

**REDE ZUR  
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q3/2023**

**„ANHALTEND PROFITABLES WACHSTUM  
UND EXZELLENTER FREE CASH FLOW“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 10. August 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

und herzlichen Dank für Ihr Interesse an unseren Quartalszahlen. Beginnen möchte ich heute mit den Highlights des abgelaufenen Quartals.

Wir wachsen weiterhin profitabel, wir schaffen Wert und sind erneut in allen Geschäften sehr wettbewerbsfähig – diese starke Leistung freut uns sehr.

Das zeigt die starke Entwicklung beim Umsatz: auf vergleichbarer Basis nahezu 19 Milliarden Euro, ein Plus von 10 Prozent.

Das Wachstum steht auf breiter Basis. Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility sind alle zweistellig gewachsen, wobei Smart Infrastructure heraussticht, mit plus 15 Prozent Wachstum.

Bei Siemens Healthineers stieg der Umsatz um 10 Prozent, ohne die Effekte der Antigen-Tests im Vorjahresquartal.

Das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries wuchs von einem bereits sehr hohen Niveau weiter um 15 Prozent – mehr als die meisten Wettbewerber.

Und auch Smart Infrastructure zeigte sich im Wettbewerbsvergleich weiterhin stark. Beispielsweise wuchs das Geschäft für Elektrifizierung um 22 Prozent mit starkem Momentum bei den Kunden von Stromverteilung und Rechenzentren.

In den vergangenen Monaten habe ich weltweit mit vielen Kunden aus verschiedenen Branchen gesprochen, wie sie ihre digitale und nachhaltige Transformation beschleunigen können.

Ich sage immer: Siemens verbindet die reale mit der digitalen Welt wie kein anderer. Das hilft den Kunden bei ihren Herausforderungen, und dabei vertrauen sie Siemens. Sie vertrauen in unsere Technologien, unsere Umsetzungsstärke und unser tiefes Branchenwissen. Für uns heißt das, dass wir in den kommenden Jahren überdurchschnittlich von den langfristigen Trends zu Investitionen profitieren können.

In den kurzzyklischen Geschäften normalisieren Industriekunden ihr Bestellverhalten – wie das zu erwarten war – und sie passen auch ihre Lagerbestände an die entspanntere Situation bei den Lieferketten an.

Diese Normalisierung der Nachfrage war im dritten Quartal klar erkennbar im Auftragseingang unserer kurzzyklischen Geschäfte, hauptsächlich in China, aber auch in Europa.

Die schwächere Auftragsentwicklung und der Abbau von Lagerbeständen hatten Folgeeffekte: Geringere Nachfrage bei bestimmten Produkten im kurzzyklischen Geschäft, die direkt ausgeliefert und verrechnet werden, und einige Lieferverschiebungen seitens der Kunden verhinderten ein noch höheres Umsatzwachstum bei Digital Industries.

In China erholt sich der Markt für die industrielle Produktion langsamer als erwartet. Wir gehen daher von einer weiter abgeflachten Entwicklung aus. Neben der makroökonomischen Situation hängt das auch von staatlichen Investitionsimpulsen ab, wann sie kommen, und wie sie umgesetzt werden – und wann der private Konsum Fahrt aufnimmt.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 15 Prozent auf 24,2 Milliarden Euro. Der Zuwachs beruht auf dem bisher höchsten Auftragseingang eines Quartals bei Mobility. Mehrere Großaufträge trieben ihn auf mehr als 8 Milliarden Euro.

Ich möchte auch die starke Nachfrage bei Smart Infrastructure hervorheben, die auf dem hohen Niveau des Vorjahres lag.

Das Book-to-bill-Verhältnis erreichte exzellente 1,28. Das hob den Auftragsbestand auf das Rekordniveau von 110 Milliarden Euro.

Wir arbeiten den Auftragsbestand konsequent ab. Das bescherte uns ein sehr starkes Ergebnis im Industriellen Geschäft von 2,8 Milliarden Euro.

Digital Industries und Smart Infrastructure sind hoch profitabel: Digital Industries liegt bei 21,1 Prozent, Smart Infrastructure bei 15,6 Prozent

Was uns besonders deutlich von unseren Wettbewerbern abhebt, ist der exzellente Free Cash Flow. 3,1 Milliarden Euro im industriellen Geschäft ist eine herausragende Leistung.

Die Umstellung auf Software-as-a-Service bei Digital Industries ist voll im Plan. Der ARR im Cloud-Geschäft, also der jährlich wiederkehrende Umsatz, nähert sich der Marke von 1 Milliarde Euro. Das ist etwa 27 Prozent des gesamten ARR. Das Wachstum beim ARR lag im dritten Quartal erneut bei 14 Prozent.

Wir liefern konstant gute Ergebnisse, und wir setzen unsere Strategie erfolgreich und konsequent um.

Mit unserer globalen 2 Milliarden Euro Investitionsstrategie stärken wir unser weiteres Wachstum, Innovation und Widerstandskraft.

Außerdem haben wir unser Portfolio weiter optimiert.

