

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q1/2026**

**„STARKER START INS GESCHÄFTSJAHR
2026 – AUSBLICK ANGEHOBEN“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 12. Februar 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

[**Roland Busch**]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

Danke, dass Sie sich die Zeit nehmen für uns.

Auf unserer Hauptversammlung später werde ich unseren Aktionärinnen und Aktionären erklären, wie Siemens die nächste Stufe des Wachstums anpackt.

Kurz gesagt: Wir sind ideal positioniert, industrielle künstliche Intelligenz in die reale Welt zu bringen und mit unseren Partnern zu skalieren. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie sich die Zeit nehmen, ab 10 Uhr die Hauptversammlung live zu verfolgen.

Aber jetzt zu den Ergebnissen des ersten Quartals und wie wir sie einordnen.

Wir haben einen starken Start ins Geschäftsjahr 2026 hingelegt.

Geopolitik beherrscht derzeit die Schlagzeilen. Das verursacht erhebliche Unsicherheit. Siemens konzentriert sich auf die Chancen, die wir uns erarbeiten. Wir setzen auf Partnerschaften, für mehr Wettbewerbsfähigkeit und mehr Kundennutzen.

Bevor ich da tiefer einsteige, zuerst die Highlights des ersten Quartals. Starten möchte ich mit einem großen Dank an Team Siemens. Alle Kolleginnen und Kollegen haben hart gearbeitet und in diesem Quartal ein tolles Ergebnis abgeliefert – wieder einmal:

Das Book-to-Bill-Verhältnis, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, erreichte einen gesunden Wert von 1,12. Der Auftragsbestand erreichte dadurch einen Rekord von 120 Milliarden Euro.

Wie erwartet, wirkte sich der starke Euro erheblich auf das nominale Wachstum bei den Umsatzerlösen aus.

Der Auftragseingang des Konzerns erreichte 21,4 Milliarden Euro. Plus 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr, sehr stark getrieben durch Smart Infrastructure.

Das Team erreichte einen Quartalsrekord mit großen Aufträgen für Rechenzentren für Cloud- und KI-Infrastruktur, hauptsächlich in den USA. Einem weiterhin boomenden Markt.

Digital Industries ist gut ins neue Jahr gestartet, auch wenn das wirtschaftliche Umfeld in wichtigen Branchen nur begrenzt unterstützend wirkt.

Sowohl in der Automatisierung als auch bei der Software war das Auftragswachstum zweistellig, gegenüber einem schwachen Vergleichsquartal.

Besonders stark war unser Automatisierungsgeschäft in China. Hier entwickeln wir mehr und mehr Produkte im Land selbst. Damit sind wir gegenüber lokalen Wettbewerbern zunehmend erfolgreich.

Im ersten Quartal haben wir etliche neue Produkte auf den Markt gebracht, und weitere werden im Geschäftsjahr 2026 folgen.

Das Softwaregeschäft profitierte von einer starken Nachfrage aus verschiedenen Branchen.

Die Aufträge von Mobility sind deutlich gestiegen. Wir haben weitere in Aussicht, weil wir bei einigen Ausschreibungen als bevorzugter Bieter feststehen.

Ein toller Erfolg, ganz frisch: Vergangene Woche haben wir den Auftrag bekommen, für Kopenhagen über 200 neue Züge für die S-Bahn zu liefern. Das wird das weltweit größte offene Bahnsystem mit automatisiertem Zugbetrieb.

Insgesamt wuchs der Umsatz um 8 Prozent – zu dem alle Geschäfte beigetragen haben.

Sehr stark war wieder die Elektrifizierung von Smart Infrastructure. Hier haben wir ein Plus von 22 Prozent. Das Softwaregeschäft bei Digital Industries wuchs um 11 Prozent, und die Automatisierung um gesunde 9 Prozent.

Mich freut besonders, dass der Umsatz in allen Regionen gestiegen ist.

Amerika liegt vorn mit einem Anstieg von 11 Prozent, angeführt von den USA.

EMEA wuchs um 8 Prozent, und Asien/Australien legte um 5 Prozent zu. Hier war Indien mit 15 Prozent besonders stark.

