

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q2/2024**

**„SOLIDE LEISTUNG IM ZWEITEN
QUARTAL – AUSBLICK BESTÄTIGT“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 16. Mai 2024

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

und danke, dass Sie sich die Zeit für uns nehmen.

Wir haben im zweiten Quartal eine solide Leistung erbracht. Wir sind widerstandsfähig in einer Zeit, die weiter von einer zurückhaltenden wirtschaftlichen Lage geprägt ist.

Unser Umsatz hat eine robuste Dynamik, das heißt, die Nachfrage unserer Kunden ist ungebrochen stark. Sie vertrauen darauf, dass wir sie bei ihrer digitalen und nachhaltigen Transformation unterstützen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz erreichte mit 1,07 einen starken Wert, wobei alle Geschäftsbereiche über 1 lagen, mit Ausnahme von Digital Industries.

Der Auftragsbestand stieg weiter. Wir haben nun einen Rekordwert von 114 Milliarden Euro. Das stützt unser künftiges profitables Wachstum. Der Auftragseingang lag bei 20,5 Milliarden Euro. Damit liegen wir organisch 12% niedriger. Allerdings gegenüber einem hohen Vergleichswert geprägt von einem Großauftrag für Lokomotiven in Indien im Vorjahresquartal.

Smart Infrastructure verzeichnete einen Rekord beim Auftragseingang – ein zweistelliges Plus – und liegt erstmals über der Marke von 6 Milliarden Euro. Digital Industries wuchs sequenziell, getrieben vom sehr starken Softwaregeschäft. Der Auftragseingang in der Automatisierung lag jedoch leicht unter dem ersten Quartal, da die Nachfrage immer noch verhalten ist.

Die Lagerbestände bei Kunden und Vertriebspartnern blieben insbesondere in China hoch. Wir erwarten, dass sich die Lage in den kommenden Quartalen kontinuierlich verbessert, jedoch langsamer als bisher erwartet. Hauptgrund ist die verhaltene Entwicklung in China, auch aufgrund von Überkapazitäten in bestimmten Kundenbranchen, wie beispielsweise Solarenergie oder Elektroautos. Zudem kommen die wichtigen exportgetriebenen Märkte Europas, wie etwa Deutschland, nur sehr langsam auf Touren.

Wir haben die Aufträge konsequent abgearbeitet. Das führte zu einer stabilen Umsatzentwicklung auf vergleichbarer Basis von 19,2 Milliarden Euro.

Klare Beiträge zum Wachstum kamen von Mobility und Smart Infrastructure. Beide stiegen um 6%. Siemens Healthineers wuchs um 3%.

Wie bereits angekündigt, verzeichnete Digital Industries einen Rückgang beim Umsatz von 11%. Hier schlugen sich Effekte aus einem erheblich geringeren kurzzyklischen Produktgeschäft nieder.

Gleichzeitig wies das Vergleichsquarter aus dem letzten Jahr ein Rekordniveau aus. Dies wurde durch ein hohes zweistelliges Wachstum im Softwaregeschäft nur teilweise ausgeglichen. Vor allem Halbleiterkunden fragten unsere Software stark nach.

Auf das Elektrifizierungsgeschäft von Smart Infrastructure bin ich erneut sehr stolz. Mit einem hervorragenden Wachstum von 14% zeigte es große Wettbewerbsstärke. Das starke Momentum bei Datenzentren und bei der Stromverteilung hält an. Insgesamt verzeichneten wir ein Ergebnis des Industriellen Geschäfts von 2,5 Milliarden Euro, nahe am Niveau des Vorjahres.

Die Steigerungen bei Smart Infrastructure und Healthineers glichen die aktuelle Schwäche im hoch profitablen Automatisierungsgeschäft von Digital Industries fast aus. Dies ergab eine Ergebnismarge von 14%.

Nach einem starken Start im ersten Quartal haben wir eine konsistente Leistung beim Free Cash Flow erzielt: 2,1 Milliarden Euro im Industriellen Geschäft. Daher liegt unser kumulierter Free Cash Flow zum Halbjahr über dem Niveau des Vorjahres.

