

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q3/2025**

**„ROBUSTE ERGEBNISSE SETZEN SICH
FORT – AUSBLICK BESTÄTIGT“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 7. August 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

Vielen Dank, dass Sie heute dabei sind, um mit uns über unsere Ergebnisse und den Ausblick für das restliche Geschäftsjahr 2025 zu sprechen.

Im dritten Quartal haben wir trotz schwieriger makroökonomischer Rahmenbedingungen eine robuste Leistung erzielt. Geopolitische Spannungen, schwankende Zölle und Handelsrestriktionen sind offenbar die neue Normalität.

Wir begrüßen das EU-USA Handels- und Investitionsabkommen, das wieder mehr Planungssicherheit schafft. Einige Details sind noch offen; wir verfolgen die Entwicklungen aber genau. Und wir konzentrieren uns auf das, was wir selbst gestalten können: unsere Zukunft als ONE Tech Company.

Wir treiben unser Geschäft mit datenbasierten Innovationen und KI voran. Wir sind heute schon führend bei industrieller KI. Damit verbinden wir die reale mit der digitalen Welt. Der konkrete Nutzen für unseren Kunden: Sie steigern ihre Wettbewerbsfähigkeit, ihre Resilienz und ihre Nachhaltigkeit – und schaffen damit reale Werte.

Wir unterstützen die öffentlichen und privaten Investitionsprogramme in Industrie, Infrastruktur und Verkehr und stehen dazu weltweit im engen Austausch mit Regierungen. Unser Ziel ist es, Innovationen zu beschleunigen und nachhaltiges, hochwertiges Wachstum zu fördern.

Besonders freue ich mich über die kürzlich gestartete Initiative Made for Germany. 61 Unternehmen und Investoren haben ein starkes Zeichen gesetzt: Zusagen für Investitionen von insgesamt 631 Milliarden Euro in den nächsten drei Jahren. Seit dem Termin im Kanzleramt verzeichnen wir riesiges Interesse. Vom Mittelständler bis zum Großunternehmen: viele weitere wollen mitmachen.

Die Prioritäten sind klar:

- wirtschaftliches Wachstum fördern,
- die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands stärken,
- technologische Führerschaft ausbauen und
- die Infrastruktur ins digitale Zeitalter bringen.

Kommen wir zu unseren Ergebnissen: Unsere starken Umsatzerlöse und der Auftragseingang zeigen, wie groß das Vertrauen unserer Kunden ist. Das Book-to-Bill, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, erreichte 1,28, vor allem getragen durch Mobility.

Unser qualitativ hochwertiger Auftragsbestand liegt weiterhin bei gesunden 117 Milliarden Euro, was auch die derzeitige Stärke des Euro widerspiegelt. Dieser Bestand ermöglicht uns weiteres wertsteigerndes Wachstum.

Der Auftragseingang des Konzerns stieg auf 24,7 Mrd. € und lag damit 28 Prozent über dem Vorjahresquartal. Haupttreiber war Mobility mit Großaufträgen in Ägypten und den USA sowie einer Reihe weiterer großer gewonnener Projekte.

Smart Infrastructure hält ein hohes Auftragsniveau mit gesundem Wachstum im Basisgeschäft.

Wie erwartet stieg der Auftragseingang bei Digital Industries gegenüber dem zweiten Quartal. Dieser lag jedoch unter dem Vergleichsquartal. Der Grund: im Vorjahr verbuchten wir eine Reihe großer Aufträge für lizenzierte Software.

Die Aufträge im Automatisierungsgeschäft stiegen signifikant um 19 Prozent von einem niedrigen Niveau, angetrieben von China und den USA.

Die Erholung der Auftragslage war jedoch weniger dynamisch als erwartet. Das lag an der anhaltenden hohen Unsicherheit hinsichtlich der künftigen Zölle und der anhaltenden Handelskonflikte.

Das volatile Umfeld belastet das Vertrauen der Unternehmen in mehreren unserer wichtigen Branchen – etwa verlängerten sich im Automotive- und Maschinenbau die Verkaufs- und Investitionszyklen.

Insgesamt betrug das Umsatzwachstum 5 Prozent. Starke Beiträge kamen von Mobility, Smart Infrastructure und Siemens Healthineers.

Herausheben möchte ich erneut das Elektrifizierungsgeschäft von Smart Infrastructure. Das Team macht einen super Job. Es arbeitete insbesondere die Aufträge für Rechenzentren konsequent ab. Das brachte ein Umsatzplus von 16 Prozent.