Innomotics, der globale Champion für Motoren- und Großantriebe, ist in Deutschland nun rechtlich eigenständig und weltweit mit eigener, starker Marke unterwegs.

Bei Siemens Energy haben wir in einem nächsten Schritt unseren Anteil auf 25,1 Prozent reduziert. Wir haben 6,8 Prozent an den Siemens Pensionsfonds übertragen.

Und wir werden unseren Anteil weiter zurückfahren.

Ich muss nicht eigens betonen, dass die wiederholten massiven Verluste und Qualitätsmängel im Windgeschäft von Siemens Energy eine schwere Enttäuschung sind.

Aber zurück zum operativen Geschäft. Nach der starken Leistung in den ersten drei Quartalen vertrauen wir beim hohen Auftragsbestand auf unsere Umsetzungsstärke. Wir werden die Gleichung aus einerseits Inflation auf der Kostenseite und andererseits Produktivitätssteigerungen sowie Preisanpassungen für uns weiterhin positiv gestalten.

Daher bestätigen wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2023: Umsatzwachstum von 9 bis 11 Prozent.

Und das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, mit 9 Euro 60 Cent bis 9 Euro 90 Cent, exklusive unseres Investments in Siemens Energy.

Bei den Zahlen möchte ich zwei weitere Punkte herausheben.

Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts lag bei gesunden 15,3 Prozent.

Unsere operative Stärke zeigt sich an einem Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, von 2 Euro 60 Cent. Unser Siemens-Energy-Anteil ist hier nicht enthalten.

Mit dem Siemens-Energy-Effekt beträgt der EPS pre PPA 1 Euro 78 Cent.

Unser Auftragsbestand erreichte wieder einen Rekord: nun sind es 110 Milliarden Euro. Wieder getrieben von einer starken Nachfrage nach unseren Systemen, Lösungen und Services.

Wie erwähnt, normalisieren die Kunden unserer kurzzyklischen Geschäfte bei Digital Industries und Smart Infrastructure ihr Bestellverhalten.

Und sie bauten ihre Lagerbestände stärker ab, weil Lieferzeiten kürzer wurden und Komponenten besser verfügbar waren.

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

Sowohl für Smart Infrastructure als auch für Digital Industries gehen wir davon aus, dass der Auftragsbestand zu Beginn des Geschäftsjahres 2024 noch erhöht sein wird.

Ganz klar ist auch: Die langfristigen Wachstumstrends in unseren Märkten sind voll intakt – auch wenn Quartale mit volatilere Makro-Entwicklungen kommen können. Aber die Nachfrage nach mehr Automatisierung und Digitalisierung und auch nachhaltigen Lösungen wird steigen!

In vielen Ländern werden die Arbeitskräfte weniger, besonders in China. Dort fehlen dem Arbeitsmarkt bis 2040 mehr als 80 Millionen Menschen.

Gleichzeitig haben wir einen Bedarf nach Elektrifizierung, Ressourceneffizienz, Dekarbonisierung des Industriesektors, nach Mobilität und besseren Infrastrukturen sowie flexibler Produktion. Diesen Bedarf können wir nur mit einem wesentlich höheren Grad an Automatisierung und Digitalisierung decken.

Das bedeutet weltweit erhebliche Investitionen, die auch durch die Programme verschiedener Regierungen angetrieben werden.

Die Länder und die Unternehmen, die das am schnellsten umsetzen, werden die erfolgreichsten sein.

Um dieses Potenzial zu heben, investieren auch wir erheblich, und zwar weltweit. Unsere Investitionsstrategie: zwei Milliarden Euro in diesem Jahr für neue High-Tech-Fertigungen, den Ausbau unserer Kapazitäten sowie Innovations- und Ausbildungszentren.

Damit verstärken wir unsere hohe Wettbewerbsfähigkeit, unsere globale Präsenz und unser Wachstum in den wichtigsten Märkten erheblich.

Im dritten Quartal haben wir drei große Ankündigungen gemacht, die Digital Industries einen Schub geben, seine geographisch ausgewogene Präsenz auszubauen und weiteres Wachstum im laufenden Jahrzehnt zu erzielen.

In Singapur bauen wir ein hochautomatisiertes und digitalisiertes Werk für Factory Automation. Damit bedienen wir die starke Nachfrage in Südostasien.

Die Fabrik werden wir vollständig im industriellen Metaverse entwickeln. Das senkt die Planungs- und Betriebskosten deutlich. Wir schaffen 400 Jobs. Die Produktion soll im Herbst 2025 starten.

Unsere Fabrik in Chengdu ist seit dem Beginn der Produktion in 2013 kontinuierlich gewachsen. Sie ist ein Zwilling unserer Fabrik in Amberg.

Um unsere regionale Strategie umzusetzen und unsere führende Marktposition in China zu unterstützen, werden wir dort die Kapazitäten um 40 Prozent ausbauen.

Die chinesische Regierung will den Fertigungssektor stärken. Das sind große Chancen für uns, dort die Automatisierung und Digitalisierung voranzutreiben: Denn in dem Sektor gibt es in China mehr als 360.000 kleine und mittlere Unternehmen.