Nach der bisherigen soliden Leistung im ersten Halbjahr werden wir uns weiterhin darauf konzentrieren, unseren Rekordauftragsbestand profitabel abzuarbeiten. Daher bestätigen wir unsere Konzernprognose für das Geschäftsjahr 2024 in allen Kennzahlen.

Wir senken jedoch unsere Erwartungen für das Umsatzwachstum von Digital Industries um 7,5 Prozentpunkte im Mittelpunkt und für die Profitabilität um 200 Basispunkte.

Eine gute Nachricht: Nach dem starken ersten Halbjahr engen wir den Ausblick für Smart Infrastructure ein und heben das untere Ende von Umsatzwachstum und Profitabilität um jeweils 100 Basispunkte an.

Operativ haben wir also erneut geliefert, wir kommen aber auch bei der Umsetzung unserer langfristigen strategischen Prioritäten deutlich voran. Dabei ist die Optimierung unseres Portfolios ein zentrales Element. Hier haben wir einige wichtige Schritte gemacht.

Der bedeutendste: Innomatics, das wir als starkes unabhängiges Unternehmen aufgestellt haben, wird nun die Zukunft mit dem neuem Eigentümer KPS Capital Partners gestalten. Dazu später mehr.

Darüber hinaus haben wir eine passgenaue -Akquisition angekündigt, nämlich das Geschäft industrieller Antriebstechnologie von ebm-papst. Dies wird unsere Einheit Motion Control stärken. Damit erschließen wir Wachstumschancen bei batteriebetriebenen Antriebslösungen.

Künstliche Intelligenz ist eine Superkraft für alle unsere Branchen – und sie treibt auch unser organisches Wachstum bei nachhaltigen und digitalen Technologien. Ich gehe später ausführlicher auf industrielle KI ein, speziell bei der Hannover Messe, und auch unser neues EcoTech Label sowie unserer wachsendes Ökosystem.

Noch einige Einzelheiten zu den Zahlen. Die makroökonomische Dynamik zeigt sich auch in der regionalen Entwicklung des Umsatzes:

Die Region Amerika ragte mit einem Plus von 8% hervor, mit einer starken USA. EMEA ging aufgrund von einer Schwäche in Deutschland um 2% zurück. Die Region Asien und Australien ging um 5% zurück, bedingt durch die Situation in China.

Das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, lag bei ordentlichen 2 Euro 73 Cent.

Nun zum Portfolio. Wir optimieren weiter und schärfen unser Profil als Technologieunternehmen. Wir suchen konsequent nach den besten Eigentümern für unsere Portfolio Companies. Mit KPS Capital Partners haben wir nun einen idealen Käufer für Innomatics gefunden. Der Kaufpreis beträgt 3,5 Milliarden Euro.

Weil das Angebot von KPS überaus attraktiv ist, werden wir einen Börsengang nicht weiter verfolgen. KPS hat eine ausgezeichnete Erfolgsbilanz bei der Übernahme von Unternehmen in der Fertigungsindustrie. KPS besitzt tiefes, unternehmensübergreifendes Know-how von Fertigungsprozessen und wird Innomatics dabei unterstützen, seine globale Marktführerschaft aufrechtzuerhalten.

Dies bietet Innomatics und seinen 15.000 hochmotivierten Kolleginnen und Kollegen hervorragende Möglichkeiten, ihre Märkte bestmöglich zu bedienen und ihr volles Wachstumspotenzial zu realisieren.

Wir erwarten nach dem Abschluss einen Buchgewinn nach Steuern von rund 2 Milliarden Euro. Ein toller Beweis, wie Siemens den Wert von Unternehmensteilen steigern kann. Den Abschluss der Transaktion erwarten wir für die erste Hälfte des Geschäftsjahres 2025.

Auch die Entflechtung der Geschäftsaktivitäten von Siemens und Siemens Energy in Indien macht gute Fortschritte.

Der Aufsichtsrat von Siemens Limited India hat einer Abspaltung zugestimmt. Die formale Trennung ist damit voll auf Kurs, um eine Börsennotierung von Siemens Energy India Limited in 2025 zu erreichen.