Das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries wuchs erstmals seit Ende des Geschäftsjahres 2023 wieder im Jahresvergleich.

Der Softwareumsatz sank wie erwartet – das lag an der bereits erwähnten sehr hohen Vergleichsbasis aufgrund großer Lizenzverträge.

Das Umsatzwachstum des Konzerns wurde getragen von einem Plus von 10 Prozent in EMEA und 9 Prozent in der Region Amerika, wobei die USA erneut sehr dynamisch wuchsen.

Asien und Australien lagen um 10 Prozent unter dem Vorjahr aufgrund hoher Vergleichswerte in China.

Das starke Wachstum von 16 Prozent in Indien konnte das nur teilweise ausgleichen.

Wir haben das robuste Wachstum bei Umsatz und Auftragseingang in solide Profitabilität und exzellenten Free Cash Flow umgesetzt: Das Ergebnis der Industriellen Geschäfte belief sich im Rahmen der Markterwartungen auf 2,8 Milliarden Euro, was einer Ergebnismarge von 14,9 Prozent entspricht. Smart Infrastructure, Mobility und Healthineers verbesserten die Marge.

Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, erreichte 2,93 Euro. Dieser Wert ist ohne den negativen Effekt von Altair und Dotmatics, der zusammen 15 Cent ausmacht.

Die starke Cash-Konversion führte zu beeindruckenden 3 Milliarden Euro Free Cash Flow im Industriellen Geschäft.

Wir bestätigen unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2025 – trotz anhaltender makroökonomischer und geopolitischer Unsicherheiten. Ralf gibt Ihnen weitere Details.

Auf dem Weg zu unserem Leitstern ONE Tech Company machen wir gute Fortschritte. Zur Erinnerung, in unserem Unternehmensprogramm geht es um:

- stärkeren Kundenfokus,
- schnellere Innovationen und
- höheres, profitables Wachstum.

Beim Investment-Track haben wir einige große Fortschritte gemacht:

- Wir haben die Akquisition von Dotmatics abgeschlossen. Bereits jetzt, im vierten Quartal, und damit deutlich früher als geplant. Damit bauen wir unser KI-gestütztes Softwareangebot für Life Sciences aus.
- Wir erweitern mit dem Zukauf von ebm-papst Industrial Drive Technology unser Portfolio um intelligente Hardware. Das eröffnet uns Wachstumsfelder wie frei bewegliche, batteriegetriebene und fahrerlose Transportsysteme.
- Wir vereinfachen – wie versprochen – unsere Unternehmensstruktur weiter. Ein Schritt war die erfolgreiche Börsennotierung unseres Energy-Geschäfts in Indien. Damit können beide Unternehmen unabhängiger agieren und schneller wachsen.
- Und ein besonderes Highlight: Wir haben in Allach die Erweiterung einer der modernsten Zugfabriken Europas und ein neues Servicezentrum eingeweiht. Mitten in München. Hier zeigen wir, wie wettbewerbsfähige Fertigung in Deutschland funktioniert: Mit hochqualifizierten Menschen, die mit Spitzentechnologien, maximaler Automatisierung, Digitalisierung und KI, erstklassige Produkte und digitale Services liefern. Darauf bin ich sehr stolz. So funktioniert Made for Germany.

Zum Productivity Track: Um Risiken aus Zöllen zu mindern und widerstandsfähiger zu werden, bauen wir unser Zuliefernetzwerk aus und lokalisieren unsere Wertschöpfungsketten weiter.

Im Automationsgeschäft von Digital Industries werden wir wettbewerbsfähiger. Dazu haben wir mit den Arbeitnehmervertretern in Deutschland eine umfassende Vereinbarung unterzeichnet: Wir werden Kapazitäten anpassen, unsere Kolleginnen und Kollegen weiterbilden und den Vertrieb kundenorientierter machen.

Nun zu einigen Beispielen langfristiger und erfolgreicher Partnerschaften, wo wir Siemens Xcelerator mit unserem Branchenwissen kombinieren: Seit Jahrzehnten setzt Northrop Grumman auf Siemens. Zusammen haben wir ein branchenführendes digitales Ökosystem aufgebaut. Für modernste Produkte in der Luft- und Raumfahrt- sowie der Verteidigung.

In diesem Jahr hat Siemens den Preis als bester Zulieferer erhalten, und wir haben unsere Partnerschaft um weitere drei Jahre verlängert.

