbayern. Mit Hilfe von Smart Infrastructure entsteht hier gerade ein unabhängiges, dezentrales Energiesystem, eine Blaupause für viele Städte und Gemeinden weltweit. Die Stadt setzt komplett auf erneuerbare Ressourcen und wird bei der Finanzierung von Siemens Financial Services unterstützt.

In dem neuen Energienetz sind Erzeuger und Verbraucher intelligent verbunden, und zwar Strom, Wärme und der Verkehrssektor mit modernsten Speichertechnologien wie Wasserstoff und Batterien.

Nach unseren Annahmen umfasst dieser Markt für CO2-Neutralität bereits heute mehr als 100 Städte und Gemeinden alleine in Deutschland. Wobei sich der Bedarf an dezentralen Energiesystemen weltweit bis 2030 versiebenfachen wird! Ein riesiges Potenzial für Siemens!

Ein anderes Beispiel kommt aus einer Industrie, die sich gerade stark entwickelt: Vertical Farming, also die Erzeugung von Lebensmitteln in Gebäuden, dezentral und mit höchster Ressourceneffizienz. Mit dem US-Unternehmen 80 Acres Farms arbeiten wir bereits zusammen. Ihr Angebot: Salat, Tomaten oder etwa Sprossen, fast möchte ich sagen: Superfood – produziert ohne Pestizide, frisch geerntet, länger haltbar, und das alles mit minimalem Flächenverbrauch und kurzen Transportwegen. Kurz, es geht hier um gesunde und nachhaltig produzierte Lebensmittel für die Zukunft.

Für unsere Automatisierung und Digitalisierung ist das ein Wachstumsmarkt. Wir erwarten hier in den nächsten fünf Jahren ein Plus von rund 25% pro Jahr. Davon wollen wir uns einen signifikanten Anteil sichern. An 80 Acres Farms hat sich auch Siemens Financial Services mit Eigenkapital im Rahmen der „Series B“ Finanzierungsrunde gemeinsam mit weiteren Investoren beteiligt.

Viele Unternehmen klagen über Probleme in der Lieferkette. Unsere Teams konnten die Auswirkungen von Engpässen bei Bauteilen bislang sehr erfolgreich minimieren und deswegen sind wir auf hohem Niveau lieferfähig geblieben.

Siemens ist enorm leistungsfähig. Und das unterstützt unsere Widerstandskraft in der Lieferkette, in der Fertigung und auch im Service.

Was steckt dahinter? Wir bündeln unsere Nachfrage nach Rohstoffen und Bauteilen, was uns den Rang eines relevanten Partners bei mehr als 1.500 strategischen Zulieferern sichert. Und wir arbeiten mit unseren Lieferanten kontinuierlich zusammen, etwa bei der Verbesserung von Verfügbarkeit, Innovation, Produktivität und Nachhaltigkeit.

Unser Ziel ist es, die sogenannte Total Cost of Ownership zu optimieren und nicht allein auf den Preis zu fokussieren. Dabei setzen wir auf unsere eigenen Technologien. Diese liefern uns in Echtzeit Transparenz über die Bestände und ermöglichen uns eine voll-digitale Produktion und Planung der Kapazitäten – tagesaktuell und über viele Fabriken hinweg. So sind und bleiben wir in unserem globalen Produktionsverbund flexibel und agil.

Beim Blick nach vorne erwarten wir zumindest für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2022 weiterhin längere Lieferzeiten, weil wir einen hohen Auftragsbestand abarbeiten müssen und es Engpässe bei Bauteilen gibt. Gegenwind haben wir auch durch höhere Materialpreise, steigende Transportkosten und teilweise Mangel an Fachkräften.

Dennoch sind wir zuversichtlich, dass wir die Auswirkungen auf unsere Profitabilität durch preisliche Anpassungen über das Jahr hinweg begrenzen können.

Der Schlüssel zu unserem künftigen Erfolg sind zielgerichtete Investitionen in Innovation und Kerntechnologien.

Wir werden unsere Forschungsintensität weiter erhöhen, um neue Anwendungen zu entwickeln, unsere Wettbewerbsfähigkeit auszubauen und unsere Profitabilität zu erhöhen. Ein Teil des Anstiegs im Geschäftsjahr 2021 geht auf Akquisitionen wie Varian und Supplyframe zurück, die eine hohe Forschungsintensität haben.

Etwa die Hälfte unserer Ausgaben für Forschung und Entwicklung fließen in Software und IoT. Ein Schwerpunkt dieser Investitionen ist die angelaufene Umstellung auf ein neues Geschäftsmodell für einen Teil unseres Softwareportfolios, also Software-as-a-Service.

Und wir investieren erneut rund 500 Millionen Euro in die Vorfeldentwicklung aktueller und zukünftiger Wachstumsfelder für unternehmensweite Technologien, wie Künstliche Intelligenz, Digitaler Zwilling und Simulation, Edge-Technologien oder additive Fertigung.

Wir wollen Siemens als fokussiertes Technologieunternehmen weiter stärken. Dazu schärfen und optimieren wir auch fortlaufend unser Portfolio.

Wie Sie sehen, haben wir 2021 alle Geschäfte mit gezielten, passgenauen Akquisitionen gestärkt. Und genauso machen wir weiter. Gleichzeitig prüfen wir fortlaufend, wer für ein Geschäft der beste Eigentümer ist. Auch hier haben wir im vergangenen Jahr erkennbare Fortschritte gemacht.

Der Verkauf von Flender war ein Musterbeispiel, wie wir bei den Portfolio Companies mit einem „Private-Equity“-Ansatz Wert schaffen können.

Und wir haben den Carve-Out von Yunex im Geschäftsjahr 2021 erfolgreich abgeschlossen. Yunex ist der einzige globale Spieler in einem stark fragmentierten Markt und hat sich auf dem diesjährigen ITS World Congress als starke Marke fest etabliert.