Und natürlich arbeiten wir weiter an der Optimierung unseres Portfolios.

Nun zu den neuesten Innovationen: Mit der Einführung unsers EcoTech Labels setzen wir neue Maßstäbe bei der Transparenz in der Nachhaltigkeit. Jedes Produkt besitzt ein standardisiertes Produktdatenblatt der wichtigsten Umweltkriterien. Kunden können aufgrund dieser Daten bessere Entscheidungen für ihre Nachhaltigkeit treffen – anhand objektiver Kriterien, die den gesamten Lebenszyklus abdecken.

Viele Siemens-Produkte basieren bereits auf unserem Ökodesign-Ansatz. Ein herausragendes Beispiel ist der Sentron ECPD. Ein Schutzschaltgerät, das elektronisch schaltet, bis zu 1000-Mal schneller und präziser, erstmals mit moderner Halbleitertechnik.

Es kann über 10 Geräte ersetzen und spart damit 80% Elektronik und 90% Metall. In einem Schaltschrank hat es rund zehnmal weniger Platzbedarf. Und es hat einen intelligenten Algorithmus.

Wenn viele LED gleichzeitig eingeschaltet werden, etwa in einem Tunnel oder einem Parkhaus, würden herkömmliche Geräte den Stromkreis abschalten. Nicht unser neuer Schalter: Er erkennt die Situation und managt den Strom intelligent. Wenn unsere Kunden LED-Beleuchtung jetzt in großem Stil einsetzen wollen, ist das viel einfacher: weniger Aufwand für die Installation, und vor allem sparen sie Kilometer an Kupferkabel ein.

Falls Sie bei uns auf der Hannover Messe waren, haben Sie selbst erlebt, mit welcher Begeisterung unsere Kolleginnen und Kollegen über unsere Produkte sprechen, wie breit und tief unser Branchenwissen ist, und vor allem, wie intensiv die Beziehungen zu Kunden und Partnern sind.

Und wir haben an vielen Stellen gezeigt, dass Künstliche Intelligenz eine Superkraft für unsere Industrien ist. Mit dem Chef von NVIDIA Omniverse, Rev Lebedian, habe ich vorgestellt, wie wir gemeinsam mit generativer KI die Visualisierung von Produkten revolutionieren.

Ein wichtiger Schritt ins industrielle Metaverse, einem exakten Abbild der realen Welt im digitalen Raum, fotorealistisch, in Echtzeit und physikbasiert.

Wir verbinden Omniverse mit unserer PLM-Software Teamcenter X. Wir haben eindrucksvoll gezeigt, wie mächtig diese KI-gestützte Technologie ist. Damit können die Ingenieure des koreanischen Schiffsbauers HD Hyundai einen digitalen Zwilling von wasserstoffbetriebenen Schiffen mit mehr als sieben Millionen Teilen visualisieren und damit interagieren. Das spart Zeit und Kosten, vermeidet Fehler und erleichtert Arbeitsabläufe.

Das industrielle Metaverse hat ganz konkreten Mehrwert für unsere Kunden. Und basierend auf unserer erfolgreichen Arbeit mit Microsoft und unserem Pilotkunden Schaeffler skalieren wir generative KI jetzt im großen Stil in Fabriken.

Der Siemens Industrial Copilot ist jetzt mit unserem TIA-Portal verbunden. Auch ohne tiefe Programmierkenntnisse können Kunden damit komplexen Code für die Automatisierung erzeugen. Das beschleunigt auch ihre Entwicklungsprozesse enorm und ist ein Schub für ihre Produktivität.

Das ist nur der Anfang – wir arbeiten an Copilot-Lösungen für verschiedene Branchen und entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Und wir haben auf der Hannover Messe auch einen weiteren Baustein für Siemens Xcelerator vorgestellt: Electrification X, eine umfassende Applikation oder „App“, mit der Energie-Netzwerke in verschiedenen Branchen verwaltet werden können.

Im Siemens Xcelerator Portfolio haben wir nun Building X, Grid Scale X, Railigent X und Industrial Operations X.