Northrop Grumman setzt künftig noch stärker auf unser Siemens Xcelerator-Portfolio. Für Zusammenarbeit in Echtzeit, schnellere Entwicklung und ihren Digital-First-Ansatz.

Wir modernisieren seit Jahren historische Kulturbauten der deutschen Regierung, zum Beispiel die Staatsbibliothek Berlin.

Mit digitalen Technologien wie Building X und neuer Hardware machen wir diese Gebäude intelligenter und energieeffizienter. Die Investitionen amortisieren sich durch garantierte Energieeinsparungen selbst.

Siemens ist auch Partner für Start-ups wie TURN2X. Das deutsche Clean-Energy-Unternehmen will die Produktion von Methan skalieren, das aus grünem Wasserstoff und Kohlendioxid synthetisiert wird. Unsere Vereinbarung umfasst Technologien wie Automatisierung, Energiemanagement, digitale Zwillinge und Cybersicherheit für die Fernsteuerung ihrer Anlagen.

Zuletzt ein herausragendes Beispiel von Mobility: Das Team hat enorm hart gearbeitet und einige wesentliche Meilensteine geschafft. Jetzt konnten wir den Auftrag für den schlüsselfertigen Bau der Blue und Red Line in Ägypten buchen. Rund 3,5 Milliarden Euro. Das ist ein bedeutender Schritt für die Transformation Ägyptens mit einem modernen und nachhaltigen Bahnsystem.

Denn dieses Projekt hat einen riesigen Nutzen für die Umwelt: Wir werden die CO₂-Emissionen im Vergleich zum aktuellen Auto- oder Busverkehr um 70 Prozent senken.

Thema Nachhaltigkeit: Im Juni haben wir uns neue Ziele für Dekarbonisierung und Energieeffizienz, Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft sowie Chancengleichheit und Beschäftigungsfähigkeit gesetzt. Basis dafür ist unser solides Ethik- und Governance-Rahmenwerk.

Wir wollen bei unseren Kunden bis 2030 1.000 Megatonnen an Emissionen vermeiden. Das ist industrieweit ein führender Anspruch.

Neben dem Projekt in Ägypten werden wir auch in Indien einen großen Beitrag zur Vermeidung von Emissionen leisten. Dort bauen wir 1.200 elektrische Güterlokomotiven, die über ihre Lebensdauer bis zu 800.000 Lkw ersetzen. Jetzt sind wir in die Serienproduktion gegangen.

Ein weiteres herausragendes Beispiel ist unsere Technologiepartnerschaft mit Cadolto und Legrand für den wachsenden Markt vorgefertigter modularer Rechenzentren.

Ressourceneffizienz ist für uns ein wichtiges Thema. Daher haben wir uns das Ziel gesetzt, dass unser relevantes Hardware-, Software- und Service-Portfolio bis 2030 zu 100 Prozent nach dem „robust eco-design“-Prinzip gestaltet sein wird.

Ein starkes Beispiel ist unser Siemens EcoTech-Label, das wir 2024 eingeführt haben. Bis heute haben mehr als 50.000 Siemens-Produkte diese unabhängige Zertifizierung erhalten – eine beeindruckende Erfolgsgeschichte.

Zum Schluss wie immer ein kurzer Blick auf die Umstellung auf Software-as-a-Service. Die Zahlen zum jährlich wiederkehrenden Umsatz, ARR genannt, enthalten erstmals Altair. Deren Umsatz bei Software ist nahezu vollständig wiederkehrend. Dies hebt den jährlich wiederkehrenden Umsatz auf 4,9 Milliarden Euro.

Auf vergleichbarer Basis wuchs der jährlich wiederkehrende Umsatz erneut sehr gesund um 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Der Cloud-Anteil liegt bei 2,1 Milliarden Euro und entspricht 47 Prozent des ARR, bereinigt um die Altair-Effekte. Wir sind zuversichtlich, das Ziel des Cloud-ARR-Anteils von 50 Prozent bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025 zu erreichen.

Damit übergebe ich an Ralf, für weitere Details zu unseren Geschäften und dem Ausblick.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls herzlich zu unserer telefonischen Pressekonferenz. Lassen Sie mich direkt in die Details zu unserem robusten dritten Quartal einsteigen.

Wir beginnen mit Digital Industries. Mit 4,4 Milliarden Euro lag der Auftragseingang über dem Wert des Vorquartals, jedoch moderat unter dem Niveau des Vorjahres. Das Book-to-Bill-Verhältnis betrug nahezu 1.