Außerdem arbeiten wir daran, Siemens Logistics in zwei Geschäfte aufzuteilen: zum einen in Logistiklösungen für Post und Pakete, zum anderen für Flughäfen, weil diese Märkte ganz unterschiedlichen Anforderungen und Entwicklungen unterliegen.

Zusätzlich werden wir auch den Carve-Out von Siemens Large Drives vornehmen. Wir werden dem Geschäft für große Antriebe mehr unternehmerische Freiheit geben, damit es sich noch besser entwickeln kann.

Vor wenigen Wochen haben wir vom erfolgreichen Börsengang von Fluence Energy profitiert und einen weiteren großen Schritt gemacht, um substanziellen Wert zu schaffen. Fluence Energy, ein Joint Venture von Siemens und dem weltweit agierenden Stromversorger AES, entwickelt Batteriespeicherlösungen – spielt also auf einem wichtigen und stark wachsenden Zukunftsmarkt.

Eine unserer strategischen Prioritäten ist es, unsere Kunden zu befähigen, ihre großen Herausforderungen zu bewältigen. Ein hervorragendes Beispiel dafür ist der historische Auftrag für ein neues, umfassendes Bahnnetz für Hochgeschwindigkeits-, Regional- und Güterzüge in Ägypten. Wir bauen hier einen Suezkanal auf Schienen!

Den ersten Vertrag für die 660 Kilometer lange Strecke zwischen Mittelmeer und Rotem Meer haben wir Anfang September unterzeichnet. Der Auftrag umfasst neben der Infrastruktur und den Zügen auch die dazugehörigen Services. Dieser Auftrag hat ein Volumen von rund 3 Milliarden US-Dollar, von denen der größte Anteil im Geschäftsjahr 2022 nach financial close verbucht wird.

Die Verhandlungen über zwei weitere Verträge sind auf einem guten Weg. Das gesamte Netz wird dann 1.800 Kilometer lang sein. Was bringt das dem Land?

- Wir erwarten pro Jahr mehr als 30 Millionen Passagiere, die ihre durchschnittliche Reisezeit glatt halbieren.
- Im Vergleich zum Auto- oder Busverkehr senken wir die Emissionen um 70%.
- Und gemeinsam wird das Konsortium in Ägypten insgesamt 15.000 Arbeitsplätze schaffen. Dabei werden wir auch stark in Aus- und Weiterbildung investieren.

Mit diesem Vorhaben transformieren wir das Mobilitäts-Rückgrat eines ganzen Landes, und damit auch das Leben von Millionen Menschen.

Und das machen wir nicht nur in Ägypten und nicht nur im Schienenverkehr, wie das Beispiel IAA Mobility in München zeigt. Wir haben auf der IAA unsere führende Design- und Simulations-Software, sowie unsere Automatisierungslösungen vorgestellt.

Elektromobilität ist ein bedeutender Wachstumsmarkt für Smart Infrastructure. Als Technologiepartner waren unsere Ladesäulen überall in der Stadt zu sehen und noch viel wichtiger, im Einsatz. Dabei sind wir hochinnovativ: Wir haben gezeigt, wie autonome Fahrzeuge künftig von Laderobotern automatisch geladen werden können – Autos, Busse oder Lkw.

Zudem haben wir unsere Mobility-as-a-Service-Angebote ausgestellt. Damit können die Menschen Bus, Bahn, Mietfahrzeuge oder andere Verkehrsmittel unkompliziert buchen und nahtlos nutzen. Siemens spielt in der Welt der neuen Mobilität schon heute eine entscheidende Rolle. Und das ist erst der Anfang!

Wie groß das Potential ist und welchen Beitrag wir leisten, den Alltag der Menschen neu zu erfinden, können Sie auch bei der Expo 2020 in Dubai sehen – eine Stadt der Zukunft. 80% des Energieverbrauchs in der Region entfallen auf den Gebäudesektor. 80%!

Mit unseren Technologien helfen wir, Energie effizienter zu nutzen. Dazu haben wir auf der Expo mehr als 130 Gebäude auf unserer IoT-Plattform verknüpft und digitale Lösungen für das Gebäudemanagement installiert.

Das Ergebnis: Weniger Energieverbrauch, weniger Emissionen, mehr Komfort und mehr Sicherheit! Unsere Technologien bleiben Bestandteil der künftigen, nachhaltigen Smart City in Dubai auf dem Expo-Gelände. Nach diesem Vorbild können wir überall auf der Welt helfen, Städte nachhaltiger und lebenswerter zu machen

Unser Beitrag auf der Expo 2020 ist nur eines von vielen Beispielen, wie wir die digitalen und realen Welten verbinden. Das ist es, was Siemens als fokussiertes Technologieunternehmen ausmacht!

Unser Hardware-Geschäft und unser digitales Geschäft – Software, digitale Services und IoT-Beratung – unterstützen und verstärken sich gegenseitig! Mit einem starken Fundament durch unser tiefes und umfassendes Branchenwissen, unser Technologie-Portfolio und den vielen Partnern in unserem Ökosystem.

Wie auf unserem Kapitalmarkttag vorgestellt, rechnen wir für unser digitales Geschäft mit einem durchschnittlichen jährlichen Umsatzerlöswachstum von etwa 10% bis zum Geschäftsjahr 2025.

Schon im Geschäftsjahr 2021 stiegen die Umsatzerlöse auf 5,6 Milliarden Euro. Dieses Wachstum wird sich nach dem Geschäftsjahr 2023 weiter beschleunigen, unterstützt durch die Umstellung des Geschäftsmodells im Softwaregeschäft von Digital Industries.

Diese Umstellung auf Software-as-a-Service für unser Product Lifecycle Management-Geschäft, kurz PLM, hat planmäßig begonnen. Ich bin zuversichtlich, dass das eine Erfolgsgeschichte wird.

Um im Geschäftsjahr 2022 weiter Fahrt aufnehmen zu können, haben wir bereits im letzten Quartal des vergangenen Geschäftsjahres umfangreich investiert – in die Verfügbarkeit von Produkten, mehr Betreuung der Kunden und den Vertrieb.