Das beispiellose Wachstum bei KI bedeutet auch einen weltweiten Boom bei Rechenzentren – und damit einen stark steigenden Bedarf an Elektrifizierung. Für uns bedeutet das eine Fülle von Möglichkeiten, bei Bestandskunden wie den großen IT und Tech-Firmen, den sogenannten Hyperscalern, und zunehmend auch bei weltweit operierenden Anbietern von Rechenzentren-Dienstleistungen.

Hier zeigt sich erneut, wie wir die reale und die digitale Welt verbinden, und dabei helfen, nachhaltige Rechenzentren aufzubauen: Wir liefern die gesamte Elektrifizierung für Niederspannungs- und Mittelspannung, sowie Brandschutz und Gebäudemanagement.

Im Betrieb kombinieren wir das mit digitalen Anwendungen aus unserem Siemens Xcelerator Portfolio, wie digitalen Zwillingen und KI-basierter Optimierung der Kühlung.

Für Elektrifizierung erweitern wir gerade unsere Kapazitäten. Das wird unsere Marktposition im Jahr 2025 weiter stärken: Im ersten Halbjahr sind wir stark gewachsen, plus 25% beim Umsatz und haben einen herausragenden Auftragseingang verbucht. Das deutet auf einen weiteren Zuwachs bei den Marktanteilen hin.

Wir erwarten für das gesamte Geschäftsjahr 2024 ein Auftragswachstum im 20%-Bereich.

Beim Thema Nachhaltigkeit möchte ich drei Beispiele hervorheben: Mit Mercedes Benz haben wir gemeinsam einen digitalen Energiezwilling entwickelt. In unserer strategischen Partnerschaft bringen wir damit mehr Energieeffizienz und Nachhaltigkeit in das Design neuer Fabriken und auch für den Umbau bestehender Fertigungen.

Der digitale Zwilling wurde in der „Factory 56“ in Sindelfingen entwickelt und getestet. Nun wird er helfen, die Planungszeiten erheblich zu verkürzen.

Ich freue mich sehr über unsere neue Partnerschaft mit Foxconn. Wir haben vereinbart, die digitale Transformation und Nachhaltigkeit voranzutreiben und gemeinsam an der Fabrik der Zukunft zu arbeiten. Wir werden ein skalierbares und nahtloses Ökosystem aufbauen, das Entwicklung und Fertigung mit einem Höchstmaß an Automatisierung verbindet.

In unserer langjährigen Partnerschaft mit Brightline schlagen wir ein neues Kapitel auf: Brightline West hat sich für Siemens Mobility entschieden. Wir sind der bevorzugte Bieter für zehn Züge für Amerikas erste Zugverbindung mit Hochgeschwindigkeit.

Diese nächste Generation von Zügen wird neueste digitale Technologien wie Railigent X haben. Und sie wird 30% energieeffizienter als andere Hochgeschwindigkeitszüge sein.

Unser digitales Geschäft ist weiterhin auf starkem Wachstumskurs. Nach dem ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2024 haben wir 3,8 Milliarden Euro Umsatz, ein Plus von 13%. Die Portfolioerweiterungen bei Siemens Xcelerator werden unser cloudbasiertes Wachstum in all unseren Geschäftsbereichen unterstützen.

Und damit zu Software as a Service, ein wichtiger Beitrag zum digitalen Geschäft. Wie Sie wissen, bringen wir große Teile unseres Softwaregeschäfts in die Cloud.

Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, erreichte ein sehr gesundes Niveau von 15% gegenüber dem Vorjahr. Der Cloud-ARR-Anteil beträgt bereits 1,5 Milliarden Euro, was nun 37% des gesamten ARR entspricht. Das 40%-Ziel ist greifbar nah.

Alles deutet auf ein starkes Momentum hin, und inzwischen haben sich 14.700 Kunden für das SaaS-Geschäftsmodell entschieden. Der Großteil davon sind kleine und mittlere Unternehmen.

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 soliden zweiten Quartal und unsere Erwartungen für den weiteren Geschäftsverlauf mit Ihnen zu teilen.