Wie erwartet und angekündigt, war das Softwaregeschäft deutlich schwächer als im außergewöhnlich starken Vorjahresquartal. Wie damals erläutert, verzeichneten wir im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2024 sieben große Aufträge für Softwarelizenzen.

Diese herausfordernde Vergleichsbasis spiegelt sich in allen Kennzahlen zum Geschäftsvolumen und zur Profitabilität von Digital Industries wider.

Der Auftragseingang im Softwaregeschäft erreichte einen Wert von nahezu 1,6 Milliarden Euro mit einem Book to Bill Verhältnis von leicht über 1.

Erfreulicherweise erzielten die Automatisierungsgeschäfte beim Auftragseingang ein Wachstum von 19 Prozent gegenüber einer niedrigen Vergleichsbasis. Dabei legte die Diskrete Automatisierung um 21 Prozent zu, während der Auftragseingang in der Prozessautomatisierung ein Plus von 13 Prozent verzeichnete.

Im Vergleich zum Vorquartal blieb der Auftragseingang im Automatisierungsgeschäft jedoch auf nahezu konstantem Niveau und zeigte bislang noch nicht die zuvor erwartete Belebung der Nachfrage für die zweite Geschäftsjahreshälfte. Die zugrunde liegende Marktdynamik und die Produktionsleistung entwickelten sich stattdessen eher „seitwärts“.

Anhaltende Zollunsicherheiten und handelspolitische Spannungen haben die weitere Erholung gedämpft, da in wichtigen Kundenindustrien wie der Automobilindustrie, dem Maschinenbau und der Werkzeugmaschinenindustrie weiterhin ein eher verhaltenes Investitionsklima herrscht.

Der Auftragsbestand von Digital Industries sank moderat auf 9 Milliarden Euro. Davon entfielen – negativ beeinflusst durch den schwächeren US-Dollar – 5,5 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft.

Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand auf einem leicht niedrigeren, normalisierten Niveau von 3,5 Milliarden Euro.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um 10 Prozent zurückgegangen sind und damit leicht unter unseren Erwartungen lagen.

Hierbei verzeichnete das Automatisierungsgeschäft einen Anstieg der Umsatzerlöse um 4 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro und zeigte damit erstmals seit fast zwei Jahren wieder ein Wachstum im Vergleich zum Vorjahr.

Die Diskrete Automatisierung legte um 5 Prozent zu, maßgeblich getrieben durch die Fabrikautomatisierung. In der Prozessautomatisierung blieben die Umsatzerlöse auf dem Niveau des Vorjahres. Das Softwaregeschäft verzeichnete einen Rückgang der Umsatzerlöse um 30 Prozent gegenüber dem sehr starken Vorjahresquartal.

Neben dem bereits kommunizierten Effekt geringerer Volumina bei großen Softwarelizenzaufträgen, beeinträchtigten auch die temporären Handelsbeschränkungen für EDA in Bezug auf China die Umsatzerlöse und das Ergebnis in diesem Geschäft.

Integrationsbezogene Effekte von Altair und Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Dotmatics Akquisition belasteten die Ergebnismarge im dritten Quartal mit 120 Basispunkten; exklusive Altair und Dotmatics erreichte Digital Industries 15,7 Prozent, was vor allem die schwächere Umsatzentwicklung im Softwaregeschäft widerspiegelt.

Unser Team setzt die Integration gemäß Zeitplan konsequent um, mit dem Ziel, wie angekündigt auch erhebliche Kostensynergien zu heben.

Währungseffekte belasteten die Marge mit 40 Basispunkten. Die robuste Ergebnismarge im Automatisierungsgeschäft wurde durch striktes Kostenmanagement und erste positive Effekte aus bereits eingeleiteten Kapazitätsanpassungen unterstützt.

Aufwendungen für Personalrestrukturierung belasteten die Marge mit 160 Basispunkten, wovon rund 100 Basispunkte auf das Automatisierungsgeschäft zurückzuführen sind.

Wie Roland bereits ausführte, haben wir die Gespräche mit den Arbeitnehmervertretern zur Umsetzung der bereits kommunizierten Kapazitätsanpassungen in Deutschland abgeschlossen.

Wir gehen weiterhin davon aus, im vierten Quartal bei Digital Industries wesentliche Aufwendungen für Personalrestrukturierungen von mehr als 200 Millionen Euro in unseren Büchern zu erfassen.

Angemessene Preisdisziplin und Steigerung der Produktivität haben im dritten Quartal zu einer im Nettoergebnis positiv wirkenden „Economic Equation“ geführt.