Wir sprechen intensiv mit unseren Kunden und erklären ihnen, welche Vorteile sich bieten, wenn Software über die Cloud heruntergeladen werden kann, wie die Verträge gestaltet sind oder wie sicher ihre Daten sind.

Die Rückmeldungen sind positiv. Bei der Anzahl der Kunden liegen wir derzeit etwas vor unserem Zeitplan. Mehr Einzelheiten dazu erfahren Sie in den nächsten Quartalen.

Der jährlich wiederkehrende Umsatz, auch „ARR“ genannt, ist der Schlüsselindikator für ein gesundes Software-Geschäft. Hier sind wir auf einem guten Weg: Der ARR ist im vergangenen Geschäftsjahr um 10% auf 2,9 Milliarden Euro gestiegen.

Wir gehen davon aus, den Anteil unserer Cloud-Services am ARR, der gegenwärtig bei 5% liegt, im Geschäftsjahr 2022 substantiell steigern zu können.

Natürlich ist für uns auch wichtig, wie der Kapitalmarkt unsere Strategie als fokussiertes Technologieunternehmen bewertet. Hier können wir ein Jahr nach dem Spin-off von Siemens Energy eine sehr erfreuliche Bilanz ziehen.

Die Aktienrendite, also der sogenannte „Total Shareholder Return“, für unsere Aktionärinnen und Aktionäre lag am 30. September dieses Jahres seit dem erfolgten Siemens Energy Spin-off bei stolzen 45%. Dies ist eine deutlich bessere Entwicklung als entsprechende Vergleichsindizes.

Und wir sind sehr zuversichtlich, dass unsere Anteilseigner an der Siemens-Aktie in Zukunft weiterhin viel Freude haben werden.

Lassen Sie mich zum Abschluss noch auf unsere Zahlen im vierten Quartal eingehen:

Der Auftragseingang lag bei 19,1 Milliarden Euro und damit auf vergleichbarer Basis starke 16% über dem Quartal des Vorjahres. Hinter dem Anstieg steht ein zweistelliges Plus bei Mobility und Digital Industries, was zu einem sehr gesunden Book-to-Bill-Verhältnis von 1,09 führte.

Die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis stiegen um 10% auf 17,4 Milliarden Euro. Zuwächse hatten wir in allen Geschäften, zweistellig bei Digital Industries und Siemens Healthineers. Die Umsatzerlöse legten in allen Regionen zu:

In Deutschland plus 17%, in den USA plus 9% und in China in Anbetracht des starken Vorjahresquartals beachtliche plus 12%.

Das angepasste EBITA für die vier Industriellen Geschäfte betrug 2,3 Milliarden Euro – unsere Maßnahmen zur strukturellen Verbesserung zahlen sich weiterhin aus.

Wie erwartet sind unsere Reise- und Marketingaufwendungen sowie gezielte Investitionen gegenüber dem niedrigen Niveau des Vorjahresquartals gestiegen.

Unsere herausragende Performance führte zu höheren Rückstellungen für die variable Vergütung der Belegschaft. Außerdem beeinflusste der erwähnte Kostenanstieg in einigen Bereichen die Profitabilität.

All das führte im Ergebnis zu einer soliden Ergebnismarge von 13,8%, was dem Niveau des Vorjahres entspricht, wenn wir Portfolioeffekte herausrechnen.

Der Gewinn pro Aktie beträgt 1,45 Euro. Hier profitieren wir unter anderem von der Neubewertung unseres Anteils an Thoughtworks.

Ralf und ich sind sehr stolz auf die Entwicklung beim Free Cash Flow über das Jahr. 3,8 Milliarden auf Konzernebene im vierten Quartal sind nochmals ein starker Beweis, dass Siemens eine hervorragende Geschäftsentwicklung auch in Cash umwandeln kann.

Unsere starke Leistung spiegelt sich auch in unserer Kapitalstruktur-Kennziffer wider: Das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA lag bei 1,5. Das heißt, wir haben unseren Zielkorridor ein Jahr früher erreicht als erwartet.

Damit bin ich am Ende meiner Ausführungen. Ralf wird Ihnen gleich die Ergebnisse detaillierter vorstellen und auch den Ausblick auf 2022 geben.

Vor einem Jahr durfte ich die operative Verantwortung für das Unternehmen übernehmen, seit Februar als Vorstandsvorsitzender. Für Siemens war es ein herausragendes, ein historisches Jahr – nicht nur aufgrund des großartigen Ergebnisses. Wir haben sehr, sehr viel erreicht! Dafür bin ich dankbar und stolz.

Den Erfolg verdanken wir den über 300.000 Kolleginnen und Kollegen auf der ganzen Welt. Ich erlebe einen riesigen Zuspruch für unsere Strategie, für unsere gewandelte Kultur und für die neue Art zu arbeiten, aber auch – oder ganz besonders – für den Fokus auf das, was Siemens zu einem außergewöhnlichen Unternehmen macht: Technologie. Technologie, die dem Menschen dient.

Das Engagement, die Leidenschaft der Menschen, unsere Kunden zu unterstützen, ist unglaublich.

Gemeinsam haben wir gezeigt, was möglich ist, wenn sich Siemens von seiner besten Seite zeigt.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

und auch von meiner Seite einen guten Morgen.

Ich möchte Sie zunächst, wie immer an dieser Stelle, auf unsere Ergebnisveröffentlichung hinweisen, in der Sie die Ergebnisse aller Geschäfte inklusive der bereits veröffentlichten Zahlen von Siemens Healthineers finden.

Und nun freue ich mich, Ihnen zusätzliche Details unserer sehr überzeugenden Leistung im vierten Quartal sowie im abgelaufenen Geschäftsjahr zu erläutern.

Ein kurzer Hinweis noch an dieser Stelle: Alle folgend genannten prozentualen Volumenveränderungen sind um Währungs- und Portfolioeffekte bereinigt.

