

**REDE ZUR  
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q1/2023**

**„FULMINANTER START INS  
GESCHÄFTSJAHR 2023 – PROGNOSE  
ERHÖHT“**

**Dr. Roland Busch**  
Vorstandsvorsitzender

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

München, 9. Februar 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

---

**[Roland Busch]**

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

guten Morgen Ihnen allen. Ich freue mich, dass Sie sich zugeschaltet haben, am Tag der Hauptversammlung. Und, dass Sie an unseren Ergebnissen des ersten Quartals interessiert sind.

Bevor ich zu unseren Zahlen komme, möchte ich über das furchtbare Erdbeben in Syrien und der Türkei sprechen. Unsere Gedanken sind bei den Opfern, bei ihren Familien, bei allen Betroffenen. Siemens und Siemens Healthineers haben gemeinsam eine Million Euro Soforthilfe bereitgestellt. Wir verschaffen uns derzeit noch einen Überblick, was wir darüber hinaus tun können.

Nun zu unseren Ergebnissen. Für Siemens war es ein fulminanter Start in das neue Geschäftsjahr 2023. Wir sind sehr zufrieden. Denn das wirtschaftliche Umfeld ist weiterhin schwierig und volatil.

Das eindrucksvolle Wachstum unserer Geschäfte zeigt erneut, wie sehr uns die Kunden vertrauen. Sie vertrauen in unsere Leistungsfähigkeit und in unser Portfolio.

Alle unsere Geschäfte haben die Chancen auf ihren Märkten genutzt. Sie alle profitieren von der starken Nachfrage nach Elektrifizierung, Automatisierung, Digitalisierung und auch Nachhaltigkeit.

Unser Auftragseingang ist sequenziell gewachsen und lag bei 22,6 Milliarden Euro. Und wir haben ein hervorragendes Book-to-bill-Verhältnis von 1,25. Der Auftragsbestand liegt auf dem Rekordwert von 102 Mrd. Euro. Mehr zum hohen Auftragsbestand später.

Wir haben uns darauf konzentriert, die Aufträge abzuarbeiten. Dabei kommt uns entgegen, dass die Engpässe in den Lieferketten abnehmen.

Unser klares Ziel ist, Lieferzeiten zu verkürzen. Das hat zu einem starken Wachstum bei den Umsatzerlösen geführt: plus 8 Prozent, auf mehr als 18 Milliarden Euro. Digital Industries und Smart Infrastructure wuchsen jeweils um ausgezeichnete 15 Prozent.

Mit einem eindrucksvollen Plus von 23 Prozent sticht das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries wieder einmal heraus. Auch gegenüber dem Wettbewerb. Wir haben weiter Marktanteile gewonnen.

Aufgrund der starken Nachfrage nach unserem Portfolio haben unsere Geschäfte ihre Zurückhaltung bei den Betriebs- und Investitionsausgaben gelockert. Sie investieren schrittweise und gezielt.

Wir steuern die Investitionen sehr genau, behalten aktuelle Entwicklungen im Blick und passen unsere Szenarien regelmäßig an.

Das Ergebnis des industriellen Geschäfts betrug 2,7 Milliarden Euro. Für ein erstes Quartal ist das ein Rekordwert. Ein wirklich hervorragendes Ergebnis und eine Spitzenleistung vom Team Siemens. Und auch die Ergebnismarge ist sehr stark: 15,6 Prozent.

Wir liefern weiter gute Zahlen. Und wir setzen unsere Strategie konsequent und erfolgreich um.

Gleichzeitig vereinfachen wir unser Portfolio weiter. In diesem Quartal haben wir den Verkauf von Commercial Vehicles abgeschlossen – einer Einheit aus unseren Portfolio Companies. Und wie im November angekündigt, schaffen wir einen führenden Anbieter für integrierte Motoren- und Großantriebe. Wir kommen hier gut voran.