Ein eindeutiges Highlight bei Digital Industries war die starke Cash Conversion, sowohl im Automatisierungs-, als auch im Softwaregeschäft, die zu einem hervorragenden Free Cash Flow von über 1,1 Milliarden Euro führte.

Bei der geographischen Betrachtung des Geschäftsverlaufs ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits ausgeführt, setzte sich die Erholung im Automatisierungsgeschäft gegenüber dem niedrigen Vorjahresniveau weiter fort.

In China stieg der Auftragseingang um 31 Prozent gegenüber dem sehr niedrigen Vergleichswert des Vorjahres stark an.

Die gedämpften wirtschaftlichen Bedingungen belasteten weiterhin die Wachstumsdynamik in Deutschland. Hier lag der Auftragseingang 2 Prozent über dem Vorjahreswert. Gegenüber dem zweiten Quartal dieses Geschäftsjahres verbesserte sich die Auftragslage allerdings sequenziell.

Die USA sendeten mit einem Plus von 28 Prozent im Auftragseingang positive Signale.

Insgesamt hat sich das Umsatzerlöswachstum wieder positiv entwickelt und reflektiert nun die tatsächliche, aktuelle Nachfrage im Markt.

Hier war China erneut Wachstumstreiber und legte im Vergleich zum Vorjahr um 19 Prozent zu, beflügelt durch ein starkes Geschäft in der Diskreten Automatisierung.

Die schwache Auftragslage in Deutschland führte auch zu einer stagnierenden Umsatzentwicklung, während sich Italien weiter sequenziell von seiner Talsohle erholte.

Mit Blick nach vorn halten wir für das Geschäftsjahr 2025 an unserer Prognose für Digital Industries mit einem organischen Umsatzerlöswachstum in einer Bandbreite von 6 bis +1 Prozent fest.

Wie die Markterwartungen bereits widerspiegeln, gehen wir jedoch davon aus, dass Digital Industries im Geschäftsjahr 2025 insgesamt in der unteren Hälfte dieser Bandbreite liegen wird. Für das vierte Quartal erwarten wir allerdings einen saisonalen Aufschwung.

Der Auftragseingang bei Digital Industries wird dann im Jahresvergleich stark ansteigen, was sowohl auf die niedrigen Vergleichswerte im Automatisierungsgeschäft, als auch auf eine starke Pipeline von überwiegend mittelgroßen Aufträgen im Softwaregeschäft zurückzuführen ist.

Unterstützt wird diese Entwicklung durch unsere erfolgreiche SaaS Transformation im PLM Geschäft. Daher erwarten wir für Digital Industries im vierten Quartal ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich.

Wir konnten die Erwerbsprozesse sowohl für Altair als auch für Dotmatics deutlich vor dem ursprünglichen Zeitplan abschließen. Nach den üblichen Effekten aus der akquisitionsbedingten Kürzung von abgegrenzten Umsatzerlösen werden die beiden Akquisitionen rund 200 Millionen Euro zum Umsatz im vierten Quartal beitragen.

Ohne Berücksichtigung von Altair und Dotmatics bestätigen wir, dass die Ergebnismarge von Digital Industries für das Geschäftsjahr 2025 in der Bandbreite von 15 bis 19 Prozent liegen wird, allerdings auch hier eher in der unteren Hälfte.

Die Belastungen im Zusammenhang mit Altair und Dotmatics werden bei rund 120 Basispunkten für dieses Geschäftsjahr liegen.

Für das vierte Quartal erwarten wir – trotz höherer Aufwendungen für Personalrestrukturierungen – eine wesentliche Verbesserung der operativen Ergebnismarge bei Digital Industries; dies ergibt sich durch die weitere Erholung der Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft, die einsetzende Wirkung der Produktivitätsmaßnahmen und eine starke Entwicklung des Softwaregeschäfts.

Für das vierte Quartal erwarten wir des Weiteren, ohne Berücksichtigung von Altair und Dotmatics, eine Ergebnismarge in etwa in der Mitte der Bandbreite unserer Jahresprognose.

Kommen wir nun zur erneut, auch im dritten Quartal, herausragenden Leistung von Smart Infrastructure. Unter weiterhin günstigen Marktbedingungen erzielte das Team von Smart Infrastructure ein starkes Wachstum bei den Umsatzerlösen, und führte die kontinuierliche Verbesserung der operativen Ergebnismarge fort – und zwar nun bereits zum neunzehnten Mal in Folge gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal.