Das Ergebnis der industriellen Geschäfte lag bei 2,9 Milliarden Euro.

Die Ergebnismarge stieg auf 15,6 Prozent. Damit liegen wir über den Markterwartungen, obwohl uns negative Währungseffekte 60 Basispunkte gekostet haben.

Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, hat 2,80 Euro erreicht. Im vierten Quartal hatten wir einen außergewöhnlich starken Free Cash Flow. Jetzt sehen wir eine saisonale Gegenbewegung: Im ersten Quartal betrug der Free Cash Flow 0,7 Milliarden Euro.

Nach diesem tollen Ergebnis und dem starken Start erhöhen wir unseren Ausblick für das Ergebnis pro Aktie auf Konzernebene. Und wir grenzen den Zielkorridor ein.

Ralf wird Ihnen dazu mehr Details geben.

Im November haben wir unser ONE Tech Company-Programm konkretisiert. Und eine wichtige Portfolio-Entscheidung bekannt gegeben: Siemens Healthineers.

Wir arbeiten intensiv an den notwendigen Schritten der geplanten Dekonsolidierung. Wir machen dabei gute Fortschritte. Im Frühjahr werden wir Sie wie geplant über weitere Einzelheiten informieren.

Noch kurz ein Portfolio-Thema: Vor wenigen Tagen haben wir das US-Geschäft mit der Flughafenlogistik an Vanderlande veräußert. Damit ist dieses Thema vollständig abgeschlossen.

Für die nächste Stufe unseres Wachstums nutzen wir vier Hebel.

Erstens – Digitales Geschäft:

Auf der CES in Las Vegas im Januar haben wir gezeigt, wie unsere Kunden und Partner Industrielle KI nutzen, um ihr Geschäft zu transformieren.

Wir beschleunigen die industrielle KI-Revolution: mit unseren KI-gestützten Technologien, tiefem Branchenwissen und starken Partnern.

Dazu später mehr.

Zweitens – Wachstumsregionen:

Wir haben mit Samsung C&T eine strategische Partnerschaft vereinbart. Mit dem Angebot aus unserem ONE Tech Portfolio liefern wir Lösungen für intelligenter und nachhaltigere Infrastrukturprojekte wie Flughäfen, Krankenhäuser und Rechenzentren.

Eine super Möglichkeit, unsere einzigartige Kombination von Digitalisierung, Elektrifizierung und Automatisierung für Kunden einzusetzen.

Wir haben zunächst sechs Infrastrukturprojekte in Saudi-Arabien, Thailand und Kanada für die Zusammenarbeit identifiziert; Flughäfen, Rechenzentren und Krankenhäuser.

Drittens – Wachstumsbranchen:

Die Nachfrage nach Rechenzentren hat unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Wir haben hier zwei Vorteile: Unsere Produkte sind gefragt, weil wir auch eng beim Design der Architektur der Rechenzentren involviert sind. Und wir sind lieferfähig, weil wir unsere Kapazitäten ausgebaut haben. Das Team hat den Umsatz im ersten Quartal um rund 35 Prozent gesteigert.

Wir sind zuversichtlich, dass wir diesen Schwung im gesamten Geschäftsjahr 2026 halten.

Wir schaffen das, weil wir unsere Stärken mit einem erstklassigen Partner-Ökosystem kombinieren.

Wir haben etwa mit nVent eine Architektur für Rechenzentren entwickelt, speziell für die hohen KI-Anforderungen der neuesten NVIDIA-Systeme. Hier geht es um Flüssigkeitskühlung und Energieversorgung.

Und mit Delta Power Solutions als Technologiepartner können wir vorgefertigte modulare Energiesysteme liefern.

Gemeinsam verkürzen wir die Zeit zum Betrieb eines Rechenzentrums um bis zu 50 Prozent und senken die Investitionskosten, also CAPEX, um bis zu 20 Prozent. Und genauso wichtig: die CO₂-Emissionen sinken.

Viertens – Wachsen mit KI:

Eines der besten Beispiele, wie wir selbst von Industrieller KI profitieren, ist unsere digitale Fabrik für Motion Control in Nanjing in China.