Der Umsatz in unserem digitalen Geschäft betrug im ersten Quartal 1,7 Milliarden Euro. Wir sind sehr zuversichtlich, dass wir im Geschäftsjahr 2023 zweistellig wachsen.

Die Einführung des neuen Software-as-a-Service-Geschäftsmodells läuft nach Plan. Der jährlich wiederkehrende Umsatz, genannt ARR, wuchs um 14 Prozent. Das ARR Cloud-Geschäft verdreifachte sich gegenüber dem Vorjahresquartal auf 650 Millionen Euro. Es macht 18 Prozent des gesamten ARR aus.

Nach unserem fulminanten Start in das Geschäftsjahr 2023 werden wir weiterhin das volle Potenzial aus unserem außergewöhnlichen Auftragsbestand und unserer Umsetzungsstärke ausschöpfen. Wir blicken daher trotz des volatilen Umfelds sehr zuversichtlich nach vorne.

Basierend auf unserer exzellenten operativen Leistung heben wir für das Geschäftsjahr 2023 sowohl unsere Umsatz- als auch die Ergebnisziele an. Bei den Umsatzerlösen erwarten wir nun ein Wachstum von 7 bis 10 Prozent, eine Steigerung um 100 Basispunkte. Zudem erhöhen wir unsere Prognose für das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation um 20 Cent.

Ralf Thomas wird Ihnen weitere Einzelheiten berichten.

Wir sind operativ sehr stark. Auch, weil wir die richtige Strategie haben: Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt wie kein anderes Unternehmen. Damit helfen wir unseren Kunden, ihre digitale und nachhaltige Transformation zu bewältigen.

Wir denken langfristig. Viele Entwicklungen von heute haben einen positiven Einfluss auf unser Geschäft von morgen. Darauf werde ich nachher auf der Hauptversammlung ausführlicher eingehen.

Daher nur kurz: Bei unseren Kunden gibt es große Bereitschaft für Veränderung. Das ist jetzt in Davos auf dem Weltwirtschaftsforum wieder sehr klar geworden. Zudem haben viele Länder Investitionsprogramme aufgelegt. Zur Stärkung der eigenen Industrien, etwa bei Halbleitern, oder um mit grünen Technologien den Klimawandel zu bekämpfen.

Für Siemens ist das Rückenwind. Wir sind global aufgestellt, um lokal erfolgreich zu sein.

Hier sehen Sie die wichtigsten Zahlen im Überblick:

Auf den Free Cash Flow wird Ralf Thomas näher eingehen. Eines kann ich jetzt schon sagen: Er wird im Laufe des Geschäftsjahres deutlich zulegen.

Das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, lag bei 2 Euro 8 Cent. Hier zeigt sich die hervorragende operative Entwicklung. Der Wert enthält auch eine unangenehme Überraschung durch unsere Beteiligung an Siemens Energy.

Unser attraktiver Auftragsbestand macht uns im laufenden Geschäftsjahr stark und widerstandsfähig. Und er gibt uns Transparenz. Er liegt bei 102 Milliarden Euro. Ohne die negativen Währungseffekte läge er um weitere 4 Milliarden Euro höher. Das ist auf vergleichbarer Basis ein Rekord.

Ein Blick in die vollen Bücher zeigt sehr klar, was uns das verbleibende Geschäftsjahr 2023 bringen wird. Vor allem in unseren kurzzyklischen Produktgeschäften bei Digital Industries und Smart Infrastructure.

Ich bin zuversichtlich, dass wir unsere Wachstumsziele erreichen werden.

Der hohe, längerfristige Auftragsbestand für das Projekt und Servicegeschäft bei Mobility und Healthineers weist zudem attraktive Bruttomargen aus.

Herausheben möchte ich erneut unser Team vom Einkauf. Was es leistet, ist Weltklasse. Durch die langfristige und vertrauensvolle Beziehung zu unseren Lieferanten und Partnern, gelingt es ihnen elektronische Teile und Vorprodukte zu beschaffen, obwohl das Angebot weiter knapp ist.