Schließlich haben wir eine 500 Millionen Euro Investition für einen emissionsfreien Technologie-Campus in Erlangen angekündigt.

Wir revolutionieren die Art, wie wir produzieren, in einem starken Ökosystem von Partnern, und das effizienter, flexibler und nachhaltiger.

Wir werden in Erlangen unsere Weltklassefabrik für Umrichter und Werkzeugmaschinensteuerungen bis 2029 ausbauen und modernisieren.

Auf diesem Campus bündeln wir zugleich alle unsere technologischen Aktivitäten für das industrielle Metaverse.

Wir werden dort Technologien wie künstliche Intelligenz, generative Sprachmodelle und 3-D-Druck im großen Stil einsetzen und so ein neues Level an Produktivität erreichen.

Weitere Investments in den USA werden in Kürze folgen. Sie werden unser Wachstum von Smart Infrastructure unterstützen.

In unserem globalen Geschäft mit Rechenzentren hat das Team von Smart Infrastructure und Digital Industries in den vergangenen Jahren einen hervorragenden Job gemacht, die Kapazitäten zu bündeln und auszubauen.

Das Erfolgskonzept sind vordefinierte Standards für die komplette Nieder- und Mittelspannung, Gebäudeautomation und Services.

Diese können wir an die speziellen Anforderungen unserer Kunden anpassen. Ihre Datenzentren sind damit zuverlässiger, energieeffizienter und über den Lebenszyklus kostengünstiger.

Ein tolles Beispiel ist Greenergy Data Centers in Estland. Für das Unternehmen haben wir das nachhaltigste Rechenzentrum in den baltischen Ländern umgesetzt – mit einer Kühlung, die mit künstlicher Intelligenz funktioniert.

Weitere wichtige Komponenten unseres Angebots sind Services und Finanzierung von Siemens Financial Services.

Wir sind in diesem hochattraktiven Markt in den vergangenen zwei Jahren um jeweils 25 Prozent gewachsen. Und wir gewinnen hier Marktanteile.

Der größte Markt ist bei Weitem die USA. Hier sitzen die meisten der Hyperscaler. Sie sind unsere größten Kunden, und wir sehen hier enorme Chancen.

Durch den Boom der generativen AI-Modelle wird die Nachfrage weiter stark steigen, wie beispielsweise Google kürzlich erklärt hat.

Bei der strategischen Umstellung des Produkt-Lifecycle-Geschäfts bei Digital Industries auf Software as a Service kommen wir gut voran.

Woran machen wir das fest?

Wie erwähnt, sind wir voll auf Kurs. Der Cloud ARR hat einen Anteil von etwa 27 Prozent und er lag nahe 1 Milliarde Euro.

Mehr als 9.200 Kunden haben sich inzwischen für das Geschäftsmodell entschieden. Der Anteil kleiner und mittlerer Unternehmen steigt weiter.

Insgesamt sind darunter 76 Prozent Neukunden. Das ist ein klarer Beleg, dass wir unseren bestehenden Kundenstamm erweitern.

Die Umstellungsrate der Kunden erreichte mit 94 Prozent einen neuen Höchststand in einem Quartal. Das zeigt: Unser Angebot ist attraktiv.

Wir investieren hier weiter und treiben die Umstellung voran.

Unser digitales Geschäft bleibt auf starkem Wachstumskurs. Nach den ersten neun Monaten stehen wir bei 5,1 Milliarden Euro.

Wir sind voll im Plan, im Gesamtjahr 10 Prozent Wachstum zu übertreffen – trotz der laufenden Umstellung auf SaaS bei Digital Industries.

Das Wachstum wird auch durch den Ausbau von Siemens Xcelerator unterstützt, unserer digitalen Geschäftsplattform.

Wie gut sich Module in dem Portfolio ergänzen, zeigt ein Beispiel für unsere Kunden in der Elektronikfertigung. Mit unserer Lösung können sie Kosten senken, flexibler produzieren und während des Designs bessere Entscheidungen über Komponenten treffen.

Dazu kombinieren wir unsere führende Design- und Analysetechnologie, ein Teil unseres EDA-Angebots, also Electronic Design Automation, mit der intelligenten Plattform von Supplyframe, die Auskunft über Verfügbarkeit und Lieferzeiten von 600 Millionen Komponenten gibt.

Das optimale Management von Stromnetzen ist für die Energiewende entscheidend. Immer mehr grüner Strom muss transportiert werden, und dessen Anteil schwankt. Betreiber von Niederspannungsnetzen stehen vor der Frage, wie sie die Kapazität des Netzes erhöhen können. Wie bekommen sie Informationen über kritische Teile der Netze? Wie können sie Ausfallzeiten verringern?

Unsere LV Insights X-Software löst diese Probleme. Das ist völlig neu für die Branche! Mit unserem digitalen Zwilling des Netzes haben sie ihre Daten leicht verfügbar und können besser planen und ohne Netzausbau Kapazitäten steigern.

Wir bauen unser digitales Portfolio mit Akquisitionen ständig aus: ein gutes Beispiel ist Optrail. Deren einzigartige Algorithmen ergänzen unser Zugplanungssystem von Hacon.