Beginnen wir mit Digital Industries.

Unsere Schlüsselmärkte für Digital Industries, insbesondere die Automobilindustrie und der Maschinenbau, zeigten auch in diesem Quartal eine starke positive Dynamik. Das spiegelte sich auch in den Bestellungen für Automatisierungsprodukte wider, obwohl die Produktion in einigen Werken unserer Kunden zum Teil durch Engpässe in deren Lieferketten beeinträchtigt war.

Für die stark gestiegene Nachfrage waren teils auch die Besorgnis einiger unserer Kunden über verlängerte Lieferzeiten sowie die Erwartung weiterer Preissteigerungen mitverantwortlich. Da sich solche Effekte erfahrungsgemäß wieder abschwächen, erwarten wir im Laufe des Geschäftsjahrs 2022 hieraus wieder eine gewisse Normalisierung des Bestellverhaltens unserer Kunden.

Mit diesem extrem starken Auftragseingang und einem beeindruckenden Book-to-Bill-Verhältnis von 1,16 erreichte Digital Industries zum Ende des Geschäftsjahrs einen Auftragsbestand von mehr als 7 Milliarden Euro. 3,3 Milliarden Euro – das ist ein historischer Spitzenwert – entfallen dabei auf kurzzyklische Produkte.

Dabei verzeichneten alle Automatisierungsgeschäfte ein massives Wachstum im Auftragseingang, wobei die diskrete Automatisierung um 54 Prozent, und die Prozessautomatisierung um 23 Prozent zulegten.

Das Softwaregeschäft verzeichnete wie erwartet einen geringen Anstieg. Grund hierfür war eine sehr hohe Vergleichsbasis im Vorjahresquartal für die elektronische Designautomatisierungssoftware, kurz EDA. Das PLM-Geschäft hingegen ist zweistellig gewachsen.

Sehr erfreulich haben sich auch die Umsatzerlöse der Automatisierungsgeschäfte entwickelt: im Vorjahresvergleich sind diese um 17 Prozent gestiegen und zeigen außerdem auch ein deutliches sequenzielles Wachstum gegenüber dem Vorquartal.

In Anbetracht der bisherigen Meldungen unserer Wettbewerber in der laufenden Berichtssaison sprechen diese eindrucksvollen Wachstumswahlen eine deutliche Sprache: Wir gewinnen wichtige Marktanteile in unseren kurzzyklischen Geschäften!

In der Diskreten Automatisierung sind die Umsatzerlöse aufgrund einer breit gefächerten Nachfrage in den Geschäften Fabrikautomatisierung und Motion Control sogar um 20 Prozent gestiegen.

Die Prozessautomatisierung verzeichnete ein Umsatzwachstum von 8 Prozent sowie sequenzielles Wachstum gegenüber dem Vorquartal; die Nachfrage der Kunden hat sich hier offensichtlich weiter erholt.

Im Softwaregeschäft beflügelte das PLM-Segment mit 13 Prozent Wachstum die Umsatzerlöse; insgesamt legte das Softwaregeschäft um 10 Prozent zu. Das Investitionsverhalten unserer Softwarekunden hat sich somit deutlich gesteigert, die Digitalisierung in unseren Kundenindustrien schreitet klar voran.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, kommt die Einführung unseres Software-as-a-Service-Geschäftsmodells daher genau zur richtigen Zeit.

Unser EDA-Geschäft zeigte nach starkem Wachstum im ersten Halbjahr im vierten Quartal eine Zunahme im mittleren einstelligen Bereich. Mendix hingegen befindet sich weiterhin auf einem starken zweistelligen Expansionspfad.

Auf der Ertragsseite erzielte Digital Industries eine starke Ergebnismarge von 18,8 Prozent. Dies ist eine operative Verbesserung von 90 Basispunkten gegenüber dem Vorjahresquartal, das von einem positiven Effekt im Zusammenhang mit der Neubewertung der Anteile an Bentley Systems in der Größenordnung von 13,7 Prozentpunkten profitiert hatte.

Höhere Umsatzerlöse im kurzzyklischen Geschäft des Berichtsquartals resultierten in einer konsequenten Margensteigerung.

Außerdem wirkte sich die Umsetzung der laufenden Maßnahmen zur strukturellen Verbesserung der Kostenposition positiv aus: Wir sind voll auf Kurs mit unserem Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, so wie wir das beim Kapitalmarkttag im Juni detailliert beschrieben hatten.

Die Zusammensetzung der Umsatzerlöse, der sogenannte „Business Mix“, war im Berichtsquartal allerdings etwas weniger günstig als im Vorjahresquartal.

Außerdem beeinträchtigten höhere Materialkosten und die angekündigten Investitionen in gezielte Wachstumsinitiativen die Marge, ebenso wie das höhere Niveau ergebnisabhängiger Vergütungselemente.

Wie jedes Quartal möchten wir Ihnen auch heute unsere Investitionen in Cloud-Technologien und Integrationsaufwendungen transparent darstellen: sie beeinträchtigten die Marge im vierten Quartal in Höhe von 180 Basispunkten. Im gesamten Geschäftsjahr 2021 beliefen sich diese Investitionen und Aufwendungen auf rund 220 Millionen Euro.

Der Free Cash Flow, den Digital Industries erzielt hat, ist in diesem Quartal mit knapp 1,1 Milliarden Euro wieder einmal buchstäblich „höchst“ erfreulich.

Die wirklich außergewöhnliche Leistung einer Cash Conversion Rate von 1,23 haben wir extrem professioneller Arbeit im Working Capital Management in allen Geschäften zu verdanken; zugute kam uns auch das Zahlungsverhalten einiger unserer Kunden.

Lassen Sie uns noch einen Blick darauf werfen, was wir in den nächsten Quartalen auf unseren wichtigsten Endmärkten erwarten. Wir gehen von einer anhaltenden Erholung und einem verbesserten Investitionsklima in den meisten unserer Schlüsselbranchen aus.