Ein Wachstumstreiber in allen unseren Geschäften: Nachhaltigkeit. Unsere Kunden wollen hier schnell weiter vorankommen.

Deshalb haben wir viele Beispiele, wie wir echten Nutzen für unsere Kunden schaffen. Indem wir Hardware und Software kombinieren. Und unser Branchenwissen einsetzen, um gezielte Services anzubieten.

Etwa 80 Acres Farms, ein Pionier beim Indoor-Farming. Also automatisierter Ackerbau in Gebäuden. Ein Markt, der derzeit jährlich um rund 25 Prozent wächst.

Aus einem Investment von Siemens Financial Services ist eine strategische Partnerschaft geworden. Mit unseren Technologien will das Start-up in ein paar Jahren Millionen Menschen ernähren. Digital Industries und Smart Infrastructure liefern industrielle Automatisierung, digitale Zwillinge, Stromversorgung, Gebäudemanagement.

Unsere Technologien helfen, dass die Pflanzen die besten Bedingungen für Wachstum bekommen. Mit minimalem Wasserverbrauch, ohne Pestizide.

Wir helfen 80 Acres Farms auch bei ihrer digitalen Transformation: Abläufe an ihren Standorten in den USA zu optimieren und zu skalieren.

Den größten Auftrag des ersten Quartals hat Mobility bekommen. Ein schlüsselfertiges Metro-System in Australien. Wir verbinden Sydney mit dem neuen Flughafen Western Sydney, der in drei Jahren starten soll.

Für 900 Millionen Euro liefern wir vollautomatische, fahrerlose Züge und eine komplett digitale Bahninfrastruktur.

Unsere offene, digitale Geschäftsplattform Siemens Xcelerator hilft dabei, den Betrieb zu optimieren. Railigent X – ein Teil von Siemens Xcelerator – setzen wir für den Service der Züge ein, mit einem Wartungsvertrag über 15 Jahre.

Alle diese Beispiele zeigen, welche strategische Bedeutung Nachhaltigkeit für uns hat. Und wie das Thema unser Wachstum treibt. Denn unsere Kunden verlangen nach Dekarbonisierung und Umweltschutz.

Unsere Kunden werden 150 Millionen Tonnen CO<sub>2</sub>-Emissionen vermeiden, weil sie im Geschäftsjahr 2022 Technologien von Siemens gekauft haben – gerechnet über deren gesamte Laufzeit.

Unser eigener Betrieb soll bis 2030 CO<sub>2</sub>-neutral sein. Wir reduzieren seit Jahren unsere Emissionen. Bezogen auf 2019 haben wir bereits 46 Prozent eingespart. Im Dezember haben wir uns neue und ehrgeizigere Ziele gesetzt. Dafür werden wir verstärkt unsere eigenen Technologien einsetzen und investieren 650 Millionen Euro. Wir wollen 90 Prozent aus eigener Kraft einsparen, indem wir noch weniger Energie verbrauchen und sie noch effizienter einsetzen.

Ein hervorragendes Beispiel für Effizienz ist unsere Fabrik in Amberg. Dort stellen wir Produkte für die Automatisierung her. Unser Team sticht immer wieder mit brillanten Ideen hervor. Denn seit Jahren steigern wir hier die Produktivität und verringern gleichzeitig unseren CO<sub>2</sub>-Fußabdruck. Die Fabrik wurde jetzt vom Weltwirtschaftsforum als Leuchtturm für Nachhaltigkeit ausgezeichnet.

Der strategische Umstieg auf Software-as-a-Service, kurz SaaS, macht weiter gute Fortschritte.

Rund 5.450 Kunden haben Verträge mit dem neuen Geschäftsmodell abgeschlossen. Der Anteil von Start-ups sowie kleiner und mittlerer Unternehmen steigt. 70 Prozent sind Neukunden. Wir erweitern also unseren Kundenstamm. Wir erhalten von ihnen regelmäßige Zahlungen, statt eine einmalige Lizenzgebühr. Das erhöht unseren jährlich wiederkehrenden Umsatz.