Wir beginnen mit Digital Industries. Der Auftragseingang lag mit insgesamt 4,3 Milliarden Euro zwar über dem ersten Quartal, jedoch 12 Prozent unter dem Wert des Vorjahres; das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 0,94.

Das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries verzeichnete einen leichten Rückgang im Auftragseingang gegenüber dem Vorquartal, lag jedoch über der Talsohle im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2023.

Wie Roland Busch bereits erwähnt hat, blieb das Marktumfeld aufgrund der zurückhaltenden Wirtschafts- und Investitionstätigkeit in wichtigen Regionen wie China und Europa weiter herausfordernd.

Der langsame Abbau der Lagerbestände bei Kunden und Distributoren, insbesondere in China, sowie starker lokaler Wettbewerb in unteren und mittleren Marktsegmenten dämpften die Nachfrage.

Eine schwache Auftragslage war vor allem in den Diskreten Automatisierungsgeschäften zu spüren. Das Softwaregeschäft hingegen erreichte eine zweistellige Wachstumsrate im Auftragseingang und ein Book-to-Bill-Verhältnis von signifikant über 1, getrieben von der hohen EDA-Nachfrage unserer Halbleiterkunden.

Der Auftragsbestand bei Digital Industries sank weiter auf 10,2 Milliarden Euro. Davon entfielen 5,4 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft, das damit erstmals den Auftragsbestand im Automatisierungsgeschäft übertraf.

Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand mit 4,8 Milliarden Euro um rund 600 Millionen Euro unter dem Wert des ersten Quartals und entwickelt sich weiter in Richtung des Niveaus vor der Pandemie.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen bei Digital Industries, die wie angekündigt mit 11 Prozent zurückgegangen sind. Dabei verzeichneten die Automatisierungsgeschäfte einen Rückgang um 20 Prozent gegenüber dem Rekordwert des Vorjahresquartals.

Dieser Rückgang betraf die Diskrete Automatisierung mit 23 Prozent und die Prozessautomatisierung mit 13 Prozent, jeweils bedingt durch einen niedrigeren Beitrag von kurzzyklischen Aufträgen, die quasi direkt mit Bestellung ausgeliefert und verrechnet werden.

Durch das ausgezeichnete Wachstum im Softwaregeschäft von 19 Prozent konnte dieser Rückgang teilweise kompensiert werden, angetrieben durch ein herausragendes EDA-Geschäft, das um mehr als 50 Prozent zulegte. Das PLM-Geschäft wuchs um 5 Prozent.

Die Ergebnismarge der DI erreichte 16,5 Prozent und ging damit deutlich zurück. Ausschlaggebend für diese Entwicklung waren vorwiegend eine niedrigere Kapazitätsauslastung, bedingt durch rückläufige Umsatzerlöse, und eine ungünstigere Zusammensetzung des Produktmixes in den Automatisierungsgeschäften mit einem geringeren Anteil an margenstärkeren Produkten.

Digital Industries verzeichnete im zweiten Quartal eine leicht positive „economic equation“. Wie bereits erwähnt, werden die ergriffenen Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität erst gegen Ende des Geschäftsjahres 2024 zunehmend ihre Wirkung entfalten.

Unsere Investitionen in Cloud-Technologien in Höhe von 64 Millionen Euro im zweiten Quartal belasteten die Marge von Digital Industries erwartungsgemäß mit 140 Basispunkten.

Digital Industries erzielte eine Cash Conversion-Rate von 0,76. Dies war in erster Linie auf die Verschiebung von Zahlungen für größere Softwareaufträge zurückzuführen, die erst gegen Ende des zweiten Quartals gebucht wurden.

Der Absolutbetrag an generiertem Cash wurde natürlich durch das rückläufige Ergebnis erheblich beeinträchtigt.

Bei der geographischen Betrachtung ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits erwähnt, erholt sich die Auftragslage im Automatisierungsgeschäft aufgrund der nach wie vor gedämpften Konjunktur in unseren wichtigsten Regionen langsamer als erwartet, und wir haben unsere Einschätzung hinsichtlich der Schnelligkeit des Lagerabbaus überprüft.

Erste schwache positive Signale bei makroökonomischen Indikatoren haben sich noch nicht in der realen Nachfrage unserer Kundenindustrien niedergeschlagen.