Nachhaltigkeit ist ein weiterer langfristiger Trend, der für unsere Kunden entscheidend ist.

Das neue Werk von Pfizer in Freiburg zeigt wunderbar, wie wir unsere Kerntechnologien, unser Branchenwissen und die Synergien bei Siemens zusammenbringen. Damit machen wir den Kunden nachhaltiger und schaffen für ihn Werte.

Die Anlage von Pfizer produziert Arzneistoffe unter speziellen, hochreinen Bedingungen.

Wir kombinieren Software und Automatisierung für die Produktion in Reinräumen mit intelligentem Gebäudemanagement und Services.

Das Ergebnis: Das Werk braucht 40 Prozent weniger Energie, und die Produktion läuft papierlos. Es kann jetzt bis zu 12 Milliarden Tabletten pro Jahr herstellen. Bisher waren es 5 Milliarden. Gleichzeitig entspricht es den höchsten Sicherheitsstandards für die Produkte und auch für die Menschen im Werk.

Wir sehen, dass solche Anlagen in Europa und den USA wieder neu entstehen. Das ist für uns großes Potenzial.

Ein weiteres Beispiel: Maeve Aerospace. Das Start-up will den Luftverkehr dekarbonisieren. Wie viele weitere innovative Firmen in der Branche nutzt Maeve unser breites Angebot an Design- und Simulationssoftware, um ein voll-elektrisches Passagierflugzeug zu entwickeln, das keine Emissionen ausstößt.

Zuletzt möchte ich auf unseren Auftragschampion Mobility eingehen. Auch hier spielt Siemens Xcelerator eine immer größere Rolle. Bei Mobility ist das Railigent X, die Plattform für Datenanalytik und Wartung aus der Ferne.

In England haben wir einen Servicevertrag über acht Jahre für 530 Millionen Euro erhalten. Der Betreiber Transpennine kann mit Railigent X seinen Kunden bestmöglichen Komfort und Verfügbarkeit bieten. Dafür wurde die 20 Jahre alte Flotte mit digitaler Technologie modernisiert.

Railigent X kann auch die Lebenszykluskosten für voll-vernetzte und energieeffiziente Züge optimieren.

Das war ein wichtiges Argument für die S-Bahn-München. Sie haben sich für Siemens entschieden. 2,1 Milliarden Euro fließen in die Expansion und Modernisierung ihrer Flotte.

Die Züge bieten höchsten Komfort und eine Kapazität für 1.800 Menschen. Das ersetzt in der Hauptverkehrszeit mehr als 1.500 Autos.

Bevor ich an Ralf Thomas übergebe, möchte ich sagen: Wir steuern Siemens auf Erfolgskurs, mittel und langfristig. Wir ermöglichen unseren Kunden, mehr mit weniger Ressourcen zu erreichen.

Wir investieren gezielt in Wachstumsmärkte, treiben damit unser wertsteigerndes Wachstum und generieren Cash auf höchstem Niveau.

Und nun, Ralf, ergänze bitte die Details zu unserer operativen Leistung und den Ausblick auf das vierte Quartal.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen schönen guten Morgen und möchte direkt in die Details zu unserem dritten Quartal einsteigen, in dem wir unser profitables Wachstum weiter vorangetrieben haben und beim wichtigen Thema Cash über alle Geschäfte hinweg Spitzenwerte erzielen konnten.

Wir beginnen mit Digital Industries. Insgesamt lag der Auftragseingang bei 4,1 Milliarden Euro, was im Vergleich zu einem äußerst starken Vorjahresquartal einem Rückgang von 35 Prozent entsprach, und in einem Book-to-Bill-Verhältnis von 0,77 resultierte.

Mit Blick auf das bisher aufgelaufene Geschäftsjahr liegt das Book-to-Bill-Verhältnis bei einem sehr guten Wert von 0,98.

Die Ursache für den Rückgang im dritten Quartal lag vorwiegend bei der Diskreten Automatisierung.

In den kurzzyklischen Automatisierungs-geschäften hat sich die Normalisierung des Bestellverhaltens in diesem Quartal beschleunigt. OEMs und Distributoren haben ihre Lagerbestände vor allem in China weiter abgebaut, in der Erwartung, dass sich die Lieferzeiten weiter verkürzen werden.

In Verbindung mit dem weiterhin starken Umsatzwachstum führte dies zu einer deutlichen Reduzierung des Auftragsbestands in der Automatisierung.

Das Softwaregeschäft wuchs im mittleren einstelligen Prozentbereich und profitierte von größeren Vertragsabschlüssen im PLM-Geschäft. Im EDA-Geschäft haben sich einige Projekte in das vierte Quartal verschoben, was sich ebenfalls auf den Umsatz dämpfend auswirkte.

Der starke Auftragsbestand von Digital Industries ging auf ein nach wie vor sehr hohes Niveau von 12,5 Milliarden Euro zurück.

8,1 Milliarden Euro entfielen dabei auf die Automatisierungsgeschäfte, was im Rahmen unserer Erwartungen rund 1,5 Milliarden Euro unter dem Wert des zweiten Quartals lag.