Wir werben bei unseren Kunden für das neue Modell, und wir informieren sie über die Vorteile: Schnellere Zyklen für Updates bedeuten höhere Geschwindigkeit für ihre Innovationen und mehr Cybersicherheit.

Kunden, die früh auf SaaS gesetzt haben, gefällt das Modell. Sie geben uns Folgeaufträge, erweitern sowohl die Anzahl der Benutzer als auch die der Funktionen und zusätzlichen Anwendungen.

Vielen Dank!

**[Ralf P. Thomas]**

Meine Damen und Herren,

einen schönen guten Morgen. Lassen Sie mich gleich in die weiteren Details dazu einsteigen, wie wir die Wachstumsdynamik mit unserem hervorragenden ersten Quartal voll genutzt und unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2023 angehoben haben.

Die Nachfrage für Digital Industries hielt sich in unseren wichtigsten Endmärkten auf einem hohen Niveau, was im Vergleich zum Vorquartal zu einem Anstieg im Auftragseingang führte. Das Investitionsklima ist nach wie vor positiv. Dies gilt nicht nur für Fertigungsindustrien, sondern auch für hybride Industrien, wie zum Beispiel für die Lebensmittel- und die Pharmaindustrie.

In der Automatisierung verzeichneten wir wie erwartet und angekündigt eine gewisse Normalisierung des Bestellverhaltens, verglichen mit dem außergewöhnlich hohen Niveau des Vorjahresquartals.

Der Auftragseingang von Digital Industries ging insgesamt um 13 Prozent zurück, lag mit einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1,24 jedoch weiterhin beträchtlich über den Umsatzerlösen. Daher ist der Rekord-Auftragsbestand von DI weiter auf insgesamt mehr als 14 Milliarden Euro gestiegen.

Wir erwarten, dass sich davon in etwa 10 Milliarden Euro in diesem Geschäftsjahr als Umsatz realisieren werden. Für das restliche Geschäftsjahr sind wir daher sehr zuversichtlich und haben eine vergleichsweise hohe Planungssicherheit.

In der diskreten Automatisierung hat sich die Auftragslage ein Stück weit normalisiert, während sie sich für die Prozessautomatisierung in etwa auf Vorjahresniveau befand.

Dank einiger größerer Aufträge im PLM-Geschäft stieg der Auftragseingang im Softwaregeschäft leicht an.

Wir gehen davon aus, dass sich die Normalisierung des Bestellverhaltens im Laufe des Geschäftsjahres weiter fortsetzen und in einem Book-to-Bill-Verhältnis kleiner 1 zum Ausdruck kommen wird. Auch durch die Erholung der Lieferketten wird der Auftragsbestand sukzessive abgebaut, und Lieferzeiten verkürzen sich wieder.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries. In den Automatisierungsgeschäften verzeichneten wir dank eines breitgefächerten Wachstums einen Anstieg von 23 Prozent.

Die Lieferketten erholten sich zunehmend und unserem Team ist es wieder einmal hervorragend gelungen, die Fabriken mit hoher Kapazitätsauslastung und optimierter Produktionsleistung zu betreiben.

Dennoch bleiben wir sehr wachsam: Potenzielle Engpässe bei der Verfügbarkeit von Komponenten sowie Corona-Infektionsraten nach dem Neujahrsfest in China behalten wir fest im Auge.

Das Softwaregeschäft ging erwartungsgemäß um 6 Prozent zurück. Dies spiegelt den stabilen Umsatz im PLM-Geschäft aufgrund der fortschreitenden SaaS-Umstellung wider, während das EDA-Geschäft wie erwartet ein geringeres Volumen aus größeren Aufträgen verzeichnete.

