

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q1/2024**

**„ERFOLGREICHER START INS
GESCHÄFTSJAHR 2024“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 8. Februar 2024

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

und vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen für die Ergebnisse des ersten Quartals am Tag unserer Hauptversammlung.

Siemens hat erneut starke Ergebnisse geliefert. Unser Wachstum geht weiter, trotz des schwachen makroökonomischen und herausfordernden geopolitischen Umfelds. Die robuste Umsatzentwicklung zeigt erneut: Unsere Kunden haben größtes Vertrauen in uns. Wir unterstützen sie bei ihrer digitalen und nachhaltigen Transformation.

Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz erreichte einen starken Wert von 1,21. Das trieb den Auftragsbestand auf ein Allzeithoch von 113 Milliarden Euro – trotz negativer Währungseffekte. Der Auftragseingang stieg organisch um 2 Prozent auf 22,3 Milliarden Euro, maßgeblich getrieben von Mobility. Mehrere Großaufträge brachten ein enorm starkes Plus von 92 Prozent.

Bei Smart Infrastructure blieb der Auftragseingang auf einem hohem Niveau, auf vergleichbarer Basis sogar leicht über dem Rekordwert des Vorjahres.

Bei Digital Industries normalisierte sich wie erwartet die Nachfrage in unseren kurzzyklischen Automatisierungsgeschäften. Die Kunden und Vertriebspartner bauen ihre Lagerbestände weiter ab. Insbesondere in China sind diese immer noch erhöht. Dennoch – und ebenso erwartet – verbesserte sich die Nachfrage sequenziell nach dem Tief im Vorquartal. Wir erwarten, dass sich dieser Trend in den kommenden Quartalen fortsetzt.

Wir arbeiten den Auftragsbestand konsequent ab. Das führte zu einem deutlichen Umsatzwachstum von 6 Prozent auf insgesamt 18,4 Milliarden Euro. Den größten Beitrag zum Wachstum lieferten Mobility mit einem Plus von 12 Prozent und Smart Infrastructure mit Plus 9 Prozent. Siemens Healthineers wuchs um 6 Prozent.

Digital Industries verzeichnete einen leichten Rückgang beim Umsatz: Im Vergleich zum starken Vorjahresquartal war das Automatisierungsgeschäft schwächer. Es wurde aber größtenteils kompensiert durch unser Softwaregeschäft, das deutlich gewachsen ist.

Besonders stolz bin ich auf das „Electrification“-Geschäft von Smart Infrastructure. Mit einem hervorragenden Wachstum von 20 Prozent zeigte es enorme Stärke im Wettbewerbsvergleich. Die hohe Kundennachfrage aus den Branchen Stromverteilung und Rechenzentren hält an.

Beim Ergebnis der Industriellen Geschäfte erzielten wir einen Rekord: 2,7 Milliarden Euro. Das ist der höchste Wert in einem ersten Quartal überhaupt. Die Ergebnismarge beträgt starke 15,8 Prozent. Nochmals besser als im Vorjahresquartal! Auch beim Free Cash Flow sind wir deutlich besser als im Vorjahr: solide 1,3 Milliarden Euro.

Auf der Basis dieses starken Auftaktquartals bestätigen wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2024.

Ich habe großes Vertrauen in die operative Stärke unserer Geschäfte. Darüber hinaus haben wir die richtigen, die fortschrittlichsten Technologien für künftiges Wachstum, gerade auch bei Künstlicher Intelligenz.

Meine Gespräche mit vielen Kunden und Partnern in Davos haben bestätigt, dass wir bei dieser Schlüsseltechnologie bestens aufgestellt sind – in allen unseren Märkten. Bestätigt hat das auch der Auftritt von Siemens auf der Consumer Electronics Show – kurz CES – in Las Vegas, eine der wichtigsten Messen für Innovationen weltweit.

Vor knapp einem Monat haben wir dort über Künstliche Intelligenz und das industrielle Metaverse gesprochen. Wir haben zusammen mit Partnern aus unserem Ökosystem konkrete Anwendungen bei unseren Kunden vorgestellt. Dazu gleich weitere Details.

Auch zu den Fortschritten beim Software-as-a-Service-Geschäft, kurz SaaS, sage ich später mehr. Wie Sie wissen, bauen wir das Geschäftsmodell im Bereich der PLM-Software bei Digital Industries um.