Wie bisher gab es auch im dritten Quartal nur ein sehr geringes Ausmaß an Stornierungen seitens unserer Kunden.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die mit 11,5 Prozent beträchtlich gestiegen sind.

In den Automatisierungsgeschäften belief sich der Anstieg auf 15 Prozent.

Die Diskrete Automatisierung wuchs um 14 Prozent, in der Prozessautomatisierung verzeichneten wir sogar ein Wachstum von 19 Prozent.

Im Softwaregeschäft gab es ein Plus von 1 Prozent; hier erwarten wir im vierten Quartal eine erhebliche Beschleunigung des Wachstums.

Insgesamt lag das Wachstum im dritten Quartal unter unseren ursprünglichen Erwartungen, was vor allem auf eine schwächere Entwicklung in China und auf die bereits erwähnten Projektverschiebungen im EDA-Geschäft zurückzuführen ist.

Gerade in China wirkten umsatzdämpfende Faktoren: Der Auftragseingang für Produkte im kurzzyklischen Geschäft, die direkt mit Bestellung ausgeliefert und verrechnet werden, sogenannte „book and bill“-Geschäfte, ging zurück; außerdem haben einige Endkunden und vor allem Distributoren kurzfristig Lieferungen nach hinten verschoben, um ihre Lagerbestände zu optimieren.

Solche Entwicklungen sind sehr schwer vorherzusagen; es ist nicht auszuschließen, dass wir in dieser Phase des Abbaus von immer noch sehr hohen Auftragsbeständen auch weiterhin kurzfristig erratische Muster wie im abgelaufenen Quartal sehen werden.

Die globale Verfügbarkeit von Komponenten – insbesondere für unsere margenstarken Produkte – hat sich weiter verbessert, und es ist unserem Team gelungen, die Fabriken mit hoher Kapazitätsauslastung zu betreiben.

Obwohl das Risiko fehlender Komponenten mittlerweile eher gering ist, bleiben wir dennoch wachsam, um unsere Lieferketten weiter optimal auszubalancieren.

Natürlich tragen auch die daraus resultierenden, kürzeren Lieferzeiten zur Normalisierung des Bestellverhaltens und damit zum beschleunigten Abbau des Auftragsbestands bei.

Die Ergebnismarge von Digital Industries war mit 21,1 Prozent wieder auf einem hohen Niveau.

Ausschlaggebend dafür waren erneut die Automatisierungsgeschäfte, während das Softwaregeschäft aufgrund der fortschreitenden SaaS-Umstellung und der Auftragsverschiebungen im EDA-Geschäft ein eher verhaltenes Quartal verzeichnete.

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

Obwohl die Auswirkungen höherer Löhne und Gehälter und auch andere inflationsbedingte Kostensteigerungen in den kommenden Quartalen zunehmen werden, sind wir sehr zuversichtlich, dass diese sogenannte „economic equation“ auch im vierten Quartal positiv bleiben wird.

Beim Free Cash Flow übertraf das DI-Team den Wettbewerb einmal mehr deutlich und erzielte ein exzellentes Niveau von 1,1 Milliarden Euro. Dabei lag die Cash Conversion-Rate mit 0,99 sogar klar über dem angestrebten Zielwert.

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

Diese Folie gibt Ihnen einen längerfristigen Blick auf die extreme Dynamik der zu einem großen Teil vorgezogenen Bestellungen in den beiden letzten Jahren, die zu der außergewöhnlichen Erhöhung des Auftragsbestands für kurzzyklische Produkte geführt hat.

Eine Normalisierung, insbesondere auch dank kürzerer Lieferzeiten, ist wie bereits erwähnt insofern eine notwendige und gesunde Entwicklung.

Wir gehen aufgrund dieser anhaltenden Normalisierung davon aus, dass rund 4,5 Milliarden Euro des Auftragsbestands von Digital Industries im vierten Quartal als Umsatz realisiert werden.

Wie bereits mehrfach angekündigt, wird dies auch zu einem Book-to-Bill-Verhältnis kleiner 1 im Geschäftsjahr führen und den Auftragsbestand in der Automatisierung weiter reduzieren, was im vierten Quartal zum Teil durch das Softwaregeschäft kompensiert werden wird.

Wir gehen davon aus, dass sich die Normalisierung des Bestellverhaltens und der kontinuierliche Abbau von Lagerbeständen unserer Kunden auch im vierten Quartal und bis in das Geschäftsjahr 2024 hinein fortsetzen werden.

Nichtsdestotrotz wird der Auftragsbestand am Ende des Geschäftsjahres 2023 immer noch auf sehr hohem Niveau liegen und uns dementsprechend „gute Sicht“ auf die Umsatzentwicklung im Geschäftsjahr 2024 gewähren, auch wenn erratische Entwicklungen in einzelnen Quartalen nicht ausgeschlossen werden können.