Die Ergebnismarge von Digital Industries war mit 22,5 Prozent herausragend. Ausschlaggebend dafür waren insbesondere die Automatisierungsgeschäfte, während das Softwaregeschäft – wie von uns erwartet und angekündigt – eher verhalten in das Geschäftsjahr startete.

Mit hoher Kapazitätsauslastung und optimierter Produktionsleistung waren wir über alle Automatisierungsgeschäfte hinweg in der Lage, einen guten Anteil des Umsatzes auch in Gewinn umzuwandeln.

Unterstützt wurde dies zudem durch einen sehr günstigen Geschäftsmix aufgrund der verbesserten Komponentenverfügbarkeit, insbesondere für hochmarginige Produkte.

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

Die Auswirkungen höherer Löhne und Gehälter sowie weitere Kostensteigerungen werden in den kommenden Quartalen allerdings zunehmen. Wir sind nichtsdestotrotz zuversichtlich und sehr gut gewappnet, um für die sogenannte „economic equation“ über das Geschäftsjahr hinweg ein insgesamt positives Nettoergebnis zu erzielen.



Unsere Investitionen in Cloud-Technologien betragen im ersten Quartal 67 Millionen Euro und wirkten sich mit 130 Basispunkten auf die Marge von Digital Industries aus. Für das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir aus heutiger Sicht entsprechende Investitionen in Höhe von rund 300 Millionen Euro.

Beim Free Cash Flow verlief der Jahresauftakt nach einem außergewöhnlich starken vierten Quartal eher verhalten; die Cash Conversion-Rate befand sich auf Vorjahresniveau.

Das operative Umlaufvermögen nahm zu: Forderungen an Kunden stiegen angesichts der Umsatzsteigerung zum Jahresende deutlich an; außerdem haben wir unsere Vorräte bewusst und gezielt vorübergehend stärker aufgebaut, um unser Umsatzwachstum abzusichern.

Ab dem zweiten Quartal erwarten wir allerdings schon einen deutlichen Aufholeffekt bei der Cash-Generierung.

Lassen Sie uns noch einen Blick darauf werfen, wie sich unsere wichtigsten Endmärkte entwickeln. Wir gehen in den nächsten Quartalen von einer weiterhin anhaltenden Wachstumsdynamik aus, die auch von der Preisinflation getrieben werden wird.

Dabei beobachten wir sehr genau das zugrundeliegende reale Investitionsklima, das sich in unseren Kundenindustrien bislang positiv entwickelt.

Dennoch werden wir das makroökonomische Umfeld, das global immer noch ein ziemlich ambivalentes Bild abgibt, weiterhin sehr aufmerksam im Blick behalten.

Und, wie Roland Busch bereits erwähnte: Wir werden nach wie vor ein der Situation angemessenes Kostenmanagement betreiben.

Bei der geographischen Betrachtung des exzellenten Wachstums von Auftragseingang und Umsatzerlösen im Automatisierungsgeschäft ergibt sich folgendes Bild:

Trotz des sehr hohen Niveaus aus dem Vorjahresquartal – wie auf der eingeblendeten Folie noch einmal verdeutlicht – blieb die Nachfrage robust.

Am deutlichsten machte sich diese Entwicklung in Europa bemerkbar, wo die hohe Nachfrage im Vorjahresquartal besonders stark von der Versorgungsunsicherheit im Bestellverhalten unserer Kunden geprägt war.

In China erholte sich die Nachfrage nach einem verhaltenen vierten Quartal und stieg im Vergleich dazu deutlich an. In Relation zu den Auftragsspitzen des vergangenen Jahres ging der Auftragseingang dort somit nur um 7 Prozent zurück.

Das herausragende zweistellige Wachstum der Umsatzerlöse war im Automatisierungsgeschäft breit gefächert und erstreckte sich über alle Regionen, wie Sie der eingeblendeten Grafik entnehmen können.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, sind unsere Teams auf die Marktentwicklung sehr gut vorbereitet und arbeiten hochkonzentriert daran, die verbesserte Verfügbarkeit von Komponenten dafür zu nutzen, unseren Auftragsbestand konsequent und optimiert abzuarbeiten.

