

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q1/2025**

**„STARKES ERSTES QUARTAL SETZT
POSITIVE IMPULSE“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 13. Februar 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen allen einen guten Morgen. Danke, dass Sie heute bei uns sind für die Ergebnisse des ersten Quartals vor unserer virtuellen Hauptversammlung.

Mit einem starken Start in das Geschäftsjahr 2025 schaffen wir klares Momentum für eine kontinuierliche Wertsteigerung für unsere Stakeholder.

Unsere strategisch gute Position in attraktiven Märkten – mit einer ausgewogenen globalen Präsenz – ist ein solides Fundament, um die anhaltenden makroökonomischen Unsicherheiten zu meistern. Auch wenn derzeit politisch motivierte Zölle und mögliche Gegenmaßnahmen im Raum stehen.

In einer Zeit, in der sich der technologische Fortschritt weiter beschleunigt, helfen unsere Technologien unseren Kunden, die reale mit der digitalen Welt zu verbinden. Damit steigern sie ihre Wettbewerbsfähigkeit, ihre Widerstandfähigkeit und ihre Nachhaltigkeit.

Auf dem Weltwirtschaftsforum haben meine Kollegen im Vorstand und ich viele Gespräche mit Partnern, Kunden und führenden Experten geführt. Ein wichtiges Thema: Künstliche Intelligenz. Und immer mehr ging es dabei um konkrete Anwendungen in der Industrie.

Siemens ist hier genau richtig positioniert: Weil wir führend bei industrieller KI sind, können wir unseren Kunden konkrete Ergebnisse liefern. Unsere Technologien sind praktisch das Betriebssystem für die industrielle Produktion und alle verwandten Branchen. Und mit KI heben wir dessen Leistungsfähigkeit auf ein neues Niveau. Gleich mehr dazu.

Ein paar Highlights des ersten Quartals:

Unsere solide Gesamtleistung zeigt, wie sehr unsere Kunden uns vertrauen.

Das Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz, also book-to-bill, betrug 1,09. Der Auftragsbestand stieg auf einen Rekordwert – 118 Milliarden Euro.

Der Auftragseingang betrug 20,1 Milliarden Euro, 8 Prozent unter dem Vorjahresquartal. Smart Infrastructure zeigte sich erneut stark. Hier sind die Aufträge deutlich gestiegen, von einem bereits hohen Niveau im ersten Quartal 2024.

Bei Mobility war der Auftragseingang solide. Jedoch verzeichneten wir im Vorjahresquartal ein sehr hohes Volumen aus Großaufträgen.

Wie erwartet, erholte sich der Auftragseingang bei Digital Industries. Erstmals seit zwei Jahren lag das book-to-bill wieder über 1.

Das Geschäft mit der Automatisierung zeigte einen deutlichen Anstieg im Vergleich zum Vorjahr.

Die Erholung kam vor allem durch China. Dort erwarten wir, dass unsere Kunden ihre Lagerbestände bis Ende des zweiten Quartals weitestgehend abgebaut haben.

Dennoch: die gesamte wirtschaftliche Dynamik blieb verhalten. Es gab wenig Bereitschaft zu investieren, etwa in Kernbranchen wie Automotive und Maschinenbau.

Unsere Schlüsselregion Europa kam nicht in Schwung. Insbesondere Deutschland sehen wir weiterhin im Krisenmodus. Hier warten die Wirtschaft und die Gesellschaft dringend auf klare Impulse und Handlungen einer neuen Regierung.

Insgesamt wuchs der Umsatz um 3 Prozent. Starke Beiträge kamen von Mobility und Smart Infrastructure. Speziell dieses Geschäft verzeichnete erneut zweistelliges Wachstum bei der Elektrifizierung.

Bei Digital Industries blieb der Umsatz im Automatisierungsgeschäft niedrig – durch den bereits angesprochenen anhaltenden Abbau von Lagerbeständen. Teilweise wurde das kompensiert durch das Softwaregeschäft, das um 15 Prozent gewachsen ist.

Die Region Amerika wuchs um 17 Prozent, getragen von starkem Schwung in den USA, während EMEA stagnierte und Asien sowie Australien um 4 Prozent aufgrund der Nachfrageschwäche in China zurückgingen.

Was aber unterm Strich zählt, ist wertsteigerndes Wachstum. Und hier haben wir erneut geliefert – trotz des Gegenwinds in der Automatisierung:

- Mit unserem soliden Ergebnis von 2,5 Milliarden Euro im Industriellen Geschäft übertrafen wir die Markterwartungen.
- Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, erreichte 2 Euro 22 Cent. Und das ohne den Gewinn aus dem Verkauf von Innomatics.
- Und, klares Highlight: starke 1,6 Milliarden Euro Free Cash Flow all in.

Auch bei der Nachhaltigkeit haben wir deutliche Fortschritte gemacht. Wir bauen unsere führende Position aus, insbesondere wenn es darum geht, unseren Kunden bei der Dekarbonisierung zu helfen.