Unseren Anteil an Siemens Energy haben wir erneut reduziert auf 17,1 Prozent, indem wir weitere 8 Prozent an den Siemens Pensionsfonds übertragen haben. Zusammen mit angekündigten Veränderungen in der Aufsichtsratsbesetzung bei Siemens Energy führt dies zu einer Änderung in der Bilanzierung unseres Anteils. Deshalb erwarten wir zukünftig keine weiteren Auswirkungen auf unsere Gewinn- und Verlustrechnung, ein wichtiger Meilenstein.

Wie im November angekündigt, haben wir den Erwerb eines 18 Prozent-igen Anteils an Siemens Limited India abgeschlossen. Damit beschleunigen wir die Entflechtung der Siemens AG und Siemens Energy in Indien.

Außerdem haben wir einige kleinere passgenaue Übernahmen abgeschlossen, darunter Heliox. Das ist ein Spezialist für Schnelladelösungen für elektrische Busse und LKW. Bei Innomatics, unserem Weltklassechampion für Motoren und Großantriebe, kommen die Vorbereitungen für eine vollständige Unabhängigkeit gut voran. Wir prüfen hier weiterhin alle Optionen.

Hier die wichtigsten Zahlen im Überblick. Das Wachstum beim Umsatz war regional breit gestreut:

EMEA und Amerika legten um 7 Prozent zu. Asien und Australien wuchsen um 2 Prozent. Hier sehen wir die Schwäche von China.

Das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, lag bei 3 Euro 19 Cent.

Darin enthalten sind 61 Cent, die sich aus positiven Effekten unseres Anteils an Siemens Energy ergeben. Ohne diesen Effekt liegen wir bei 2 Euro 58 Cent.

Wenn ich auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2024 blicke, freue ich mich besonders über unseren Auftragsbestand. Erneut ein Rekord: 113 Milliarden Euro. Das Fundament für unsere Widerstandskraft! Und das verschafft uns Transparenz im System-, Lösungs- und Servicegeschäft.

Wie schon erwähnt, sehen wir im kurzzyklischen Geschäft eine anhaltende Normalisierung der Aufträge. Wir erwarten regionale Unterschiede wie Kunden ihre Lagerbestände letztlich auf übliche Niveaus reduzieren. Abhängig von der Geschwindigkeit und dem Umfang der wirtschaftlichen Erholung könnte das in China etwas länger dauern.

Die derzeitigen logistischen Einschränkungen im Roten Meer betreffen uns bisher kaum. Hier hilft uns die Erfahrung unserer Teams, die diese Herausforderung meistern, und dabei auch auf fortschrittlichste Datenanalytik setzen.

Unsere Kolleginnen und Kollegen im Einkauf sind Weltklasse. Es ist für uns ein echter Erfolgsfaktor, dass wir mit unseren strategisch lokalisierten Wertschöpfungsketten diese Risiken so klein wie möglich halten können.

Mein Thema bei der Eröffnung der CES war: Siemens entwickelt Technologie, die den Alltag verbessert, für alle. Ein zentraler Baustein ist das industrielle Metaverse. Für uns der Ort für Innovationen in allen unseren Industrien: nachhaltigeres Produktdesign, effizientere Entwicklung, geringerer Ressourcenverbrauch – über den gesamten Lebenszyklus von Produkten, Fabriken oder einer Infrastruktur.

Das industrielle Metaverse verbindet die reale mit der digitalen Welt. Ein virtueller Raum – fotorealistisch und in Echtzeit – in dem Menschen zusammenarbeiten können, um reale Probleme zu lösen. Hier machen wir das Entwickeln und die Anwendung von Technologie einfacher – zusammen mit unseren Kunden in unserem Ökosystem und auch mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz.

Unsere kürzlich erweiterte Partnerschaft mit AWS ist dafür ein super Beispiel. Wir haben eine gemeinsame Vision. Wir wollen generative KI demokratisieren: Zugänglicher machen, einfacher anzuwenden, für Unternehmen aller Größen und Branchen.

Wie machen wir das? Wir integrieren Amazon Bedrock in Mendix, unsere führende Low-Code-Entwicklungsplattform. Bedrock ist ein Service von AWS, der leistungsstarke Basismodelle von führenden KI-Anbietern vereint.