Die Wachstumsdynamik von Digital Industries war im ersten Quartal hervorragend und wir gehen davon aus, dass sie sich weiter fortsetzen wird.

Wir heben daher unsere Prognose für das vergleichbare Umsatzwachstum von DI auf 12 bis 15 Prozent für das Geschäftsjahr 2023 an. Dies entspricht einer Steigerung um 200 Basispunkte.

Für die Ergebnisziele heben wir das untere Ende des Zielkorridors um einen Prozentpunkt an, was einem neuen Zielkorridor von 20 bis 22 Prozent entspricht.

Aus heutiger Sicht erwarten wir für das zweite Quartal, dass Umsatzwachstum und Ergebnismarge von Digital Industries am oberen Ende der angehobenen Jahresprognose liegen werden.

Das zweite Quartal wird wieder von einer konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands in der Automatisierung geprägt sein.

Im Softwaregeschäft gehen wir davon aus, dass sich das Umsatzerlöswachstum im Vergleich zum eher verhaltenen Vorjahresquartal verbessern wird.

Die Profitabilität hingegen wird weiter durch die SaaS-Umstellung sowie ein vergleichsweise niedriges Niveau an Aufträgen im EDA-Geschäft geprägt werden.

Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres erwarten wir im EDA-Geschäft wie für das gesamte Softwaregeschäft eine deutliche Beschleunigung des Umsatzwachstums sowie eine verbesserte Profitabilität.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure und einer herausragenden Leistung im ersten Quartal. Das SI-Team erzielte ein exzellentes Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen und steigerte die Profitabilität auf den höchsten jemals in einem Quartal erzielten Wert.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 16 Prozent, was vor allem auf das Wachstum im Electrification-Geschäft in Höhe von 33 Prozent zurückzuführen ist. Ausschlaggebend waren vor allem größere Aufträge mit skalierbaren Lösungen, beispielsweise in der Halbleiterindustrie, sowie ein starkes Basisgeschäft. Das Buildings-Geschäft legte um 13 Prozent zu, im Electrical-Products-Geschäft waren es 3 Prozent.

Zu einem Umsatzwachstum von insgesamt 15 Prozent leisteten das Electrical-Products-Geschäft mit einem Anstieg von 24 Prozent, und das Electrification-Geschäft mit 20 Prozent Zuwachs, die größten Beiträge.

Das SI-Team hat auch in diesem Quartal die Engpässe in den Lieferketten sehr erfolgreich abgefedert.

Mit einer Ergebnismarge von 15,3 Prozent war dieses das bisher stärkste Quartal von Smart Infrastructure überhaupt. Die Marge lag 270 Basispunkte über dem Vorjahresquartal.

Zu diesem starken Ergebnis trugen einerseits eine höhere Kapazitätsauslastung und andererseits die Kosteneinsparungen aus dem Programm zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit bei.

Belastungen aus gestiegenen Materialpreisen sowie aus sonstiger Kosteninflation konnten wir durch Produktivitätssteigerungen und Preisanpassungen mehr als ausgleichen. Zu der Verbesserung der Marge haben auch positive Währungseffekte in Höhe von etwa 50 Basispunkten beigetragen.

Wie bei DI hat auch Smart Infrastructure vorübergehend höhere Lagerbestände bewusst in Kauf genommen, um die Wachstumsdynamik nicht zu gefährden. Außerdem ließ der hohe Umsatz zum Jahresende die Forderungen gegenüber unseren Kunden ansteigen, was den Free Cash Flow im ersten Quartal beeinträchtigte. Im zweiten Quartal werden wir hier eine massive Verbesserung sehen.