Vor dem Hintergrund der Transformation zu mehr Nachhaltigkeit, dem Fokus auf belastbare industrielle Lieferketten und teils herrschenden Fachkräftemangels sind die wesentlichen Treiber des Investitionsbedarfs für Automatisierung und Digitalisierung intakt – wovon Siemens weiterhin stark profitieren wird.

Nun möchte ich Ihnen noch einen geographischen Überblick über unser exzellentes Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen im Automatisierungsgeschäft geben:

Dank des starken kurzzyklischen Geschäfts ist der Auftragseingang in China erneut außerordentlich, nämlich um sage und schreibe 61 Prozent, gestiegen. Unsere Geschäfte haben zum Teil von frühzeitigen Auftragserteilungen unserer Kunden profitiert, während sich die Lagerbestände unserer Distributoren auf üblichem Niveau bewegen. Auch hier erwarten wir, wie bereits eingangs erwähnt, im weiteren Verlauf des neuen Geschäftsjahrs eine Normalisierung der Nachfrage.

Außergewöhnliche Wachstumsraten kamen auch wieder aus europäischen Ländern: in Deutschland betrug das Wachstum 49 Prozent, Italien steuerte einen 42-prozentigen Anstieg bei.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war in den Automatisierungsgeschäften sehr breit gefächert, mit großen Zuwächsen in allen wichtigen Regionen.

Die außerordentliche Dynamik in China setzte sich mit einer Steigerung von 21 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal sowie sequenziellem Wachstum fort.

Auch die Umsatzerlöse in Deutschland und Italien legten mit zweistelligem Wachstum einen starken Jahresendspurt hin.

In den stark von Prozessautomatisierung geprägten USA wurden immerhin beachtliche 9 Prozent Umsatzwachstum erreicht.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, arbeitet unser Team auch im neuen Geschäftsjahr entschlossen daran, durch Lieferengpässe bedingte Risiken, zum Beispiel im Bereich elektronischer Bauteile, zu minimieren.

Weiterhin müssen wir auch mit Belastungen aus höheren Rohstoffpreisen sowie einer allgemeinen Kosteninflation rechnen, denen wir über das Jahr hinweg mit entsprechenden Preisanpassungen für unsere Produkte und Leistungen entgegenwirken werden.

Für das erste Quartal im Geschäftsjahr 2022 erwarten wir aus heutiger Sicht für Digital Industries ein vergleichbares Umsatzwachstum von knapp 10 Prozent, basierend auf einer konsequenten Abarbeitung des bereits erwähnten beachtlichen Auftragsbestands.

Wie wir im Juni auf unserem Kapitalmarkttag erläutert haben, gehen wir davon aus, dass sich die Umsatzerlöse des Softwaregeschäfts aufgrund der Umstellung auf Software-as-a-Service im Geschäftsjahr 2022 nur in etwa auf Vorjahresniveau bewegen werden.

Im ersten Quartal erwarten wir aufgrund dieser Umstellung und der zu erwartenden Volatilität des EDA-Geschäfts einen deutlich negativen Einfluss auf die TOP-line.

In Anbetracht der angekündigten Steigerung unserer Investitionen, um unsere hervorragenden Wachstumschancen vollumfänglich zu nutzen, gehen wir davon aus, dass sich die Ergebnismarge von Digital Industries im ersten Quartal auf dem Niveau des vierten Quartals des Geschäftsjahrs 2021 bewegen wird.

An dieser Stelle möchte ich Sie darauf hinweisen, dass wir im Einklang mit unserem neuen Siemens Financial Framework ab dem Geschäftsjahr 2022 die angekündigte neue Gewinndefinition verwenden werden, in der das Finanzergebnis nicht mehr berücksichtigt wird. Auch wenn sich daraus keine materiellen Effekte ergeben, haben wir Ihnen die vergleichbaren Zahlen gemeinsam mit der heutigen Ergebnisveröffentlichung zur Verfügung gestellt.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure. Das SI-Team erzielte ein sehr überzeugendes Umsatzwachstum in günstigeren Endmärkten und lieferte einen weiteren Beleg für kontinuierliche Margenverbesserung.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 9,5 Prozent, was vor allem auf das Wachstum der Geschäftseinheit Electrical Products im hohen Zehnprozentbereich zurückzuführen ist. Die Einheit profitierte von einer weiterhin anhaltenden industriellen Nachfrage.

Im Systemgeschäft konnten wir unter anderem attraktive Großaufträge von namhaften Halbleiterherstellern in den USA gewinnen. Auch der Markt für Rechenzentren war weiterhin von einer positiven Dynamik geprägt.

Das Lösungs- und Servicegeschäft bewegte sich aufgrund eines geringeren Volumens aus Großaufträgen auf Vorjahresniveau.

Das Umsatzwachstum von insgesamt 7 Prozent wurde insbesondere vom Produktgeschäft getrieben, das einen 13-prozentigen Anstieg verzeichnete.

Das Systemgeschäft profitierte von einer starken Nachfrage nach Verteilnetzen. Das spätzyklische Lösungs- und Servicegeschäft ist wie erwartet nur geringfügig gewachsen und wird sich in den folgenden Quartalen weiter erholen.

Die Ergebnismarge von Smart Infrastructure in Höhe von 12 Prozent profitierte unter anderem von einer hohen Kapazitätsauslastung sowie Kosteneinsparungen aus der konsequenten Umsetzung unseres Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit. Die Umsetzung des Programms verläuft, wie beim Kapitalmarkttag ausführlich dargelegt, weiterhin nach Plan.

Andererseits gab es wie erwartet Gegenwind aus gestiegenen Rohstoffpreisen und Logistikkosten.

Herausragend positiv war in diesem Quartal der Free Cash Flow, der dank des konsequenten Asset Managements den starken Wert des Vorjahresquartals sogar noch übertroffen hat.