Mehr als 50 Millionen Anwender arbeiten bereits mit Mendix. Und in der AWS-Cloud laufen heute schon mehr als 200.000 Mendix-Apps, aus den verschiedensten Branchen. Das ist eine starke Basis zum Skalieren.

Durch die Integration von Bedrock können unsere Kunden neue Anwendungen bauen und die Vorteile und Anwendungsmöglichkeiten von generativer KI in bestehende Applikationen integrieren.

Mit Sony haben wir eine weitere hochkarätige Partnerschaft bekannt gegeben:

Wir kombinieren unsere führende Design- und Entwicklungs-Software, also NX, mit Sonys neuer Datenbrille, um 3D-Inhalte zu erzeugen. Mit einem Display direkt vor den Augen und einfach zu bedienenden Controllern können Kunden intuitiv mit dreidimensionalen Objekten umgehen.

Designerinnen und Ingenieure können damit neue Designkonzepte in einem grenzenlosen immersiven Arbeitsraum erstellen und gemeinsam erkunden.

Gerade in dieser einfacheren Zusammenarbeit im industriellen Metaverse sehe ich großes Potenzial, Innovationen zu beschleunigen.

Für Siemens Xcelerator, unsere offene digitale Geschäftsplattform, haben wir als nächsten Meilenstein ein Entwicklungsportal gestartet. Hier haben Entwickler einfachen Zugang zu App-Schnittstellen und anderen Ressourcen von Siemens und Partnern. Denn je einfacher wir die Plattform machen, desto mehr wird sie skalieren.

Nun zum wichtigen Thema Nachhaltigkeit. Ich möchte zwei Beispiele hervorheben:

Eine wichtige Vereinbarung haben wir mit Intel bekannt gegeben: Wir wollen gemeinsam die Digitalisierung und Nachhaltigkeit in der Fertigung von Mikroelektronik vorantreiben – und zwar weltweit, in der gesamten Wertschöpfungskette dieser Industrie.

Wir werden das Design von Chips und die Abläufe in der Halbleiterfertigung optimieren. Gemeinsame Teams arbeiten an zahlreichen Themen wie Energiemanagement und der Reduzierung des CO₂-Fußabdrucks. Außerdem wollen wir mit High-Tech-Automatisierung und Datenanalytik die Effizienz und die Ausbeute steigern. Mit dieser durchgehenden digitalen Kette in der Fertigung sichern wir höchste Qualität.

Bei unserem langjährigen Kunden HEINEKEN haben wir beim Thema Nachhaltigkeit klein angefangen und sind jetzt groß im Geschäft. Denn aus einem Beratungsprojekt wurde ein umfassendes Dekarbonisierungs-Programm für das gesamte Unternehmen.

Es begann damit, dass gemeinsame Teams mit einem digitalen Energie-Zwilling eine HEINEKEN-Brauerei zuerst simuliert und dann analysiert haben. Sie haben herausgefunden, dass eine typische HEINEKEN-Brauerei bis zu 20 Prozent Energie sparen, und eine CO₂-Reduktion von durchschnittlich 50 Prozent erreichen kann.

Mit diesem Ergebnis hat uns HEINEKEN zum langfristigen Partner gemacht. Wir werden den Energieverbrauch und den CO₂-Fußabdruck an mehr als 15 Standorten weltweit senken. Und es besteht Potenzial für mehr.

Dafür setzen wir eine breite Palette skalierbarer Lösungen und Services aus dem Siemens Xcelerator Portfolio ein. Wir unterstützen so das ambitionierte Netto-Null-Ziel von HEINEKEN.

Mit dem Umbau des größten Anteils unsers SW-Geschäftes zum SaaS-Geschäft, also SW as a Service-Geschäft, bin ich sehr zufrieden.

Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, erreichte ein sehr gesundes Niveau von 15 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der Cloud-ARR-Anteil beträgt bereits 1,3 Milliarden Euro, was 33 Prozent des gesamten ARR entspricht.

Wir gehen davon aus, das 40 Prozent-Ziel ein Jahr früher als geplant zu erreichen.

12.600 Kunden haben sich inzwischen für das SaaS-Geschäftsmodell entschieden. Der Großteil davon sind kleine und mittlere Unternehmen.