Auch bei SI sehen wir eine stabile Nachfrage mit realem Wachstum in allen wichtigen Endmärkten. Sowohl öffentliche Einrichtungen als auch gewerbliche Kunden investieren in umweltschonende, nachhaltige Lösungen, wie Energieeffizienz oder intelligente Gebäude.

Weitere wichtige Endmärkte rund um die Integration erneuerbarer Energien und IT-Infrastruktur zeigen weiterhin ein robustes Wachstum.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung konnten wir überall eine starke Wachstumsdynamik im Auftragseingang feststellen. Nur in China, das von der bekannten Corona-Infektionswelle beeinträchtigt war, ergab sich ein rückläufiges Bild.

In Deutschland profitierte das Wachstum im Auftragseingang von einem eher technischen Effekt in Höhe von etwa 27 Prozentpunkten: Serviceverträge, deren Buchung in der Vergangenheit regelmäßig im zweiten Quartal erfolgte, wurden bereits im ersten Quartal verbucht.

Der stärkste Wachstumsmotor waren die USA mit einem bemerkenswerten Anstieg von 20 Prozent.

Auch die Umsatzerlöse stiegen breitgefächert an. Hier war das Wachstum in den USA mit einem Plus von 25 Prozent besonders beeindruckend; SI profitierte unter anderem von dem stark wachsenden Geschäft mit Rechenzentren.

Basierend auf einem herausragenden Geschäftsjahresauftakt und einer anhaltenden Wachstumsdynamik bei Smart Infrastructure heben wir unsere Prognose für das vergleichbare Umsatzwachstum um 100 Basispunkte auf einen Zielwert von 9 bis 12 Prozent an.

Die Ergebnismarge erwarten wir nun in einer Bandbreite von 13,5 bis 14,5 Prozent, was einer Steigerung von 50 Basispunkten entspricht.

Für das zweite Quartal erwarten wir, dass die Wachstumsraten der Umsatzerlöse stark vom Auftragsbestand beflügelt und sich im Rahmen unserer erhöhten Prognose befinden werden.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge im zweiten Quartal im Rahmen der erhöhten Jahresprognose liegen wird.

Mobility hat das Geschäftsjahr mit einem soliden ersten Quartal begonnen. Der Auftragseingang in Höhe von 3 Milliarden Euro beinhaltete den bereits erwähnten Großauftrag für das Metrosystem in Sydney und resultierte in einem Book-to-Bill-Verhältnis von 1,21.

Der Auftragsbestand liegt bei insgesamt 36 Milliarden Euro mit weiterhin guter Margenqualität. Und unsere Projekt-Pipeline für die nächsten Quartale sieht über alle Geschäftsaktivitäten hinweg sehr vielversprechend aus.

Wir gehen unter anderem davon aus, den kürzlich bekanntgegebenen Großauftrag für Lokomotiven in Indien über rund 3 Milliarden Euro im zweiten Quartal buchen zu können.

Die Umsatzerlöse legten im ersten Quartal um 7 Prozent zu. Das Bahninfrastrukturgeschäft wuchs zweistellig, während das Schienenfahrzeuggeschäft moderat anstieg.

Die Ergebnismarge von Mobility wurde weiterhin beeinträchtigt durch Lieferverzögerungen bei bezogenen Materialien und Bauteilen sowie einer ungünstigeren Zusammensetzung der Umsatzstruktur.

Diese Effekte wurden weitgehend ausgeglichen durch positive Wirkungen, vorwiegend aus dem Verkauf von zuvor abgeschriebenen Vorräten.

Die Marge lag insgesamt bei 8 Prozent.

Da größere Kundenzahlungen ins zweite Quartal verschoben wurden, hatte der Free Cash Flow einen verhaltenen Start in das Geschäftsjahr; wir gehen allerdings von einem deutlichen Nachholeffekt im zweiten Quartal aus.

Das vergleichbare Umsatzerlöswachstum erwarten wir für das zweite Quartal im zweistelligen Bereich, was auch auf eine niedrige Vergleichsbasis wegen einmaliger russlandbezogener Effekte im Vorjahresquartal zurückzuführen ist.