Das Team setzt konsequent auf Digitalisierung und KI. Mehr als 50 KI-Anwendungen sind dort im Einsatz. Das Ergebnis: Schnellere Produktion, schneller am Markt und höhere Produktivität.

Die Fabrik in Nanjing hat kürzlich als fünfte Siemens-Fabrik den Global Lighthouse Award des Weltwirtschaftsforums bekommen.

Auf der CES, der Consumer Electronics Show, habe ich darüber gesprochen: Wie bringen wir Industrielle KI in die reale Welt. Und wie skalieren wir sie bei unseren Kunden.

Mit unseren Technologien, unserem Branchenwissen und starken Partnern.

Mit NVIDIA arbeiten wir seit Jahren zusammen. Jetzt noch enger: Gemeinsam bauen wir ein KI-basiertes Betriebssystem für alle Branchen – und zwar entlang der gesamten Wertschöpfungskette: von Design und Engineering über Fertigung und Betrieb bis hin zu Lieferketten.

Unsere Kunden können Produkte schneller entwickeln, mit umfassenden digitalen Zwillingen komplexe Systeme und Prozesse in der digitalen Welt simulieren und die Produktion in Echtzeit anpassen.

Wir haben den Digital Twin Composer vorgestellt, der genau das möglich macht. Er vereint komplexe digitale Zwillinge und verbindet sie mit wertvollen Daten in Echtzeit. Die neue Software stellt sozusagen die Verbindung zur Realität her. Über unsere Betriebs- und Automatisierungs-Software können wir auch die realen Maschinen und Anlagen direkt ansteuern.

Auf der CES hat unser Pilotkunde PepsiCo darüber berichtet, wie sie Echtzeitdaten verwendet haben, um die Produktion und die Logistik an einigen Standorten in den USA zu simulieren.

Die Ergebnisse sind beeindruckend. Unsere Teams haben den Betrieb in der digitalen Welt optimiert. Innerhalb weniger Wochen ist es gelungen, die Kapazität und den Durchsatz um 20 Prozent zu steigern.

Eine Anwendung für Industrielle KI, die hoch skalierbar ist.

Ein weiterer Punkt unserer Partnerschaft mit NVIDIA ist unsere Software für Chip-Design. Wir machen sie um bis zu 10-mal schneller, weil wir konsequent Technologie von NVIDIA einsetzen.

Wir werden auch eng zusammenarbeiten, um die nächste Generation von KI-Fabriken zu bauen. Außerdem werden wir Technologien von NVIDIA nutzen, um unseren Betrieb zu optimieren. NVIDIA wird dasselbe mit unserer Technologie machen.

Mit Microsoft, einem weiteren wichtigen Partner, haben wir ebenfalls die Zusammenarbeit vertieft:

Wir werden den gemeinsam entwickelten preisgekrönten Siemens Industrial Copilot ausbauen – zu einem umfassenden Angebot über die gesamte industrielle Wertschöpfungskette.

Zudem integrieren wir 9 neue KI-gestützte Copiloten in unsere industrielle Software, wie etwa Teamcenter oder Polarion, um die Auswertung von Produktdaten einfacher und den Betrieb unserer Kunden effizienter und kostengünstiger zu machen.

Nun zu unserem Softwaregeschäft von Digital Industries.

Das organische Wachstum beim jährlich wiederkehrenden Umsatz, ARR genannt, erreichte erneut ein sehr gesundes Niveau von 10 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Altair und Dotmatics tragen ebenfalls zu unserem Erfolg bei. Die Geschäfte dort entwickeln sich wie erwartet.

Die Integration von Altair verläuft gut. Wir haben das Ziel, 150 Millionen Dollar an Kostensynergien zu erreichen. Etwa zwei Drittel der Maßnahmen dafür haben wir bereits umgesetzt.

Wir haben rund 100 Standorte konsolidiert. Ein wichtiger finanzieller Aspekt. Das ist aber auch wichtig für die Unternehmenskultur, weil wir Teams zusammengebracht haben.

Mein letzter Punkt: unser EDA-Portfolio. Das stärken wir kontinuierlich durch gezielte Zukäufe. Zuletzt ASTER-Technologies für bessere Tests von Leiterplatten.