Mit Blick auf die regionale Volumenentwicklung bei Smart Infrastructure stechen die USA und Deutschland positiv heraus: Beide Länder verzeichneten zweistelliges Wachstum im Auftragseingang und ein hohes einstelliges Umsatzwachstum.

Gegenüber dem starken Vorjahresquartal im Produkt- und Systemgeschäft sahen wir eine vorübergehende Abschwächung in China; jedoch sind die Umsatzerlöse sequenziell im Vergleich zum Vorquartal auf vergleichbarem Niveau.

Ich möchte an dieser Stelle hervorheben, dass Smart Infrastructure – ebenso wie Digital Industries – hervorragende Arbeit bei der Aufrechterhaltung seiner Lieferketten geleistet hat; eine wirklich beachtliche Leistung unter wahrlich herausfordernden Bedingungen! Danke an das Team an dieser Stelle!

Was die Marktentwicklung angeht, gehen wir davon aus, dass sich die positive Dynamik in den Endmärkten unseres kurzzyklischen Electrical Product-Geschäfts weiter fortsetzen wird.

Wir erwarten zudem, dass unser Lösungsgeschäft zusammen mit den sich allmählich verbessernden Wachstumsaussichten im spätzyklischen Immobilienmarkt weiter anziehen wird.

Der Elektrifizierungsmarkt befindet sich auf einem soliden Wachstumspfad, dank der zunehmenden Integration erneuerbarer Energien und einem höheren Stromverbrauch.

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

Smart Infrastructure hat, wie von Roland Busch und mir bereits erläutert, hervorragende Arbeit geleistet, um die Auswirkungen der angespannten Lieferketten abzufedern.

Wie bereits erwähnt, sehen wir jedoch weiterhin Gegenwind durch höhere Rohstoffpreise, die durch preisliche Anpassungen auf Kundenseite nur im Laufe der Zeit ausgeglichen werden können.

Insgesamt erwarten wir für das erste Quartal eine Ergebnismarge, die sich gegenüber dem Vorjahresquartal verbessert, das erwartete Margenziel des Gesamtjahresausblicks von 12 bis 13 Prozent aber noch nicht erreichen wird.

Kommen wir nun zu Mobility, unserem dritten Industriellen Geschäft.

Dank einiger Großaufträge im europäischen Schienenfahrzeuggeschäft und einem starken Jahresendspurt im Bahninfrastrukturgeschäft belief sich das Wachstum im Auftragseingang auf starke 31 Prozent.

Der Auftragsbestand bewegt sich mit 36 Milliarden Euro auf Rekordniveau bei gleichzeitig konstant guter Margenqualität. Etwa ein Drittel des Auftragsbestands bildet das hochattraktive, resiliente Servicegeschäft, das im Vergleich zum Vorjahresquartal um 11 Prozent nominal gewachsen ist. Und auch für die kommenden Quartale sieht unsere Projekt-Pipeline weiterhin sehr vielversprechend aus.

Die Umsatzerlöse blieben größtenteils pandemiebedingt leicht hinter unseren Erwartungen zurück und stiegen um 1 Prozent. Das Bahninfrastrukturgeschäft ist deutlich gewachsen, was hauptsächlich auf Mainline-Aktivitäten zurückzuführen ist. Das Zug- sowie das Servicegeschäft bewegten sich hingegen auf dem Niveau des Vorjahresquartals.

Hauptgrund dafür waren Covid-19-bedingte Einschränkungen, die zu einer geringeren Produktivität der Werke sowie zu rückläufigen Fahrgastzahlen im öffentlichen Personenverkehr führten.

In der Folge erholen sich nutzungsabhängige Erlöse, Services und das Ersatzteilgeschäft nur langsam. Die Ergebnismarge lag weiterhin deutlich über dem Niveau des Wettbewerbs. Sie wurde jedoch ebenfalls von den gerade erwähnten Effekten der Corona-Pandemie beeinträchtigt.

Mobility hat mit einem Free Cash Flow von über 1,2 Milliarden Euro im Berichtsquartal sogar unsere eigenen, hohen Erwartungen übertroffen. Das Erreichen wichtiger Projektmeilensteine sowie Kundenanzahlungen haben sich dabei positiv auf die herausragende Cash-Performance ausgewirkt.

Die Cash Conversion für das Geschäftsjahr 2021 beläuft sich übrigens mit 1,05 ebenfalls auf einem Niveau deutlich über unseren eigenen Zielsetzungen.

Mit Blick ins neue Geschäftsjahr erwarten wir, dass sich das Umsatzwachstum im ersten Quartal auf dem Niveau unserer Jahresprognose von 5 bis 8 Prozent bewegen wird.

Bei der Ergebnismarge für das erste Quartal gehen wir davon aus, dass sie etwas über dem Ergebnis des vierten Quartals, jedoch noch nicht innerhalb des neuen Zielkorridors liegen wird, dessen untere Grenze bei 10 Prozent liegt.

An dieser Stelle möchte ich auch kurz die mehr als solide operative Leistung des Siemens Healthineers-Teams erwähnen. Die Geschäftszahlen wurden ja schon vor einer Woche veröffentlicht. Als Mehrheitsaktionär freuen wir uns zudem über den starken operativen Ausblick und die erfolgreich angelaufene Integration von Varian.

Der negative Einfluss der Varian-Transaktion auf das vollkonsolidierte Ergebnis der Siemens AG belief sich auf 224 Millionen Euro für das gesamte Geschäftsjahr 2021 und war damit geringer als ursprünglich erwartet, hauptsächlich aufgrund der Wirkungen aus der Kaufpreisallokation.

Die Leistung von Siemens Financial Services war im vierten Quartal einmal mehr sehr stabil. Die Verbesserung gegenüber dem Vorjahresquartal ist im Wesentlichen aufgrund deutlich niedrigerer Kreditvorsorgen beträchtlich.