Wir gehen davon aus, dass sich die Ergebnismarge in etwa auf dem Niveau des ersten Quartals befinden wird; ausschlaggebend dafür ist unter anderem die zu erwartende weitere Entspannung bei der Lieferung von Bauteilen und Materialien.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

im Anhang, auf Seite 23 der Präsentation, finden Sie die gesamte Ergebnisüberleitung für unsere Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte. Dazu an dieser Stelle nur so viel:

Siemens Financial Services erzielte gemäß unserer Erwartungen ein solides erstes Quartal.

Innerhalb der Portfolio Companies gelingt es uns nach wie vor, nachhaltig Wert zu schaffen:

Mit dem Verkauf des Commercial-Vehicle-Geschäfts erzielten wir einen Gewinn von 140 Millionen Euro. Obendrein war die Leistung der anderen Portfolio Companies-Geschäfte im ersten Quartal erneut grundsolide.

Die enttäuschende Entwicklung unserer Siemens Energy Beteiligung führte zu einem Verlust von 187 Millionen Euro. Siemens Energy musste außerdem die Gewinnprognose für das Geschäftsjahr senken, was sich in unserem At-Equity-Ergebnis auswirken wird.

Die Performance beim Free Cash Flow im ersten Quartal spiegelte unsere starke Wachstumsdynamik wider, die sich über das Jahr hinweg fortsetzen wird.

Das operative Umlaufvermögen stieg an, was auf höhere Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie vorübergehend erhöhte Lagerbestände zurückzuführen war, die jeweils um rund eine Milliarde Euro gegenüber dem 30.9.2022 anstiegen.

Mit diesem erhöhten Niveau an Lagerbeständen sind wir für die kommenden Quartale gut vorbereitet, um unseren Auftragsbestand abzarbeiten. Dabei werden wir unser Umlaufvermögen schrittweise reduzieren und den Free Cash Flow entsprechend steigern.

Schon im zweiten Quartal erwarten wir daraus einen erheblichen Nachholeffekt und für das gesamte Geschäftsjahr wieder eine starke Performance des Free Cash Flow.

Deshalb sind wir auch weiterhin zuversichtlich, unseren Verschuldungsgrad noch weiter senken zu können.

Bevor wir nun zum Ausblick kommen, möchte ich Ihnen zunächst noch einmal diese Folie zum Auftragsbestand in Erinnerung rufen, die Ihnen Roland Busch bereits vorgestellt hat.

Wir haben die Ziele, die wir uns im November gesetzt haben, konsequent verfolgt und erreicht und blicken nun auf ein erfolgreiches erstes Quartal zurück: Wir haben zum Jahresauftakt das erwartete starke Momentum entfaltet, indem wir unseren Auftragsbestand in Umsatzerlöse umgewandelt und die Profitabilität angekurbelt haben.

Gleichzeitig hat unsere Planungssicherheit für das restliche Geschäftsjahr weiter zugenommen; wir gehen davon aus, in den kommenden drei Quartalen allein 40 Milliarden Euro aus unserem starken Auftragsbestand als Umsatzerlöse zu realisieren.

Nach diesem fulminanten Start heben wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2023 an.

Wir erwarten nun für den Siemens-Konzern ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 7 bis 10 Prozent, was einer Steigerung von 100 Basispunkten entspricht. Das Book-to-Bill-Verhältnis erwarten wir weiterhin über 1.

Wir gehen davon aus, dass wir durch das profitable Wachstum unserer industriellen Geschäfte im Geschäftsjahr 2023 ein höheres unverwässertes Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation in einer Bandbreite von 8,90 Euro bis 9,40 Euro erreichen werden. Zum Vergleich: zuvor lag diese Bandbreite zwischen 8,70 Euro und 9,20 Euro.

Vielen Dank!

\* \* \*