Insgesamt ging der Auftragseingang bei Smart Infrastructure um 1 Prozent auf 5,7 Milliarden Euro zurück. Dies ist vor allem auf die Verschiebung einiger Kundenprojekte im Buildings-Geschäft in das vierte Quartal zurückzuführen, sowie auf ein temporär niedrigeres Volumen an größeren Aufträgen.

Gleichzeitig verzeichnete das Basisgeschäft mit kleineren und mittelgroßen Aufträgen ein sehr gesundes Wachstum im hohen einstelligen Prozentbereich.

Für das vierte Quartal zeichnet sich eine vielversprechende Projekt-Pipeline ab, was uns für die weitere Entwicklung des Auftragseingangs sehr zuversichtlich stimmt.

Blicken wir nun auf die einzelnen Geschäfte: Das Electrification-Geschäft profitierte von einer Reihe mittelgroßer Aufträge, wodurch der Auftragseingang um 2 Prozent zulegte.

Im Gegensatz dazu ging der Auftragseingang im Buildings-Geschäft um 3 Prozent zurück. Das Electrical Products-Geschäft war ebenso mit 2 Prozent leicht rückläufig, was auf geringere Großaufträge für Rechenzentren in den USA im Vergleich zum dritten Quartal des Vorjahres zurückzuführen ist.

Generell blieb das Geschäft mit Rechenzentren auf einem soliden Niveau mit einem Book to Bill Verhältnis von deutlich über 1.

Für Smart Infrastructure insgesamt betrug das Book to Bill Verhältnis 1,0.

Einschließlich negativer Währungseffekte lag der Auftragsbestand von Smart Infrastructure mit 18,7 Milliarden Euro auf einem äußerst gesunden Niveau.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war im dritten Quartal breit gefächert und lag mit 9 Prozent sogar leicht über unseren Erwartungen. Den größten Beitrag lieferte erneut das Electrification Geschäft, das durch konsequente Abarbeitung des Auftragsbestands um 16 Prozent zulegte und dabei insbesondere von großen Aufträgen für Rechenzentren profitierte.

Auch das Electrical Products-Geschäft setzte seinen Wachstumskurs mit 6 Prozent auf hohem Niveau fort.

Das Buildings-Geschäft verzeichnete über alle Geschäftsarten hinweg ein breit gefächertes Wachstum von 5 Prozent.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025 stiegen die Umsatzerlöse im Geschäft mit Rechenzentren sehr stark auf mehr als 2 Milliarden Euro an. Für das gesamte Geschäftsjahr 2025 erwarten wir nun ein Umsatzerlöswachstum von rund 30 Prozent.

Die erneut hervorragende Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte in einer weiteren Verbesserung der operativen Ergebnismarge um 180 Basispunkte gegenüber dem Vorjahresquartal und erreichte damit einen Rekordwert von 18,8 Prozent.

Zum exzellenten Ergebnis von Smart Infrastructure trugen weiterhin Skaleneffekte bei, die sich aus gestiegenen Umsatzerlösen und einer hohen Kapazitätsauslastung ergaben.

Die „Economic Equation“ von Smart Infrastructure war erneut deutlich positiv und profitierte von angemessener Preisgestaltung und nachhaltigen Produktivitätssteigerungen, die die höheren Kosteneffekte mehr als ausgleichen konnten.

Durch den kontinuierlich starken Fokus auf Cash erreichte Smart Infrastructure in diesem Quartal erneut einen hervorragenden Free Cash Flow von 1 Milliarde Euro, mit einer Cash Conversion Rate von 0,94. Dies entspricht voll und ganz unserer eigenen Zielsetzung!

Mit Blick auf die geographische Entwicklung des Auftragseingangs und der Umsatzerlöse konnten wir eine weiterhin robuste Nachfrage feststellen.

Die Auftragsdynamik wurde regional unterschiedlich stark durch Großaufträge getrieben, während auch das Basisgeschäft durchgehend stark war.

Deutschland verzeichnete beim Auftragseingang ein Plus von 6 Prozent vor allem im Electrification-Geschäft, aufgrund mehrerer Großaufträge im Energiebereich.

In den USA lag der Auftragseingang auf Vorjahresniveau. Wie damals kommuniziert, ist dies jedoch auf die sehr hohen Vergleichswerte infolge von Rekordaufträgen im Geschäft mit Rechenzentren im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2024 zurückzuführen.

In China hat sich die Volumenentwicklung im Electrification-Geschäft sowie im Electrical Products Geschäft weiter verbessert.