Am deutlichsten ist dies nach wie vor in China zu sehen, wo sich auch bei langsam anziehender Kundennachfrage der Abbau der Lagerbestände aus heutiger Sicht eher bis zum Ende des Kalenderjahres 2024 hinziehen wird.

In den anderen Schlüsselregionen, Europa und den USA, erwarten wir hingegen, dass sich die Lagerbestände bis zum Ende des Geschäftsjahres 2024 weitgehend normalisieren werden.

Entsprechend des Rückgangs an kurzzyklischen Bestellungen im Automatisierungsgeschäft und der verlangsamten Normalisierung des Auftragsbestands haben sich die Umsatzerlöse in unseren wichtigsten Regionen gegenüber ihrem Rekordniveau wesentlich abgeschwächt.

Mit Blick auf unsere wichtigsten Endmärkte erwarten öffentlich zugängliche Quellen wie Oxford Economics für die nächsten Quartale weiterhin eine eher gedämpfte Wachstumsdynamik beim Produktionsvolumen unserer Kunden, insbesondere in exportorientierten Branchen wie dem Maschinenbau und der Automobilindustrie.

Unsere DI-Teams sehen diese Entwicklung weiterhin als vorübergehend an.

Die Rückkehr zu einem ausgewogenen Wachstumspfad wird allerdings mehr Zeit in Anspruch nehmen als ursprünglich erwartet, wenn sich langfristige Nachfragetrends und ein sich aufhellendes Investitionsklima durchzusetzen beginnen.

Digital Industries geht für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2024 von einer im Vergleich zur ersten Geschäftsjahreshälfte wieder anziehenden Nachfrage in seinen Automatisierungsgeschäften aus.

Im Softwaregeschäft sehen wir eine sehr gut gefüllte Projekt-Pipeline und ein reges Interesse unserer Kunden für attraktive, umfangreiche Lizenzverträge. Daher erwarten wir in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2024 eine starke Wachstumsdynamik.

Bekanntlich führen Lizenzverträge bei Abschluss sofort zu einer Umsatzrealisierung und damit verbundenen Umsatzsprüngen im Zeitlauf. Die Zuordnung auf Quartale im zweiten Halbjahr ist besonders herausfordernd, weil materielle Umsatzbeiträge zum Ende des dritten Quartals erwartet werden.

Daher erwarten wir nun für das Geschäftsjahr 2024, dass die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis um minus 8 bis minus 4 Prozent unter dem Vorjahreswert liegen werden. Die Ergebnismarge wird nun in einer Bandbreite von 18 bis 21 Prozent erwartet.

Kommen wir nun zur erneut herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im zweiten Quartal abgeliefert hat.

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

Insgesamt stieg der Auftragseingang mit Beiträgen aus allen Geschäften um 10 Prozent und erreichte damit ein neues Allzeithoch. Dies resultierte in einem hervorragenden Book-to-Bill-Verhältnis von 1,18.

Ein wichtiger Wachstumstreiber war dabei das Electrical Products-Geschäft, das um beeindruckende 26 Prozent zulegte. Zusammen mit dem Electrification-Geschäft konnte das Electrical Products-Geschäft vor allem in den USA zahlreiche Aufträge bei Rechenzentren verzeichnen.

Insgesamt wuchs der Auftragseingang sowohl im Electrification-Geschäft als auch im Buildings-Geschäft um jeweils 4 Prozent. Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure stieg auf 18 Milliarden Euro – und damit auf ein neues Rekordniveau.

Das Wachstum der Umsatzerlöse betrug 6 Prozent. Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit starken 14 Prozent.

Einige Projekte im Solutions-Geschäft haben sich zudem in das dritte Quartal verschoben, was zu einem etwas geringeren Wachstum führte als erwartet, aber dem Geschäftsmix und damit der Margenqualität zugutekam. Sowohl das Buildings-Geschäft als auch das Electrical Products-Geschäft setzten ihren Wachstumskurs mit jeweils 2 Prozent fort.