Siemens wächst. Als ONE Tech Company. Wir sind bereit für die nächste Stufe des Wachstums. Dazu wie gesagt später mehr auf der Hauptversammlung.

Und damit übergebe ich an dich, Ralf.

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls herzlich zu unserer telefonischen Pressekonferenz.

Ich freue mich, nun weitere Details zu unserem starken ersten Quartal des Geschäftsjahres 2026 und unsere Erwartungen für den weiteren Geschäftsverlauf mit Ihnen zu teilen.

Wir beginnen mit Digital Industries.

Der Auftragseingang von Digital Industries lag mit 4,8 Milliarden Euro um 13 Prozent über dem Vorjahresquartal; das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 1,07.

Erfreulicherweise erzielte das Automatisierungsgeschäft sequenziell einen deutlichen Aufwärtstrend und verbesserte sich zum dritten Mal in Folge gegenüber dem jeweiligen Vorquartal.

Dabei lag das Book-to-Bill-Verhältnis sowohl in der Diskreten Automatisierung als auch in der Prozessautomatisierung deutlich über 1.

Das allgemeine Marktumfeld verbessert sich jedoch nur graduell und gibt uns nur bedingt Planungssicherheit.

Zusätzlich zur Rekordleistung des letzten Quartals setzte das Softwaregeschäft erneut seinen deutlichen Wachstumspfad des vergangenen Geschäftsjahres mit einem Auftragseingang von nahezu 1,7 Milliarden Euro und einem Book to Bill Verhältnis von knapp über 1 fort. Dieser Anstieg ist auf eine Reihe größerer Aufträge im EDA-Geschäft zurückzuführen.

Der Auftragsbestand bei Digital Industries stieg moderat auf 9,8 Milliarden Euro, befördert durch das Automatisierungsgeschäft.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um 10 Prozent gestiegen sind.

Hierbei verzeichnete das Softwaregeschäft einen starken Zuwachs von 11 Prozent, getrieben durch ein gesundes zweistelliges Wachstum im EDA- und Simulationsgeschäft. Das PLM-Geschäft ohne Simulation legte um 7 Prozent zu.

Die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft stiegen insbesondere aufgrund des starken kurzzyklischen Fabrikautomatisierungsgeschäfts um 9 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro.

Die Diskrete Automatisierung verzeichnete ein Plus von 11 Prozent, während sich die Prozessautomatisierung leicht verbesserte.

Das ausgeprägte Umsatzerlöswachstum im Automatisierungsgeschäft – unterstützt durch einen sehr gesunden Produktmix und einen soliden Beitrag des Softwaregeschäfts – führte dann auch zu einer über den Erwartungen liegenden Ergebnismarge von Digital Industries in Höhe von 17,8 Prozent.

Adäquate Preismaßnahmen sowie Produktivitätssteigerungen haben im ersten Quartal zu einer deutlich positiven „Economic Equation“ geführt, die wir auch für das gesamte Geschäftsjahr 2026 beibehalten werden.

Kosten im Zusammenhang mit der Integration von Altair und Dotmatics belasteten die Ergebnismarge im ersten Quartal mit 70 Basispunkten. Für das gesamte Geschäftsjahr 2026 erwarten wir eine Belastung von rund 100 Basispunkten.

Beide Werte beinhalten keine Personalrestrukturierungsaufwendungen; diese werden im weiteren Integrationsprozess eine eher untergeordnete Rolle spielen.

Wie erwartet und bereits im November angekündigt, belasteten negative Währungseffekte die Entwicklung der Ergebnismarge von Digital Industries beträchtlich mit rund 110 Basispunkten.

Der Free Cash Flow von Digital Industries lag bei fast 400 Millionen Euro und verzeichnete damit einen etwas schwächeren Start ins Geschäftsjahr gegenüber dem überaus starken Vorquartal.

Bei der geographischen Betrachtung der Geschäftsentwicklung verzeichnete das Automatisierungsgeschäft durchweg positives Wachstum gegenüber den relativ niedrigen Vorjahreswerten, wenn auch mit unterschiedlicher Dynamik:

Wie bereits erwähnt, legte China mit zweistelligen Wachstumsraten im Auftragseingang und bei den Umsatzerlösen besonders stark zu; das Book to Bill Verhältnis lag deutlich über 1.