Damit übergebe ich an Ralf Thomas. Er wird Ihnen weitere Details zu unserer operativen Leistung geben.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls herzlich zu unserer telefonischen Pressekonferenz. Erlauben Sie mir zu Beginn, wie immer, einen kurzen Hinweis auf unsere Ergebnisveröffentlichung, in der Sie die Ergebnisse aller Geschäfte, inklusive Siemens Healthineers, finden. Ich freue mich nun, weitere Details zu unserem erfolgreichen Start in das neue Geschäftsjahr mit Ihnen zu teilen.

Wir beginnen mit den Ergebnissen zu Digital Industries.

Das Automatisierungsgeschäft verzeichnete erwartungsgemäß einen sequenziellen Anstieg im Auftragseingang, nachdem es im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2023 die Talsohle erreicht hatte.

In unserem kurzzyklischen Automatisierungsgeschäft konnten wir die erwartete fortschreitende Normalisierung des Bestellverhaltens beobachten.

Wie Roland Busch bereits erwähnt hat, bauten unsere Kunden und Distributoren ihre Lagerbestände weiter ab und waren zudem von der gedämpften Konjunktur und dem verhaltenen Investitionsklima in wichtigen Regionen wie Europa und China betroffen.

Insgesamt ging der Auftragseingang bei DI im Vergleich zum starken Vorjahresquartal um 31 Prozent auf 4 Milliarden Euro zurück; das Book-to-Bill-Verhältnis lag bei 0,87.

Die Normalisierung des Bestellverhaltens war in der Diskreten Automatisierung am stärksten ausgeprägt.

Das Softwaregeschäft hingegen erreichte erneut ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1. Nach einem außergewöhnlich starken vierten Quartal und wie bereits erwähnt lag der Auftragseingang aufgrund eines geringeren Volumens aus Großaufträgen unter dem Niveau des Vorjahres.

Insgesamt ist unser Auftragsbestand bei Digital Industries auf 10,4 Milliarden Euro zurückgegangen. Davon entfallen rund 5 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft.

Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand mit 5,4 Milliarden Euro circa 700 Millionen Euro unter dem Wert des vierten Quartals. Diese Entwicklung zeigt, dass wir uns bei der Reichweite des Auftragsbestands weiter in Richtung des Niveaus vor der Pandemie bewegen.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die mit 1 Prozent leicht zurückgegangen sind.

Dabei verzeichneten die Automatisierungsgeschäfte einen moderaten Rückgang um 4 Prozent. Dieser betraf die Diskrete Automatisierung und die Prozessautomatisierung in ähnlichem Maße, bedingt durch einen niedrigeren Beitrag von kurzzyklischen Aufträgen, die direkt mit Bestellung ausgeliefert und verrechnet wurden.

Das Softwaregeschäft ist mit einem deutlichen Plus von 8,5 Prozent gut in das neue Jahr gestartet, angetrieben durch das PLM-Geschäft, das um 13 Prozent anstieg.

Wie von uns erwartet und im vergangenen November bereits dargelegt, blieben die Umsatzerlöse im EDA-Geschäft auf Vorjahresniveau und waren im Vergleich zum außergewöhnlich starken Vorquartal sequenziell rückläufig.

Die Ergebnismarge erreichte mit 19,6 Prozent das von uns im November prognostizierte Niveau.

Ausschlaggebend dafür waren eine niedrigere Kapazitätsauslastung bei den Automatisierungsgeschäften und eine ungünstigere Zusammensetzung des Produkt-Mix.

Digital Industries erzielte im ersten Quartal für die „economic equation“ ein neutrales Nettoergebnis.

Durch Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen aus vorangegangenen Quartalen konnten wir die Kosteninflation in diesem Quartal, getrieben vor allem durch höhere Löhne und Gehälter, ausgleichen.

Wie bereits angekündigt, werden weitere Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität zu einer positiven „economic equation“ für das gesamte Geschäftsjahr 2024 führen.

Unsere Investitionen in Cloud-Technologien belasteten im ersten Quartal die Marge von Digital Industries mit 120 Basispunkten, was sich voraussichtlich auch in gleicher Höhe auf das Gesamtgeschäftsjahr 2024 auswirken wird.

Digital Industries verbesserte die Cash Conversion-Rate gegenüber dem Vorjahr auf 0,68, was auch das typische saisonale Muster aufgrund von Bonuszahlungen für variable Vergütungselemente im ersten Quartal widerspiegelt. Das Nettoumlaufvermögen blieb auf Niveau des Vorquartals.