Lassen Sie uns nun einen Blick darauf werfen, wie sich unsere wichtigsten Endmärkte entwickeln:

Für die kommenden Quartale erwarten wir eine Verlangsamung der Wachstumsdynamik auf hohem Niveau, die zum Teil aus dem Abbau von Lagerbeständen unserer Kunden sowie aus der nachlassenden Preisinflation resultieren wird.

Unsere Vertriebsmannschaft ist ganz nah dran an unseren Kunden und kennt unsere Märkte bestens: Kurzfristig sieht unser Team eher eine gewisse Zurückhaltung im Investitionsverhalten; langfristig sind die Wachstumstrends in der Automatisierung und Digitalisierung mit Fokus auf Nachhaltigkeit nach wie vor voll intakt.

Bei der geographischen Betrachtung, die Sie hier sehen, ergibt sich folgendes Bild:

Wie bereits erwähnt, hat sich die Nachfrage im Automatisierungsgeschäft im Vergleich zu dem außergewöhnlichen Wachstum der vergangenen zwei Jahre normalisiert.

Wie wir Ihnen letztes Jahr bereits berichtet haben, kam es insbesondere im Geschäftsjahr 2022 zu massiven Vorzieheffekten bei der Auftragsvergabe, die sich vor allem in China und Europa bemerkbar gemacht hatten; die in der Grafik dargestellten Vor- und Vor-vor-Jahreswerte verdeutlichen das sehr anschaulich.

Auch der Beginn des vierten Quartals signalisiert uns wie erwartet eine weitere Normalisierung.

Bei den Umsätzen war das starke Wachstum der Automatisierungsgeschäfte im dritten Quartal über alle Regionen hinweg breit gefächert, mit Ausnahme von China. Dort blieb der Umsatz im Vergleich zu dem sehr starken Vorjahresquartal auf gleichem Niveau.

Zusätzlich bremste der bereits erwähnte beträchtliche Rückgang der Aufträge für Produkte im kurzzyklischen „book and bill“-Geschäft das Wachstum.

Mit Blick nach vorn arbeiten unsere Teams hochkonzentriert daran, die verbesserte globale Verfügbarkeit von Komponenten auch weiterhin dafür zu nutzen, unseren Auftragsbestand konsequent abzarbeiten, um die Erwartungen unserer Kunden bestmöglich zu erfüllen.

Da sich die Normalisierung der Nachfrage für Digital Industries im dritten Quartal deutlich beschleunigt hat und wir davon ausgehen, dass sich diese Entwicklung im vierten Quartal fortsetzen wird, passen wir unsere Prognose für das Umsatzerlöswachstum im Geschäftsjahr 2023 auf 13 bis 15 Prozent an.

Diesen Umstand würdigend liegt nun der Ausblick für die Ergebnismarge bei 22 bis 23 Prozent.

Wir erwarten aus heutiger Sicht, dass das Umsatzerlöswachstum von Digital Industries im vierten Quartal aufgrund des starken Vorjahresquartals unterhalb der neuen Prognose liegen wird.

Die Ergebnismarge erwarten wir innerhalb der angepassten Jahresprognose.

Wie bereits angekündigt, wird das Softwaregeschäft ein wichtiger Treiber für Wachstum und Profitabilität im vierten Quartal sein. Während das PLM-Geschäft weiterhin von der fortschreitenden SaaS-Umstellung beeinflusst sein wird, werden sich Auftragseingang, Umsatz und Profitabilität im EDA-Geschäft erheblich steigern.

Kommen wir nun zu der wirklich beeindruckenden Spitzenleistung von Smart Infrastructure im dritten Quartal – und das über alle Kennzahlen hinweg.

In robusten Endmärkten hat das SI-Team den Auftragsbestand weiter gesteigert, auf ein Rekordniveau von 16,5 Milliarden Euro.

Smart Infrastructure hat durch das Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen im dritten Quartal klare Stärke gegenüber dem Wettbewerb demonstriert.

Die Profitabilität befand sich am oberen Ende des Zielkorridors und wurde von einer hervorragenden Cash Conversion-Rate begleitet.

Insgesamt lag der Auftragseingang beinahe auf dem sehr hohen Vorjahresniveau, beflügelt von einem exzellenten Wachstum in Höhe von 14 Prozent im Electrification-Geschäft.

Ausschlaggebend dafür war eine Reihe größerer Aufträge für skalierbare Lösungen bei Rechenzentren, Batterieproduktion und in der Energieverteilung. Das Electrification-Geschäft profitiert dabei deutlich von den langfristigen Trends der Dekarbonisierung und Elektrifizierung.

Das Electrical Products-Geschäft verzeichnete im Auftragseingang einen Rückgang von 11 Prozent, da sich die Nachfrage im Vergleich zu dem starken Vorjahresquartal normalisierte. Das Buildings-Geschäft ging um 5 Prozent zurück.

Insgesamt führte dies zu einem sehr guten Book-to-Bill-Verhältnis von 1,09.

Zu dem Umsatzwachstum von bemerkenswerten 15 Prozent leisteten das Electrification-Geschäft mit 22 Prozent, sowie das Electrical Products-Geschäft mit 16 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 15,6 Prozent das bisher stärkste dritte Quartal in seiner Geschichte.