Die operative Ergebnismarge erreichte mit 16,6 Prozent einen Rekordwert und profitierte von Skaleneffekten, die sich aus höheren Umsatzerlösen und einer gestiegenen Kapazitätsauslastung ergaben.

Belastungen aus der Kosteninflation, die sich insbesondere aus höheren Löhnen und Gehältern ergab, konnten wir durch die nachhaltigen Preisanpassungen aus vorangegangenen Quartalen und Produktivitätssteigerungen mehr als ausgleichen.

Wir gehen davon aus, dass die „economic equation“ auch in der zweiten Jahreshälfte deutlich positiv bleiben wird, wenn auch mit abnehmenden Beiträgen aus Preiseffekten.

Sowohl der Free Cash Flow als auch die Cash Conversion-Rate mit 0,9 lagen erneut auf hohem Niveau. Wie auch in den Vorjahren erwarten wir, dass sich die Cash-Generierung in der zweiten Jahreshälfte deutlich beschleunigen wird.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung stachen die USA mit einem Wachstum im Auftragseingang von 38 Prozent gegenüber den hohen Vergleichswerten des Vorjahres hervor, getrieben von größeren Aufträgen bei Rechenzentren, insbesondere für Hyperscaler. Europa ohne Deutschland zeigte mit einer zweistelligen Wachstumsrate im Buildings-Geschäft eine starke Entwicklung, welche durch Großaufträge unterstützt wurde.

Der geographisch stärkste Wachstumsmotor für die Umsatzerlöse waren die USA, wo der Anstieg aufgrund der starken Abarbeitung des Auftragsbestands 12 Prozent betrug.

Die Umsatzerlöse in Europa blieben in Summe stabil. Wachstumfelder waren zum Beispiel das Buildings-Geschäft in Deutschland oder das Geschäft mit Energieverteilungskunden in ganz Europa.

Das Servicegeschäft verzeichnete ein breit gefächertes Wachstum der Umsatzerlöse, insbesondere in Asien mit einer Wachstumsrate im hohen Zehnprozentbereich, sowie auch in Europa mit deutlichem Wachstum. Das Geschäft in China blieb aufgrund der verhaltenen Nachfrage weiterhin gedämpft, insbesondere im Markt für Gewerbeimmobilien.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir wie in den vorherigen Quartalen weiterhin reales Wachstum.

Nachhaltigkeit durch Energieeffizienz und Dekarbonisierung sowie eine optimierte Anlagenleistung in der Netzinfrastruktur und in Gebäuden sind wichtige Treiber in fast allen Marktsegmenten.

Künstliche Intelligenz ist auf absehbare Zeit der treibende Faktor für Investitionen in Rechenzentren, was auch zu einer höheren Energienachfrage führt. Die beschleunigte Elektrifizierung wird daher einen weiteren Netzausbau und eine noch stärkere Integration erneuerbarer Energien erfordern.

Nach einem starken ersten Halbjahr grenzen wir die angestrebte Bandbreite unserer Jahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum um 100 Basispunkte gegenüber dem unteren Ende des bisherigen Zielkorridors ein. Wir erwarten somit einen Wert zwischen 8 und 10 Prozent.

Für die Ergebnismarge erwarten wir nun eine angehobene Bandbreite von 16 bis 17 Prozent. Für das dritte Quartal erwarten wir ein vergleichbares Wachstum der Umsatzerlöse zwischen 9 und 11 Prozent. Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge im dritten Quartal zwischen 15,5 und 16,5 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun zu Mobility. Mobility erzielte im zweiten Quartal eine solide Umsatz- und Ergebnisentwicklung und legte beim Free Cash Flow kräftig zu.

Der Auftragseingang belief sich im zweiten Quartal auf 3,2 Milliarden Euro; das Book-to-Bill-Verhältnis lag bei soliden 1,12. Anders als im Vorjahresquartal, das ein sehr viel höheres Volumen aus herausragenden Großaufträgen beinhaltete, konnten im zweiten Quartal eine Reihe von attraktiven, eher mittelgroßen Projekten über alle Geschäfte hinweg verzeichnet werden.