Ab dem zweiten Quartal erwarten wir wie im Vorjahr eine kontinuierliche Steigerung bei der Cash-Generierung.

Bei der geographischen Betrachtung ergibt sich folgendes Bild:

Wie bereits erwähnt, hat sich die Nachfrage im Automatisierungsgeschäft über unsere wichtigsten Regionen hinweg im Vergleich zum starken Vorjahresquartal weiter normalisiert.

Darüber hinaus belastete das eher träge wirtschaftliche Umfeld den Auftragseingang. Wie von uns erwartet und im November angekündigt, machte sich diese Entwicklung weiterhin am deutlichsten in China bemerkbar, wo sich der anhaltende Abbau der Lagerbestände unserer Kunden bis in die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2024 hinziehen könnte.

In den anderen Regionen wie Europa und den USA gehen wir davon aus, dass sich die Lagerbestände unserer Kunden bis Mitte des Geschäftsjahres 2024 größtenteils wieder normalisieren werden.

Entsprechend des Auftragseingangsrückgangs im kurzzyklischen Automatisierungsgeschäft und der weiteren Normalisierung des Auftragsbestands haben sich die Umsatzerlöse in unseren wichtigsten Regionen gegenüber dem hohen Vorjahresniveau abgeschwächt.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Endmärkte erwarten wir für die nächsten Quartale eine eher gedämpfte Wachstumsdynamik beim Produktionsvolumen unserer Kunden, insbesondere in exportorientierten Branchen wie dem Maschinenbau.

Unsere DI-Teams sehen diese Entwicklung weiterhin als vorübergehend an und erwarten in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2024 eine Verbesserung, getrieben durch langfristige Nachfragetrends und ein sich aufhellendes Investitionsklima.

Wie bereits angekündigt, investieren wir gezielt und umsichtig in branchenspezifische Anwendungen, um den Kundennutzen zu erhöhen und Wachstum zu stimulieren.

Gleichzeitig betreiben wir ein strenges Kostenmanagement und setzen unsere Produktivitätsmaßnahmen konsequent um.

Wir bestätigen den Ausblick für das Umsatzerlöswachstum bei Digital Industries für das Geschäftsjahr 2024 zwischen 0 und 3 Prozent und unseren angestrebten Zielkorridor für die Ergebnismarge in einer Bandbreite von 20 bis 23 Prozent.

Wie bereits im November mit unserer Gesamtjahresprognose angekündigt, setzt dies voraus, dass die globale Nachfrage im Automatisierungsgeschäft, insbesondere in China, in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres wieder anziehen wird.

Aus heutiger Sicht werden wir nach einem erwartet verhaltenen Start im ersten Quartal im zweiten Quartal eine weitere sequenzielle Verbesserung der Auftragslage sehen, die jedoch immer noch deutlich unter dem Vorjahresniveau liegen wird.

Wir gehen davon aus, dass die Umsatzerlöse von DI im zweiten Quartal moderat unter dem Niveau des starken Vorjahresquartals liegen werden.

Das Wachstum im Softwaregeschäft wird erwartungsgemäß stark von höheren EDA-Umsätzen getrieben, die das schwächere Wachstum im Automatisierungsgeschäft teilweise ausgleichen.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge auch im zweiten Quartal am unteren Ende der Gesamtjahresprognose von 20 bis 23 Prozent liegen wird, im Vergleich zu einem sehr starken Vorjahresquartal mit äußerst günstigem Produktmix und hoher Kapazitätsauslastung.

Kommen wir nun zu der wirklich herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im ersten Quartal erneut abgeliefert hat.

Das SI-Team erzielte in robusten Endmärkten ein exzellentes Wachstum im Geschäftsvolumen, und verbesserte die operative Ergebnismarge zum dreizehnten Mal in Folge gegenüber dem Vorjahresquartal.

Insgesamt stieg der Auftragseingang gegenüber dem starken Vorjahresquartal um 1 Prozent an, was vor allem auf den Zuwachs von 4 Prozent im Buildings-Geschäft zurückzuführen ist. Der Auftragseingang sowohl im Electrification- als auch im Electrical Products-Geschäft profitierte erneut von einer Reihe größerer Aufträge, insbesondere bei Rechenzentren. Das Electrification-Geschäft blieb auf Niveau des starken Vorjahresquartals, während das Electrical Products-Geschäft um 3 Prozent zurückging.

Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure stieg auf 17 Milliarden Euro – und damit auf ein neues Rekordniveau.

Das Umsatzerlöswachstum betrug insgesamt 9 Prozent. Den stärksten Beitrag lieferte das Electrification-Geschäft mit einem bemerkenswerten Zuwachs von 20 Prozent.

Ihren Wachstumskurs setzten auch das Buildings-Geschäft mit 6 Prozent und das Electrical Products-Geschäft mit 4 Prozent fort.

Die Ergebnismarge erreichte mit 18,3 Prozent einen neuen Rekordwert bei höheren Umsatzerlösen und gesteigener Kapazitätsauslastung. Zudem profitierte sie mit einem Plus von 190 Basispunkten aus der teilweisen Auflösung einer Verbindlichkeit in Verbindung mit früheren Portfolioaktivitäten.

Belastungen aus der Kosteninflation, die sich vor allem aus höheren Löhnen und Gehältern ergab, konnten wir durch Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen aus vorangegangenen Quartalen mehr als ausgleichen – und wir erwarten, dass dies auch im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres so bleiben wird.

Der Free Cash Flow und die Cash Conversion-Rate zeigten sich zum Start ins neue Geschäftsjahr robust und verbesserten sich im Vergleich zum Vorjahr wesentlich.

Das Nettoumlaufvermögen stieg saisonal bedingt an. Höhere Vorräte wurden bewusst in Kauf genommen, um die anhaltende Wachstumsdynamik abzusichern.

Wie in den Vorjahren werden wir in den kommenden Quartalen eine massive Verbesserung bei der Cash-Generierung sehen.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung waren die USA mit einem Wachstum im Auftragseingang von 4 Prozent führend, getrieben durch das Buildings-Geschäft und größere Aufträge bei Rechenzentren.

Der stärkste Wachstumsmotor für die Umsatzerlöse waren die USA und Europa ohne Deutschland. Dies war vor allem der konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands und den damit einhergehenden zweistelligen Wachstumsraten in diesen Regionen zu verdanken.

Das Geschäft in China war aufgrund der verhaltenen Nachfrage weiterhin gedämpft.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir wie in den vorherigen Quartalen weiterhin reales Wachstum. Dabei sind Investitionen unserer Kunden in Nachhaltigkeit ein wichtiger Treiber in fast allen Marktsegmenten, wie zum Beispiel bei der Elektrifizierung und der Integration erneuerbarer Energien.

Nach einem starken Start bestätigen wir unsere Jahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum in einer Bandbreite von 7 bis 10 Prozent sowie für die Ergebnismarge in einer Bandbreite von 15 bis 17 Prozent.

Für das zweite Quartal erwarten wir auf Basis des sehr starken Vorjahresquartals ein Wachstum der Umsatzerlöse zwischen 5 und 7 Prozent, die jedoch sequenziell deutlich steigen werden.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge im zweiten Quartal eher am unteren Ende der Jahresprognose liegen wird.

Mobility hat das Geschäftsjahr mit starken Leistungen bei Auftragseingang und Umsatzerlösen begonnen und verbesserte sowohl die Profitabilität als auch den Free Cash Flow.

Der Auftragseingang lag im ersten Quartal bei 5,6 Milliarden Euro; ein Plus von 92 Prozent.

Darin enthalten sind mehrere Großaufträge, zum Beispiel zwei Aufträge in Österreich im Wert von zusammen 1,3 Milliarden Euro. Zudem verbuchte Mobility einen weiteren Anteil am Ägypten-Projekt von rund 700 Millionen Euro, nachdem der Vertrag für die zweite und dritte Linie Ende Dezember 2023 rechtswirksam in Kraft getreten war.

Der Auftragsbestand stieg weiter an und beläuft sich nun auf 47 Milliarden Euro.

Im ersten Quartal stiegen die Umsatzerlöse von Mobility um 12 Prozent, mit zweistelligen Wachstumsraten in allen Geschäften, getrieben durch eine starke Abarbeitung des Auftragsbestands. Besonders erfreulich war das Wachstum im Servicegeschäft mit einem Plus von 20 Prozent.

Bei diesen höheren Umsatzerlösen verbesserte sich die Ergebnismarge von Mobility auf 9,3 Prozent. Sie profitierte zudem von einigen nachlaufenden russlandbezogenen Effekten in Höhe von rund einem Prozentpunkt.