Zu diesem exzellenten Ergebnis trugen Skaleneffekte und eine höhere Kapazitätsauslastung aus dem beträchtlichen Umsatzwachstum, sowie anhaltende Kosteneinsparungen aus dem Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Die Belastungen aus der Kosteninflation, die hauptsächlich aus gestiegenen Lohn- und Gehaltskosten resultierten, konnten erneut durch Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen mehr als ausgeglichen werden. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung im vierten Quartal fortsetzen wird.

Smart Infrastructure bleibt auch beim Thema Cash auf Erfolgskurs: Trotz des starken Umsatzwachstums lag die Cash Conversion-Rate bei 0,95.

Das operative Umlaufvermögen erhöhte sich durch den umsatzbedingten Anstieg der Forderungsbestände gegenüber unseren Kunden, während die Lagerbestände auf dem Niveau des Vorquartals blieben.

Auch im vierten Quartal rechnen wir mit einer starken Cash-Performance von Smart Infrastructure.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir nach wie vor überall nominales und reales Wachstum, das weiterhin von der Abarbeitung des Auftragsbestands und zum Teil auch von höheren Preisen angekurbelt wird.

Für den Gewerbeimmobilien-Markt erwarten wir jedoch, dass er aufgrund der global steigenden Zinsen auf eine niedrige einstellige Wachstumsrate zurückgehen wird.

Der Bereich der Energieverteilung zeigt weiterhin starkes Wachstum, das durch den fortschreitenden Ausbau von erneuerbaren Energien, die zunehmende Verbreitung von Elektrofahrzeugen und eine steigende Elektrifizierung beflügelt wird.

Und den attraktiven Markt für Rechenzentren hat Ihnen Roland Busch ja bereits vorgestellt.

Kommen wir jetzt noch zu der geographischen Entwicklung:

Wir haben eine robuste Nachfrage auf hohem Niveau mit einer starken Dynamik und einigen Großprojekten in den USA gesehen.

In Deutschland ging der Auftragseingang insgesamt um 5 Prozent zurück.

In China verzeichneten wir einen Rückgang von 13 Prozent, der auf die langsame wirtschaftliche Erholung und die Abkühlung im Gewerbeimmobilien-Markt zurückzuführen ist.

Die Umsatzerlöse sind auf breiter Basis zweistellig gewachsen. Dabei stachen die USA erneut mit einem beeindruckenden Plus von 22 Prozent hervor.

Smart Infrastructure setzt seine bemerkenswerte Erfolgsbilanz fort.

Wir bestätigen den Jahresausblick für das Umsatzerlöswachstum zwischen 14 und 16 Prozent und unseren angestrebten Zielkorridor für die Ergebnismarge in Höhe von 14,5 bis 15,5 Prozent.

Für das vierte Quartal gehen wir von einer weiteren Normalisierung der Nachfrage in den Produktgeschäften aus. Im Electrification-Geschäft erwarten wir weiterhin eine starke Dynamik im Auftragseingang.

Im vierten Quartal sehen wir ein Wachstum der Umsatzerlöse von rund 10 Prozent, wobei die Vergleichswerte der starken Vorjahresquartale zunehmend anspruchsvoller werden. Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge von der Abarbeitung des Auftragsbestands profitieren und innerhalb unserer Jahresprognose liegen wird.

Mobility ist ein wirklich bemerkenswertes Quartal gelungen: 8,3 Milliarden Euro sind der höchste Wert, der jemals im Auftragseingang in einem Quartal erzielt wurde. Darin enthalten sind unter anderem die bereits erwähnten Großaufträge für die S-Bahn in München und die sogenannte „Green Line“ in Ägypten.

Das Book-to-Bill-Verhältnis lag dementsprechend bei einem außergewöhnlichen Wert von 3,25.

Das Mobility-Team arbeitet außerdem sehr fokussiert an den nächsten Meilensteinen für die „Red Line“ und die „Blue Line“ in Ägypten; über den Fortschritt werden wir Ihnen im Herbst berichten.

Nach zwei außergewöhnlich starken Quartalen erwarten wir für das vierte Quartal einen Auftragseingang in etwa auf Vorjahresniveau.

Der Auftragsbestand beläuft sich per 30. Juni auf 44,5 Milliarden Euro; darin enthalten sind 12,5 Milliarden Euro Service-Volumen.

Die Umsatzerlöse sind im dritten Quartal um 12 Prozent gestiegen.

Die Ergebnismarge von Mobility profitierte von höheren Umsatzerlösen und lag mit 8,1 Prozent im Rahmen unserer Erwartungen.

Das Ergebnis des Vorjahres beinhaltet mehrere Einmaleffekte, wie beispielsweise den Gewinn aus dem Verkauf von Yunex, Belastungen aus dem Geschäftsausstieg aus Russland sowie eine Wertminderung bei immateriellen Vermögenswerten. In Summe betrug der Einfluss auf die Marge aus diesen Sondereffekten positive 24,7 Prozent.

Beim Free Cash Flow von Mobility sehen wir mit 700 Millionen Euro im dritten Quartal einen massiven Aufholeffekt gegenüber einem eher verhaltenen ersten Halbjahr.