Im Einklang mit seiner strategischen Ausrichtung fungiert SFS auch als sogenannter „Business Enabler“ und unterstützt dabei durch Branchen-Know-how neue Geschäftsmodelle bei gleichzeitiger Verringerung des Geschäftsrisikos.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Anhang, auf Seite 34 der Präsentation, finden Sie wie üblich die gesamte Q4-Ergebnisüberleitung für unsere Aktivitäten außerhalb der Industriellen Geschäfte. Auf zwei Themen außerhalb der Industriellen Geschäfte möchte ich aber an dieser Stelle noch näher eingehen:

Unsere Portfolio Companies haben zum ersten Mal in ihrer aktuellen Aufstellung die Gewinnzone erreicht. Die vollkonsolidierten Unternehmenseinheiten haben die anhaltenden Belastungen aus der Beteiligung am Valeo Siemens Joint Venture mehr als kompensiert – das ist eine wirklich beachtliche Leistung des gesamten Teams.

Außerdem haben wir innerhalb unserer Zentralen Posten einen Neubewertungsgewinn von 260 Millionen Euro verzeichnet, der aus unserem Anteil an Thoughtworks im Zuge dessen Börsengangs im September hervorgegangen ist.

Nun zu meinem Lieblingsthema, dem Free Cash Flow!

Wie bereits erwähnt, war der Free Cash Flow im vierten Quartal der fulminante Abschluss eines herausragenden Geschäftsjahres. Sowohl auf Konzernebene, mit 8,2 Milliarden Euro, als auch für die Industriellen Geschäfte, mit knapp 10 Milliarden Euro, haben wir Rekordwerte verzeichnet.

Trotz des starken Umsatzwachstums erreichten alle Geschäfte eine Cash Conversion Rate von deutlich über 1. Dieses Ergebnis liegt weit über dem, was wir uns über den Geschäftszyklus hinweg vorgenommen hatten, und bildet ein hohes Vergleichsniveau für das inzwischen laufende Geschäftsjahr 2022.

Wir werden alles in unserer Macht Stehende tun, um auch im neuen Geschäftsjahr an die Erfolgsgeschichte des Jahres 2021 anzuknüpfen und sind sehr zuversichtlich, dass uns dies auch gelingen wird.

Die exzellente Performance mit profitablen Wachstum und stringentem Working Capital Management hat sich im Geschäftsjahr 2021 unmittelbar in zwei sehr wichtigen Kenngrößen unseres neuen Siemens Financial Frameworks niedergeschlagen.

Erstens: Die Kapitalrendite, auch Return On Capital Employed, oder kurz „ROCE“ genannt, exklusive Varian-bezogener M&A-Effekte, hat es mit 15,1 Prozent bereits im Geschäftsjahr 2021 und damit zwei Jahre früher als erwartet in den Zielkorridor von 15 bis 20 Prozent geschafft.

Zweitens: Unsere Kapitalstruktur-Kennziffer, das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, lag bei einem Wert von 1,5 und damit ein Jahr früher als erwartet im angestrebten Korridor.

Eine weitere Erfolgsgeschichte in diesem Zusammenhang betrifft die Finanzierung unserer Pensionspläne, für die wir trotz Niedrigzinsumfeld die Deckungslücke auf 2,8 Milliarden Euro sehr stark reduzieren konnten.

Wie bereits erwähnt, werden wir unsere Kapitalstruktur durch konsequente Fortsetzung unserer erfolgreichen Portfoliopolitik und einen auch zukünftig starken Free Cash Flow weiter optimieren.

Meine Damen und Herren,

entsprechend unserer neuen, progressiven Dividendenpolitik schlägt Siemens der Hauptversammlung eine Dividende von 4 Euro je Aktie vor; dieser Wert liegt 50 Cent über der Dividende des vergangenen Jahres.

Daraus resultiert eine attraktive Dividendenrendite von 2,8 Prozent, basierend auf dem Schlusskurs der Aktie am 30. September. Dieser Vorschlag spiegelt unsere herausragende Leistung im Geschäftsjahr 2021 und unser großes Vertrauen in die zukünftige Entwicklung des Unternehmens wider. Gleichzeitig gehen wir sehr achtsam und weitsichtig bei der Priorisierung im Rahmen unserer Kapitalallokation vor.

Neben der Dividende bildet unser Aktienrückkaufprogramm die zweite wichtige Säule der Aktionärsrendite, des sogenannten Total Shareholder Returns. Das vorherige Programm im Wert von 3 Milliarden Euro konnten wir mit einem für unsere Aktionäre sehr vorteilhaften Ergebnis abschließen.

Im nächsten Schritt werden wir diesen Monat unser neues, langfristiges Aktienrückkaufprogramm von bis zu 3 Milliarden Euro bis zum Jahr 2026 beginnen, um einer Verwässerung durch aktienbasierte Vergütung entgegenzuwirken.

Damit komme ich nun zu den zugrunde liegenden Annahmen für unseren Ausblick.

Unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2022 basiert auf der Annahme eines – wenn auch mit nachlassender Dynamik – anhaltenden gesunden Wachstums des weltweiten Bruttoinlandprodukts.

Ferner unterstellen wir, dass Herausforderungen für unsere Geschäfte aus COVID-19 sowie Engpässe in den Versorgungsketten im Verlauf des Geschäftsjahrs 2022 nachlassen werden.

Außerdem erwarten wir, dass die Kosteninflation bei Rohstoffen, Komponenten sowie Löhnen und Gehältern durch Preismaßnahmen bis zur zweiten Hälfte des Geschäftsjahrs 2022 weitestgehend kompensiert wird.

Um unsere Stärken bei der Automatisierung, Software und digitalen Transformation weiter auszubauen und spezifische Wachstumsmärkte zu erschließen, werden wir unsere bereits hohen Investitionen in Forschung und Entwicklung weiter steigern und dabei einen starken Fokus auf Software und digitale Technologien legen.