Die Produkte, die wir im Geschäftsjahr 2024 an unsere Kunden verkauft haben, werden im Laufe ihrer Lebensdauer rund 144 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente vermeiden. Das ist deutlich höher als die 121 Millionen Tonnen Emissionen, die Siemens entlang der gesamten Wertschöpfungskette aus Scope 1, 2 und 3 im Geschäftsjahr 2024 verursacht hat.

Und bei den eigenen Emissionen verzeichnen wir große Fortschritte: 60 Prozent weniger CO₂-Äquivalentemissionen im eigenen Betrieb im Vergleich zum Geschäftsjahr 2019. Damit haben wir das Ziel von 55 Prozent für 2025 vorzeitig erreicht.

Passend dazu wurde unser Werk in Fürth vom Weltwirtschaftsforum als Nachhaltigkeits-Leuchtturm ausgezeichnet.

Und weil aller guten Dinge drei sind: Unser Standort F80 in Erlangen wurde zusätzlich zu Amberg und Chengdu als WEF Digital Lighthouse-Fabrik ausgezeichnet.

Mit unseren digitalen und nachhaltigen Technologien hat das Team in Erlangen die Produktivität um 69 Prozent gesteigert und den Energieverbrauch über vier Jahre um 42 Prozent gesenkt.

In mehr als 100 produktiven Anwendungen konnten wir den digitalen Zwilling des Werkes durch Einsatz von KI auf ein neues Leistungsniveau heben.

An diesem Standort in Erlangen – Teil unseres zwei Milliarden Investitionsprogramms – bauen wir das industrielle Metaverse.

Sie kennen unser Programm ONE Tech Company – gleichzeitig unser Leitstern. Unser Ziel ist ein Unternehmen mit stärkerem Kundenfokus, schnelleren Innovationen und höherem profitablen Wachstum.

Ein bedeutender Teil von ONE Tech Company ist die Übernahme von Altair. Damit erweitern wir unser starkes Geschäft mit Industriesoftware.

Die regulatorischen Genehmigungsverfahren verlaufen sehr gut, und vor wenigen Wochen haben die Altair-Aktionäre zugestimmt.

Ein Vollzug der Transaktion bereits im ersten Halbjahr des Kalenderjahres 2025 könnte möglich sein – abhängig vom Verlauf der Genehmigungsverfahren. Unsere derzeitigen Planungen gehen weiterhin von einem Closing im zweiten Halbjahr des Kalenderjahres aus.

Über unsere Fortschritte auch bei den anderen Tracks vom ONE Tech Company Programm halten wir Sie weiter auf dem Laufenden. Am 9. Dezember bekommen Sie ein strategisches Update – bei unserem Kapitalmarkttag.

Derzeit gibt es Zweifel an KI. Ob das vielleicht nicht doch ein weiterer Hype ist. Ich kann Ihnen ganz klar sagen: Definitiv nicht in unserer Welt, in unserem Geschäft der Automatisierung, Mobilität, Infrastruktur und Gesundheitswesen.

Und jeder Fortschritt, der die Entwicklung und das Training großer Sprachmodelle effizienter macht, beschleunigt die Einführung von industrieller KI.

Siemens ist hier der ideale Partner. Mit unserem Branchenwissen und unseren starken Partnern wie Microsoft, AWS, SAP oder NVIDIA können unsere Kunden Künstliche Intelligenz im großen Maßstab einsetzen.

Unsere KI-Anwendungen und die von Partnern sind bereits auf unserer offenen digitalen Geschäftsplattform Siemens Xcelerator verfügbar.

Indem wir industrielle KI massiv verbreiten, beschleunigen wir die digitale Transformation in allen Branchen. Mit unserer KI können unsere Kunden aus ihren Daten bessere und schnellere Entscheidungen treffen. So steigern sie ihre Produktivität und reduzieren Komplexität; sie sind mit Produkten schneller am Markt und können ihre Ressourcen effizienter nutzen.

Auf der diesjährigen CES in Las Vegas haben wir neue Produkte für industrielle KI vorgestellt. Mit unserem Partner NVIDIA zum Beispiel einen digitalen Zwilling mit fotorealistischen Verbesserungen – sozusagen das industrielle Metaverse auf Knopfdruck. Darüber erzähle ich mehr in meiner Rede auf der Hauptversammlung.

JetZero, ein Start-up von Luftfahrtexperten, unterstützen wir bei der Entwicklung und Produktion ihres revolutionären Flugzeugs. Das besondere Design der Tragflächen soll 50 Prozent weniger Treibstoff brauchen.

JetZero wird unsere modernste Industriesoftware und Automatisierung einsetzen, angetrieben von industrieller KI, um ihren ehrgeizigen Zeitplan bis 2030 zu schaffen. Nur mit unseren Technologien und KI sei das möglich, sagt Tom O'Leary, CEO von JetZero.