Der Beitrag unseres lokalen Produktpportfolios in China stieg weiter an.

Das Wachstum wurde von der Diskreten Automatisierung angetrieben und durch eine gesunde Nachfrage von Distributoren unterstützt.

Auftragseingang und Umsatzerlöse in Deutschland entwickelten sich recht solide.

Weitere europäische Länder und die USA verzeichneten Verbesserungstendenzen dank steigender Nachfrage aufgrund von Lokalisierungsbestrebungen und teilweise auch durch die beabsichtigte Stärkung der Lieferkettenresilienz in einigen unserer Kundenindustrien.

Insbesondere Branchen wie Elektronik und Halbleiter sowie Luft und Raumfahrt und Verteidigung trugen positiv zu dieser Entwicklung bei.

Das Softwaregeschäft von Digital Industries entwickelte sich in günstigen Endkundenmärkten erneut erfreulich.

Ein wesentlicher Treiber hierbei waren die USA mit starken Wachstumsbeiträgen.

Nach dem erfolgreichen Start in das neue Geschäftsjahr bestätigen wir unsere Jahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum bei Digital Industries in einer Bandbreite von 5 bis 10 Prozent.

Wir erwarten, dass die Ergebnismarge sich in Richtung der oberen Hälfte unseres Zielkorridors von 15 bis 19 Prozent bewegen wird.

Digital Industries treibt seine Transformation durch strukturelle Verbesserungsmaßnahmen, die Optimierung des Vertriebsansatzes und die Einführung innovativer Produkte weiter konsequent voran.

Für das zweite Quartal gehen wir von einem deutlichen Anstieg des Auftragseingangs von Digital Industries gegenüber dem schwachen Vorjahresniveau aus, mit Wachstumsbeiträgen aus dem Automatisierungs- und dem Softwaregeschäft.

Wir erwarten diese Entwicklung trotz einer eher geringeren Anzahl an großvolumigen Aufträgen aus dem EDA Geschäft; sowohl sequenziell als auch gegenüber dem Vorjahresquartal.

Für Digital Industries nehmen wir ein Umsatzerlöswachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich an, unterstützt durch Wachstum sowohl im Automatisierungs-, als auch im Softwaregeschäft.

Für das zweite Quartal erwarten wir darüber hinaus eine Ergebnismarge, die in etwa in der Mitte des Zielkorridors unserer Jahresprognose liegen wird.

Kommen wir nun zur einmal mehr herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im ersten Quartal abgeliefert hat.

Das SI-Team erzielte in sich gesund entwickelnden Endmärkten ein starkes Wachstum bei Auftragseingang und Umsatzerlösen, und lieferte erneut eine Verbesserung der operativen Ergebnismarge.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 22 Prozent und erreichte einen Quartals-Rekordwert von 7,2 Milliarden Euro.

Dieser Anstieg ist insbesondere auf ein Plus von 38 Prozent im Electrification Geschäft sowie ein Plus von 22 Prozent im Electrical Products Geschäft zurückzuführen.

Das Auftragswachstum in diesen Geschäften profitierte von einem sehr hohen Volumen an Großaufträgen bei Rechenzentren für sogenannte „Hyperscaler“ und „Colocation“ Anbieter. Die Aufträge für Rechenzentren beliefen sich auf eine Rekordsumme von 1,8 Milliarden Euro; in etwa die Hälfte davon waren Großaufträge.

Das Book-to-Bill-Verhältnis erreichte einen hervorragenden Wert von 1,30.

Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure stieg mit 20,2 Milliarden Euro auf ein neues Rekordniveau – und gibt uns damit eine sehr gute Sicht auf den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2026.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war breit gefächert und lag mit 10 Prozent sogar über unseren eigenen ambitionierten Erwartungen.

Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit einem Plus von 22 Prozent.

Die stringente Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte erneut in einer weiteren Verbesserung der Ergebnismarge um 210 Basispunkte gegenüber dem Vorjahresquartal und erreichte einen beeindruckenden Wert von 19,0 Prozent.