Infolge der nahezu lupenreinen Abarbeitung des Auftragsbestands stiegen die Umsatzerlöse in allen Regionen an.

Die USA verzeichneten erneut einen bemerkenswerten Zuwachs der Umsatzerlöse von 12 Prozent, ausgehend von einem bereits hohen Niveau. Dabei war das Electrification-Geschäft der wichtigste Wachstumstreiber, beflügelt durch die erfolgreiche Umsetzung von Projekten im Bereich Rechenzentren.

Im Servicegeschäft stiegen die Umsatzerlöse um 8 Prozent, mit deutlichen Zuwächsen in allen Regionen, angeführt von Amerika.

In unseren wichtigsten Endmärkten sehen wir nach wie vor eine sehr beständige und widerstandsfähige Nachfrage. Wachstumstreiber sind unverändert Rechenzentren und Kunden aus der Energieübertragung und -verteilung.

Daher bestätigen wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2025 mit einem vergleichbaren Umsatzerlöswachstum von 6 bis 9 Prozent.

Wir gehen außerdem davon aus, dass die operative Ergebnismarge von Smart Infrastructure im Geschäftsjahr 2025 eher am oberen Ende der Bandbreite von 17 bis 18 Prozent liegen wird, ohne Berücksichtigung des Gewinns im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Wiring Accessories-Geschäft.

Für das vierte Quartal erwarten wir für Smart Infrastructure ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum, das eher in der unteren Hälfte des Zielkorridors unserer Jahresprognose von 6 bis 9 Prozent liegen wird; insbesondere der hohe Auftragsbestand gibt uns hierbei weiterhin große Planungssicherheit.

Wir gehen im vierten Quartal zudem davon aus, dass die Ergebnismarge von Smart Infrastructure im Zielkorridor von 17 bis 18 Prozent liegen wird, ausgerichtet auf eine erneute Margenverbesserung im Vorjahresvergleich, dann zum zwanzigsten Mal in Folge.

Kommen wir nun zu Mobility. Mobility lieferte im dritten Quartal eine starke Leistung. Mit einem Auftragseingang von 7,9 Milliarden Euro und einem beeindruckenden Book-to-Bill-Verhältnis von 2,58 verzeichnete Mobility einen sehr starken Volumenanstieg.

Roland erwähnte ja bereits die zwei Großaufträge in Ägypten und den USA. Aber auch darüber hinaus sahen wir starkes Momentum beim Auftragseingang über alle Geschäfte hinweg.

Zudem sieht unsere Projekt-Pipeline für das vierte Quartal und darüber hinaus äußerst vielversprechend aus.

Beim Auftragsbestand in Höhe von 52 Milliarden Euro sehen wir eine weitere Verbesserung der Margenqualität. Im Auftragsbestand enthalten sind übrigens mehr als 15 Milliarden Euro äußerst attraktives Servicegeschäft.

Die Umsatzerlöse von Mobility legten im dritten Quartal um 19 Prozent zu. Wachstumstreiber war das Schienenfahrzeuggeschäft mit sehr niedrigen Vorjahreswerten sowie die konsequente Abarbeitung des Auftragsbestands.

Auch das Servicegeschäft trug erneut wesentlich zum Wachstum bei Auftragseingang und Umsatzerlösen bei.

Die höheren Umsatzerlöse führten auch zu einer verbesserten Ergebnismarge von 9,3 Prozent –ein Plus von 60 Basispunkten – was auf das starke Servicegeschäft und eine stringente Projektabwicklung zurückzuführen ist.

Der Free Cash Flow lag zwar über dem Vorjahreswert, blieb jedoch auf einem niedrigeren Niveau als ursprünglich erwartet aufgrund einiger größerer Zahlungsverzögerungen in das vierte Quartal.

Wir sind allerdings sehr zuversichtlich, dass diese verzögerten sowie weitere anstehende Kundenzahlungen im vierten Quartal eingehen werden und erwarten dadurch eine wesentliche Verbesserung des Free Cash Flows.

Angesichts der sehr hohen Vergleichswerte gehen wir für das vierte Quartal bei Mobility von Umsatzerlösen in etwa auf dem Niveau des Vorjahres aus. Zudem wird die Ergebnismarge auch im vierten Quartal im Zielkorridor unserer Jahresprognose von 8 bis 10 Prozent liegen.

Lassen Sie mich nun noch kurz zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte kommen. Dort konnten wir einen beträchtlichen Gewinn in Höhe von 154 Millionen Euro aus der Vollendung des Verkaufs des Flughafenlogistikgeschäfts in Europa, Asien und dem Nahen Osten erzielen.