Die Cash Conversion-Rate lag dadurch in Q3 bei dem beeindruckenden Wert von 3,40.

Für das vierte Quartal erwarten wir wieder eine starke Leistung beim Free Cash Flow – auch in der Langfristbetrachtung ein klares Zeichen für die Wettbewerbsstärke von Mobility.

Wir bestätigen unseren Ausblick für das Umsatzerlöswachstum im Geschäftsjahr 2023 von 10 bis 12 Prozent. Die Ergebnismarge erwarten wir unverändert zwischen 8 und 10 Prozent.

Für das vierte Quartal erwarten wir ein Umsatzerlöswachstum, das sich im mittleren einstelligen Bereich bewegen und weiter von der Abarbeitung des Auftragsbestands geprägt sein wird.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge innerhalb des erwarteten Korridors von 8 bis 9 Prozent liegen wird.

Auf die Ergebnisse außerhalb der industriellen Geschäfte möchte ich an dieser Stelle nur kurz eingehen.

Siemens Financial Services ist hervorragend aufgestellt und setzte in einem volatilen Kreditmarktumfeld seine bemerkenswert resiliente Leistung fort.

Das Team hat ein starkes Quartal abgeliefert und unter anderem vom erfolgreichen Equity-Geschäft profitiert.

Besonders erfreulich ist auch die fortlaufende Verbesserung der operativen Performance innerhalb der Portfolio Companies, insbesondere bei Large Drives. Die angekündigte Ausgliederung von Innomatics verläuft ebenfalls ganz nach Plan und wird bis zum 1. Oktober weitestgehend abgeschlossen sein.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, war die Entwicklung unserer Siemens Energy Beteiligung mit einem Verlust von 647 Millionen Euro sehr enttäuschend.

Größter Einzelposten war unser Anteil am Verlust nach Steuern von Siemens Energy; gegenläufig wirkte ein Gewinn von 318 Millionen Euro aus der Übertragung eines 6,8 Prozent-Anteils in den Siemens Pension-Trust.

Unser verbleibender Anteil an Siemens Energy beträgt somit 25,1 Prozent, mit einem Buchwert von rund 2 Milliarden Euro zum Ende des dritten Quartals. Dies entspricht in etwa 10 Euro je Aktie zum 30. Juni.

Der ultimative finanzwirtschaftliche Maßstab für eine exzellente Performance ist der Free Cash Flow:

Unsere starke Entwicklung in der Profitabilität resultierte in einem exzellenten Free Cash Flow, weit über dem Vorjahresniveau: Mit mehr als

3 Milliarden Euro aus dem industriellen Geschäft beweisen wir einmal mehr, dass wir unsere Versprechen auch an dieser so wichtigen Stelle voll und ganz einhalten.

Das operative Umlaufvermögen ist aufgrund der gestiegenen Geschäftsvolumina von DI und SI etwas angestiegen. Dies wurde teilweise durch Vorauszahlungen bei Mobility kompensiert.

Exklusive des nicht zahlungswirksamen Siemens Energy-Effekts erreichte die Cash Conversion-Rate für Siemens insgesamt ein herausragendes Niveau von 1,41.

Und wir sind zuversichtlich, dass wir unsere starke Free Cash Flow-Performance der vergangenen zwei Jahre, mit jeweils mehr als 8 Milliarden Euro, im Geschäftsjahr 2023 sogar noch übertreffen können.

Unsere herausragende Cash-Performance sowie unsere starke operative Leistung wurden mit einer Anhebung unseres Ratings von der Ratingagentur Moody's gewürdigt.

Mit unserem Aa3-Rating liegen wir ganz weit vorne im Branchenvergleich... gerade in Anbetracht steigender Zinsen ein erfreuliches Privileg!

Kommen wir nun abschließend zu unserem Ausblick auf Konzernebene, den wir bereits zweimal in diesem Geschäftsjahr angehoben haben:

Unsere Teams haben wieder einmal hervorragende Arbeit geleistet und den Auftragsbestand konsequent abgearbeitet, wodurch unsere Umsatzerlöse und die Profitabilität angekurbelt wurden.

Da wir Geschäftsverlauf und Ausblick von Siemens Energy nicht beeinflussen können, haben wir uns entschieden, jegliche Effekte, die mit Siemens Energy in Verbindung stehen, von unserem Ausblick für den Siemens-Konzern im Geschäftsjahr 2023 ausschließen. In den ersten neun Monaten hat unsere Siemens Energy Beteiligung 902 Millionen Euro zum Gewinn nach Steuern beigetragen.

Für den Siemens-Konzern erwarten wir weiterhin ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis zwischen 9 und 11 Prozent, sowie ein Book-to-Bill-Verhältnis über 1.

Wir gehen nach wie vor davon aus, dass wir durch das profitable Wachstum unserer industriellen Geschäfte im Geschäftsjahr 2023 ein höheres EPS pre PPA in einer Bandbreite von 9,60 Euro bis 9,90 Euro erreichen werden.

Vielen Dank!

\* \* \*