Die Ergebnismarge im ersten Quartal profitierte dabei von positiven Effekten aus dem Rohstoff-Hedging in Höhe von in etwa 100 Basispunkten, bedingt durch volatile Kupfer- und Silberpreise. Diese Effekte haben die negativen Währungseffekte in Höhe von 60 Basispunkten deutlich überkompensiert.

Smart Infrastructure profitierte wie in den Vorquartalen weiterhin von Skaleneffekten, die sich aus gestiegenen Umsatzerlösen und fortlaufenden Produktivitätssteigerungen ergaben.

Sowohl beim Free Cash Flow als auch bei der Cash Conversion-Rate gelang Smart Infrastructure ein solider Start ins neue Geschäftsjahr. Hier sahen wir, wie erwartet, einen saisonal bedingten Anstieg des operativen Umlaufvermögens.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung von Smart Infrastructure konnten wir eine durchweg robuste Nachfrage feststellen.

Die USA stachen mit einer extrem starken Wachstumsdynamik im Auftragseingang von 54 Prozent hervor, insbesondere getrieben von der Nachfrage nach Rechenzentren und dem starken Buildings-Geschäft.

Erfreulicherweise verzeichneten Deutschland ebenso wie der Rest Europas und der Nahe Osten über alle Geschäfte hinweg ein gesundes Wachstum beim Auftragseingang und den Umsatzerlösen. Dieses ging einher mit einer stringenten Abarbeitung des Auftragsbestands und war in besonderem Maße befähigt durch das Electrification-Geschäft.

Trotz eines weiterhin schwachen Immobilienmarktes erholt sich das Geschäft in China auf niedrigem Niveau.

Im Servicegeschäft von Smart Infrastructure stiegen die Umsatzerlöse um 7 Prozent, maßgeblich getragen durch die Regionen Amerika sowie Asien und Australien mit zweistelligen Wachstumsraten.

Wir rechnen auch weiterhin mit einer sehr beständigen Entwicklung in den weltweiten Endmärkten. Dabei sind und bleiben der Ausbau von Rechenzentren und Energieinfrastruktur die primären Wachstumstreiber.

Für das zweite Quartal und das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir deshalb für Smart Infrastructure ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum in der oberen Hälfte unseres Zielkorridors der Jahresprognose von 6 bis 9 Prozent, gestützt auf den hohen Auftragsbestand.

Für das zweite Quartal gehen wir davon aus, dass die Ergebnismarge von Smart Infrastructure innerhalb der Bandbreite unserer Jahresprognose von 18 bis 19 Prozent liegen wird, abhängig von der Entwicklung der Rohstoffpreise und von Währungseffekten.

Für das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir eine Ergebnismarge in der oberen Hälfte unseres Zielkorridors. Selbstverständlich werden wir uns auch der Implementierung angemessener Maßnahmen zur Preisanpassung widmen, um – falls nötig – gestiegenen Rohstoffkosten zu begegnen.

Kommen wir nun zu Mobility.

Mobility startete mit einer soliden Leistung in das Geschäftsjahr 2026.

Der Auftragseingang lag mit 2,9 Milliarden Euro über dem Vorjahresniveau; das Book to Bill Verhältnis betrug 0,90.

Der Auftragsbestand beläuft sich auf 51 Milliarden Euro mit einer weiter verbesserten Margenqualität und enthält 15 Milliarden Euro attraktives Service-Geschäft.

Wie Roland bereits erwähnte, sind mehrere volumenstarke Auftragsvergaben in der Projekt-Pipeline, die in den nächsten Quartalen gebucht werden.

Als Konsortialführer haben wir zum Beispiel im zweiten Quartal bereits unseren Anteil des „S Bane Copenhagen“ Projekts mit einem Gesamtvolumen von 3 Milliarden Euro verbuchen können.

Im ersten Quartal legten die Umsatzerlöse bei Mobility um 9 Prozent zu. Dieses Wachstum ist auf erhebliche Beiträge aus dem Schienenfahrzeuggeschäft sowie dem Servicegeschäft zurückzuführen.

Die Ergebnismarge stieg auf 9 Prozent, unterstützt durch eine Margenverbesserung vor allem im Schienenfahrzeuggeschäft.