Der Abschluss für das US-Geschäft wird im Kalenderjahr 2026 erwartet; der genaue Zeitpunkt hängt natürlich wie immer von den entsprechenden noch ausstehenden behördlichen Genehmigungen ab.

Darüber hinaus konnten wir einen positiven Effekt von 121 Millionen Euro aus der Auflösung von Rückstellungen für ein Altprojekt nach endgültiger Kundenabnahme erzielen.

Ganz besonders erfreut bin ich über unsere erneut sehr starke Entwicklung des Free Cash Flows im dritten Quartal. Dies positioniert uns nach neun Monaten deutlich über dem Vorjahresniveau.

Die hohen Beiträge aus fast allen Geschäften trugen zu einem Free Cash Flow im industriellen Geschäft von 3 Milliarden Euro bei, mit einer Cash Conversion Rate von deutlich über 1.

Außerhalb des industriellen Geschäfts haben wir im dritten Quartal im Vergleich zum Vorjahr wesentlich geringere Steuerzahlungen verzeichnet.

Damit sind wir gut aufgestellt, um im sechsten Jahr in Folge erneut einen im Wettbewerb herausragend starken Cash Return on Revenue, also ein Verhältnis von Free Cash Flow zu Umsatz, im zweistelligen Prozentbereich zu erzielen.

Darüber hinaus haben wir unsere aktionärsfreundliche Kapitalallokation weiter fortgesetzt. Unser laufendes Aktienrückkaufprogramm entwickelt sich sehr gut und liegt sogar vor dem ursprünglichen Zeitplan.

Seit dem Start des Programms vor 18 Monaten wurde bislang ein Volumen von fast 3 Milliarden Euro zurückgekauft. Damit haben wir bereits die Hälfte des für unser 5 Jahres Programm vorgesehenen Gesamtvolumens von 6 Milliarden Euro erreicht.

Unsere Fähigkeit zur kontinuierlich hohen Cash Generierung ermöglicht es uns auch weiterhin, aus einer Position finanzieller Stärke zu agieren. Unsere Kapitalstruktur Kennziffer, das Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, liegt bei 1,0.

Diese Kapitalstruktur-Kennziffer wird auch zum Ende des Geschäftsjahres 2025 weiterhin klar im Zielkorridor liegen – auch nach Abschluss der Dotmatics-Akquisition Anfang Juli mit einem Unternehmenswert von 5,1 Milliarden US-Dollar.

Unsere branchenführenden „AA“-Investment Grade Ratings von S&P und Moody's haben uns zuletzt auch erfolgreiche Refinanzierungen mit großvolumigen Anleihen in US-Dollar und Euro zu sehr attraktiven Zinssätzen mit unterschiedlichen, bis zu 40-jährigen Laufzeiten ermöglicht.

Wir halten natürlich auch zukünftig an unseren Zusagen für eine stringente Kapitalallokation fest, bei der wir nach wie vor ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Investitionen und attraktiven Aktionärsrenditen planen.

Damit komme ich nun zu unserer Prognose für den Siemens-Konzern, die wir bestätigen. Auf Konzernebene rechnen wir unverändert mit einem Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 3 bis 7 Prozent und einem Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Für das Geschäftsjahr 2025 erwarten wir auch weiterhin ein unverwässertes Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern und vor Effekten aus Kaufpreisallokation, das sogenannte EPS pre PPA, in einer Bandbreite von 10 Euro und 40 Eurocent bis 11 Euro.

Effekte im Zusammenhang mit Altair und Dotmatics, die wir erfolgreich und früher als geplant final akquiriert haben, sowie der Gewinn aus dem Verkauf von Innomotics sind in diesem Ausblick nicht enthalten.

In den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2025 trugen diese Effekte insgesamt in Höhe von 2 Euro und 44 Eurocent je Aktie positiv zum EPS pre PPA bei.

Für alle Interessenten, die gerne selbst modellieren möchten:

Für Altair und Dotmatics kann insgesamt ein negativer Effekt auf das EPS pre PPA in einer Größenordnung von 40 bis 45 Eurocent für das Geschäftsjahr 2025 angenommen werden.

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

Wie Sie unschwer erkennen können: Unsere Ausrichtung bleibt unverändert und sehr klar. Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen, zuverlässig und kontinuierlich hohe Free Cash Flows generieren und das uns anvertraute Kapital umsichtig einsetzen.

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

* * *