Der Auftragsbestand stieg weiter an und beläuft sich nun auf 48 Milliarden Euro. Im zweiten Quartal wuchsen die Umsatzerlöse von Mobility um 6 Prozent, mit deutlichen Zunahmen in allen Geschäften.

Das Vorjahresquartal hatte von einigen nachlaufenden russlandbezogenen Effekten profitiert. Besonders erfreulich war das Wachstum im Servicegeschäft mit einem Plus von 9 Prozent.

Insgesamt wird das Umsatzerlöswachstum von Mobility für das gesamte Geschäftsjahr 2024 durch den langsameren Baufortschritt auf Kundenseite bei einigen Projekten etwas gebremst.

Daher halten wir an unserer Gesamtjahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum von 8 bis 11 Prozent fest, welches aus diesem Grund jedoch eher am unteren Ende der Bandbreite liegen wird.

Bei höheren Umsatzerlösen und einer starken Abarbeitung der Projekte verbesserte sich im zweiten Quartal die operative Ergebnismarge auf 8,4 Prozent, da das Vorjahresquartal wie gesagt von nachlaufenden russlandbezogenen Effekten profitierte.

Mobility konnte beim Free Cash Flow hauptsächlich aufgrund höherer Meilensteinzahlungen im zweiten Quartal erwartungsgemäß erheblich aufholen.

Für die zweite Jahreshälfte erwarten wir eine weitere Verbesserung, die sich jedoch angesichts des absehbaren Timings größerer Kundenzahlungen stark auf das vierte Quartal konzentrieren wird.

Für das dritte Quartal erwarten wir auf Basis der konsequenten Abarbeitung unseres Auftragsbestands ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich. Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge im dritten Quartal erneut zwischen 8 und 9 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun kurz zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte. Im Anhang, auf Seite 27 der Präsentation, finden Sie wie üblich eine detaillierte Ergebnisüberleitung und einen aktualisierten Ausblick.

Siemens Financial Services leistete einen soliden Ergebnisbeitrag, mit einem Ergebnis des Fremdfinanzierungsgeschäfts auf Vorjahresniveau. Sehr erfreulich sind auch die sich fortsetzenden operativen Erfolge der Portfolio Companies.

Mit dem Verkauf von Innomotics an KPS Capital Partners haben wir einen weiteren bedeutenden Meilenstein bei der Optimierung unseres Portfolios erreicht. Ab dem dritten Quartal wird Innomotics infolgedessen als „nicht fortgeführte Aktivitäten“ berichtet.

Beim Free Cash Flow sehen wir für die erste Jahreshälfte eine Verbesserung im Industriellen Geschäft, obwohl sich im zweiten Quartal der Ergebnisrückgang bei Digital Industries und der wachstumsbedingte Anstieg des operativen Nettoumlaufvermögens bei Siemens Healthineers negativ auf den Free Cash Flow auswirkten.

Meine Damen und Herren, Siemens hat nach wie vor eine sehr starke Bilanz, die durch das jüngste Rating-Upgrade von Standard & Poor's auf AA- nochmals bekräftigt wurde.

Mit einer Dividendenzahlung von 3,7 Milliarden Euro im Februar dieses Jahres haben wir zudem unseren Pfad der aktionärsfreundlichen Kapitalallokation fortgesetzt. Darüber hinaus haben wir unser neues Aktienrückkaufprogramm von bis zu 6 Milliarden Euro mit einer Laufzeit von bis zu 5 Jahren gestartet.

Kommen wir nun abschließend zu unserem Ausblick auf Konzernebene. Wir bestätigen unsere Prognose für den Siemens-Konzern für das Geschäftsjahr 2024.

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

Wir gehen weiter davon aus, dass wir im Geschäftsjahr 2024 durch das in Summe profitable Wachstum unseres Industriellen Geschäfts ein höheres unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation in einer Bandbreite von 10 Euro 40 Cent bis 11 Euro erreichen werden, ohne Berücksichtigung der Siemens Energy Beteiligung.

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

Meine Damen und Herren, trotz des makroökonomischen Gegenwinds sind unsere Prioritäten klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig hohe Free Cash Flows generieren.

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

* * *