Der Free Cash Flow von Mobility schwang im ersten Quartal zurück, nachdem er im vierten Quartal des letzten Geschäftsjahrs auf einem außergewöhnlich hohen Niveau gelegen hatte.

Für das zweite Quartal gehen wir angesichts der zu erwartenden Projektzahlungsprofile nochmals von einer eher verhaltenen Entwicklung aus. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres erwarten wir dann jedoch wie im Vorjahr einen massiven Aufholeffekt.

Für das zweite Quartal sehen wir für Mobility gegenüber dem starken Vorjahresquartal ein temporär verhaltenes Umsatzerlöswachstum, das im niedrigen einstelligen Bereich liegen wird.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2026 können wir allerdings unsere Prognose mit einem vergleichbaren Umsatzerlöswachstum in einer Bandbreite von 8 bis 10 Prozent ganz klar bestätigen.

Wir nehmen zudem an, dass die Ergebnismarge im zweiten Quartal und im Gesamtjahr innerhalb unseres hiermit bestätigten Zielkorridors der Jahresprognose von 8 bis 10 Prozent liegen wird.

Die Ergebnisse bei den Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte – dargestellt auf Seite 16 im Anhang – entsprachen unseren Erwartungen.

Lassen Sie mich noch ergänzen, dass wir im ersten Quartal einen Gewinn von in etwa 200 Millionen Euro durch den Übertrag von Fluence-Aktien in den Siemens Pensionsfonds verbuchen konnten. Diese Transaktion wurde bereits in unserem Geschäftsbericht 2025 erwähnt und war auch Teil unseres Ausblicks im November 2025.

Der Free Cash Flow lag im ersten Quartal bei knapp 700 Millionen Euro und verzeichnete damit einen saisonal soliden Start ins neue Geschäftsjahr.

Nach einem außergewöhnlich starken vierten Quartal stieg das operative Umlaufvermögen in etwa um 1,3 Milliarden Euro.

Mit der Zahlung von rund 400 Millionen Euro haben wir nun auch das schon einige Zeit zurückliegende Thema der Entsorgung von radioaktivem Abfall in Hanau, Deutschland, final abgeschlossen. Diese Zahlungsverpflichtung ergab sich aus einem öffentlich-rechtlichen Vertrag, der im September 2025 wirksam wurde.

Nichtsdestotrotz sind wir sehr zuversichtlich, im Geschäftsjahr 2026 erneut einen branchenführenden Cash Return on Revenue im zweistelligen Prozentbereich zu erzielen.

Mit unserer Kapitalstruktur-Kennziffer, dem Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, mit einem Wert von 0,9, und einem in der Branche führenden „AA“ Investment Grade Rating von S&P und Moody's, agieren wir auch weiterhin aus einer starken Finanzposition heraus.

Zusätzlich zu einer Dividende von 5,35 Euro unterstützen wir die Rendite für unsere Aktionärinnen und Aktionäre durch unseren beschleunigten Aktienrückkauf erheblich. Innerhalb der letzten zwei Jahren haben wir im Rahmen des aktuellen Programms ein Rückkaufvolumen von nahezu 4,4 Milliarden Euro erreicht – deutlich vor dem ursprünglichen Zeitplan.

Darüber hinaus beabsichtigen wir, im März dieses Jahres 18 Millionen eigene Aktien einzuziehen und unser Grundkapital entsprechend auf 782 Millionen Aktien zu reduzieren.

Lassen Sie mich nun abschließend zum angehobenen Ausblick für den Siemens-Konzern kommen.

Nach einem starken Start in das Geschäftsjahr, beabsichtigen wir nun, ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum in der oberen Hälfte unseres Zielkorridors der Jahresprognose von 6 bis 8 Prozent zu erreichen.

Wir heben zudem unseren Ausblick für den Siemens-Konzern für das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation an, und erwarten nun ein Ergebnis in der Bandbreite von 10,70 Euro bis 11,10 Euro für das Geschäftsjahr 2026.

Das entspricht einer Erhöhung von 20 Cent im Mittelwert des Korridors.

Selbst in diesen Zeiten großer geopolitischer Volatilität schaffen wir kontinuierlich Wert, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig Cash generieren.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und wir freuen uns nun auf Ihre Fragen.

* * *