Mobility hat den Free Cash Flow im Vergleich zum Vorjahr erheblich verbessert; allerdings blieb dieser aufgrund saisonal bedingt niedrigerer Meilensteinzahlungen und Auszahlungen für Boni noch im negativen Bereich. Hier erwarten wir eine deutliche Verbesserung im zweiten Quartal.

Für das zweite Quartal erwarten wir auf Basis der konsequenten Abarbeitung unseres Auftragsbestands ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum im hohen einstelligen Prozentbereich.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge im zweiten Quartal zwischen 8 und 9 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun kurz zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte. Im Anhang, auf Seite 22 der Präsentation, finden Sie wie üblich die detaillierte Ergebnisüberleitung.

Siemens Financial Services lieferte im ersten Quartal ein besonders starkes Ergebnis ab. Ausschlaggebend dafür war das Equity Business mit dem Verkauf eines Anteils an einer Beteiligung, der wie erwartet im ersten Quartal abgeschlossen wurde.

Sehr erfreulich sind auch die sich fortsetzenden operativen Erfolge der Portfolio Companies. Hier prüfen wir, wie schon mehrfach ausgeführt, alle strategischen Optionen für den bestmöglichen Eigentümer des Geschäfts.

Wie Roland Busch bereits angesprochen hat, haben wir einen Gewinn von 479 Millionen Euro aus der Siemens Energy Beteiligung verbucht. Dieser Gewinn ergab sich aus der Übertragung eines 8-Prozent-Anteils an der Siemens Energy AG an den Siemens Pension-Trust e.V. und die Beendigung der Bilanzierung nach der At Equity-Methode.

Damit entfällt künftig eine wesentliche Einflussgröße für die Volatilität in unserer Gewinn- und Verlustrechnung.

Beim Free Cash Flow sahen wir im ersten Quartal sehr deutliche Verbesserungen gegenüber dem Vorjahr über alle industriellen Geschäfte hinweg.

Das Nettoumlaufvermögen stieg saisonal bedingt um 1 Milliarde Euro an. Dies ist hauptsächlich auf vorübergehend erhöhte Vorräte zurückzuführen, die in den kommenden Quartalen durch weiteres Wachstum wieder reduziert werden.

Basierend auf unserem erfolgreichen Working Capital Management sind wir sehr zuversichtlich, auch zukünftig mit einem starken zweistelligen Cash Return on Revenue, also dem Verhältnis von Free Cash Flow zu Umsatz, Maßstäbe für unsere Industrie setzen zu können.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, wirkten außerhalb des Free Cash Flow Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 2,1 Milliarden Euro in Verbindung mit der bekannten Akquisition eines 18 Prozent-Anteils an Siemens Limited, Indien von Siemens Energy.

Darüber hinaus haben wir unser Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 3 Milliarden Euro im Januar dieses Jahres zu einem äußerst attraktiven Durchschnittspreis von 121 Euro abgeschlossen.

Wie bereits im November 2023 angekündigt, starten wir zeitnah mit einem neuen, erweiterten Aktienrückkaufprogramm von bis zu 6 Milliarden Euro mit einer Laufzeit von bis zu 5 Jahren.

Auf Basis des erfolgreichen Starts in das Geschäftsjahr 2024 bestätigen wir unsere Prognose für das laufende Geschäftsjahr.

Wir erwarten für den Siemens-Konzern ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 4 bis 8 Prozent und eine Book-to-Bill-Ratio von über 1.

Wir gehen davon aus, dass wir im Geschäftsjahr 2024 durch das profitable Wachstum unseres Industriellen Geschäfts ein höheres

unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, ohne Berücksichtigung der Siemens Energy Beteiligung, in einer Bandbreite von 10 Euro 40 Cent bis 11 Euro erreichen werden.

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

Meine Damen und Herren, makroökonomische Schwankungen beobachten wir natürlich weiterhin sehr genau, um bei Bedarf schnell reagieren zu können.

Unsere Prioritäten sind klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig hohe Free Cash Flows generieren.

Und zum Schluss möchte ich nicht die Gelegenheit verpassen, allen unseren Kolleginnen und Kollegen für ihr großes Engagement zu danken, mit dem sie zu diesem erfolgreichen Geschäftsjahresauftakt beigetragen haben.

Und damit danke ich Ihnen für Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit.

* * *