Zusätzlich werden wir selektiv in Vertriebsressourcen, digitale Vertriebskanäle sowie in neue Endmärkte investieren. Die Umstellung zu einem Software-as-a-Service-Modell in unserem großen Softwaregeschäft von Digital Industries wird außerdem unsere OPEX-Aufwendungen steigern.

Wir rechnen damit, dass sich die Aufwendungen für Personalrestrukturierung im Geschäftsjahr 2022 auf etwa 150 bis 200 Millionen Euro belaufen, was einen starken Rückgang im Vergleich zum Geschäftsjahr 2021 bedeutet.

Basierend auf den aktuellen Kursen gehen wir davon aus, dass sich Wechselkursveränderungen nur marginal auf Volumen und Profitabilität auswirken werden.

Wie von Roland Busch bereits erläutert, werden wir unsere Strategie zur Portfoliooptimierung weiterhin konsequent umsetzen. Dies wird sich gemäß unseren Annahmen insgesamt etwa im gleichen Ausmaß wie im Geschäftsjahr 2021 auf unseren Gewinn nach Steuern auswirken.

Vier große Sondereinflüsse aus Transaktionen haben im vergangenen Geschäftsjahr einen Beitrag von rund 1,5 Milliarden Euro zu unserem Gewinn nach Steuern geleistet. Das waren im Einzelnen:

- Der Verkauf unseres Flender-Geschäfts,
- Die ergebniswirksame Einbringung unserer Anteile an Bentley Systems und ChargePoint in unseren Pension Trust sowie
- Erst kürzlich die Neubewertung unseres Anteils an Thoughtworks nach dessen erfolgreichen IPO.

Auch wenn wir zum jetzigen Zeitpunkt natürlich noch nicht über die beabsichtigten Transaktionen sprechen können, werden wir selbstverständlich bei deren Vollzug transparent über die einzelnen Effekte berichten.

Ein erster Beleg dafür ist der Gewinn aus dem erfolgreichen Börsengang von Fluence Energy, den Roland Busch bereits erwähnt hat. Wir rechnen im ersten Quartal mit einem außerordentlichen Ertrag vor Steuern von knapp 300 Millionen Euro, beziehungsweise rund 200 Millionen Euro nach Steuern.

Dieser Wert wird in der Überleitung zum Konzernabschluss in der Position „Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen“ außerhalb der Industriellen Geschäfte ausgewiesen werden.

Meine Damen und Herren,

als Referenz finden Sie im Anhang auf Seite 36 der Präsentation alle Details zu unserer Prognose für die Bereiche außerhalb der Industriellen Geschäfte, dargestellt in unserer neuen Berichtsstruktur ab dem Geschäftsjahr 2022.

Einige wichtige Themen möchte ich dabei hervorheben:

Wir erwarten, dass sich die Ergebnisse von SFS im Geschäftsjahr 2022 über denen des Geschäftsjahrs 2021 befinden werden, das Niveau von vor der Corona-Pandemie jedoch noch nicht wieder erreicht werden kann.

Innerhalb der Portfolio Companies gehen wir davon aus, dass sich die Ergebnisse der vollkonsolidierten Unternehmenseinheiten weiter verbessern und das angestrebte Ziel einer Marge von mindestens 5 Prozent im Geschäftsjahr 2022 erreichen.

Wir erwarten, dass unsere Beteiligung am Valeo Siemens Joint Venture weiterhin volatil ist und ein negatives Ergebnis ausweisen wird.

Für unsere At-Equity Beteiligung an Siemens Energy antizipieren wir eine Verbesserung des Ergebnisanteils gemäß den Erwartungen von Siemens Energy. Wie bereits erwähnt, nehmen wir für das Geschäftsjahr 2022 an, dass sich die entsprechenden Belastungen aus der Kaufpreisallokation für die Siemens AG auf knapp 100 Millionen Euro reduzieren.

Für die Steuerquote im Geschäftsjahr 2022 erwarten wir einen Wert zwischen 25 und 29 Prozent. Potenzielle Effekte aus größeren Steuerreformen, wie sie beispielsweise in den USA diskutiert werden, sind darin nicht berücksichtigt

Meine Damen und Herren,

auf dieser Folie sehen Sie eine differenzierte Darstellung nach einzelnen Geschäften sowie den Ausblick auf Konzernebene auf einen Blick. Eine detaillierte Erläuterung des Ausblicks finden Sie in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Digital Industries erwartet im Geschäftsjahr 2022 auf vergleichbarer Basis ein Umsatzerlöswachstum von 5 bis 8 Prozent sowie eine Ergebnismarge zwischen 19 und 21 Prozent zu erreichen, einschließlich der bekannten Belastungen von bis zu zwei Prozentpunkten in Verbindung mit der strategischen Umstellung eines Teils seines Softwaregeschäfts auf Software-as-a-Service.

Smart Infrastructure erwartet im Geschäftsjahr 2022 auf vergleichbarer Basis ein Umsatzerlöswachstum von 5 bis 8 Prozent und eine Ergebnismarge zwischen 12 und 13 Prozent.

Mobility erwartet auf vergleichbarer Basis ein Umsatzerlöswachstum von 5 bis 8 Prozent, sowie eine Ergebnismarge zwischen 10 und 10,5 Prozent. Der angestrebte Margenkorridor ist, insbesondere im Vergleich zum Wettbewerb, ambitioniert. Wir gehen davon aus, dass er gegen Ende des Geschäftsjahrs erreicht wird.

Wir erwarten, dass der Siemens-Konzern auf vergleichbarer Basis ein prozentual mittleres einstelliges Wachstum der Umsatzerlöse und erneut ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1 erreichen wird.

Wir erwarten, dass wir ein unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus Kaufpreisallokation in einer Bandbreite von 8,70 Euro bis 9,10 Euro erreichen werden, gegenüber 8,32 Euro im Geschäftsjahr 2021.

Meine Damen und Herren,

vielen Dank für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit. Wir freuen uns nun auf Ihre Fragen und ich übergebe dazu an Florian Martens.

Vielen Dank!

* * *