Nun weitere Beispiele für langfristige Partnerschaften, wo wir Siemens Xcelerator und unser Branchenwissen zusammenbringen, um unsere Kunden stark zu machen:

Von Anfang an – seit inzwischen 20 Jahren – ist Siemens Technologiepartner von Red Bull Racing, die in den vergangenen Jahren mehrfach Weltmeister wurden. In der Zeit haben wir gemeinsam modernste digitale Zwillinge für Design, Engineering, Test und Fertigung vorangetrieben.

Mit Compass Datacenters haben wir einen mehrjährigen Vertrag unterzeichnet. Wir werden das US-amerikanische Unternehmen dabei unterstützen, ihre ehrgeizigen Wachstumsziele für den Bau von Rechenzentren zu erreichen.

Smart Infrastructure wird bis zu 1.500 vorgefertigte Einheiten für die Mittelspannung liefern. Weil die Produkte maßgeschneidert und modular sind, können sie einfacher eingebaut werden, brauchen weniger Wartung und sind damit günstiger.

Schließlich ein super Beispiel von Mobility: Hochgeschwindigkeit in Großbritannien. HS2 hat an Siemens mehrere bedeutende Infrastruktur- und langfristige Wartungsverträge für bis zu 15 Jahre im Wert von insgesamt 560 Millionen Pfund vergeben. Erstmals setzen wir eine automatische Zugsteuerung über ETCS im britischen Hochgeschwindigkeitsnetz ein. Das wird die Kapazität erhöhen, sowie Pünktlichkeit und Energieeffizienz verbessern.

Die Umstellung eines Großteils unseres Softwaregeschäfts von Digital Industries auf Software-as-a-Service läuft weiter erfolgreich. Das freut mich sehr. Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, erreichte erneut ein sehr gesundes Niveau von 14 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal.

Der Cloud-Anteil liegt bei 1,9 Milliarden Euro, was 42 Prozent des ARR entspricht. Das Team will bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025 an die 50-Prozent-Marke herankommen.

Alle Indikatoren – Anzahl der Kunden, Anteil kleiner und mittelständischer Unternehmen sowie die Umstellungsraten der Kunden – zeigen weiterhin in die richtige Richtung.

Mit dieser positiven Perspektive übergebe ich das Wort 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 2025 und unsere Erwartungen für den weiteren Geschäftsverlauf mit Ihnen zu teilen.

Wir beginnen mit Digital Industries. Der Auftragseingang von Digital Industries lag mit 4,2 Milliarden Euro um 6 Prozent über dem Vorjahresquartal; das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 1,04 und lag damit erstmals seit zwei Jahren wieder über 1.

Erfreulicherweise erzielten alle Automatisierungsgeschäfte wesentliche Verbesserungen gegenüber dem Vorquartal und ein Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Das Softwaregeschäft setzte seinen deutlichen Wachstumspfad mit einem Auftragseingang von über 1,3 Milliarden Euro und einem Book-to-Bill-Verhältnis von nahezu 1 fort. Dieser Anstieg ist vor allem auf die starke Entwicklung des EDA-Geschäfts zurückzuführen.

Wie Roland Busch bereits ausgeführt hat, blieben das Marktumfeld und die Produktionsvolumina in wichtigen Kundenindustrien sowie die Investitionstätigkeit in unseren Schlüsselregionen, insbesondere in Europa, nach wie vor gedämpft.

In China sahen wir hingegen weitere Fortschritte beim Lagerbestandsabbau. Wir gehen weiterhin davon aus, dass sich die Lagerbestände unserer Kunden und Distributoren bis zum Ende des zweiten Quartals dieses Geschäftsjahres weitestgehend normalisieren werden.

Der Auftragsbestand bei Digital Industries stieg moderat auf 9,6 Milliarden Euro an. Davon entfielen – auch unterstützt durch den erstarkenden US-Dollar – 5,7 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft. Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand bei 3,8 Milliarden Euro und hat damit wieder ein nahezu normales Niveau erreicht.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um 11 Prozent zurückgegangen sind, so wie wir das ja auch tendenziell angekündigt hatten.

Hierbei verzeichnete das Softwaregeschäft einen beträchtlichen Zuwachs von 15 Prozent gegenüber dem schwachen Vorjahresquartal. Besonders das EDA-Geschäft legte mit mehr als 30 Prozent stark zu. Das PLM-Geschäft wuchs um 8 Prozent.

Demgegenüber gingen die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft um 19 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro zurück. Wir gehen davon aus, dass damit nun auch die Talsohle erreicht ist.

Der Rückgang betraf die Diskrete Automatisierung mit 24 Prozent, was erneut insbesondere auf den Abbau von Lagerbeständen bei unseren Kunden und Distributoren im kurzzyklischen Fabrikautomatisierungsgeschäft zurückzuführen ist. In der Prozessautomatisierung sanken die Umsatzerlöse nur um 2 Prozent.

Die Ergebnismarge von Digital Industries erreichte 14,5 Prozent, mit einem robusten Beitrag des Softwaregeschäfts.

Die rückläufigen Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft führten erwartungsgemäß zu einer niedrigeren Kapazitätsauslastung und damit in der Folge zu Margeneinbußen.

Wie bei der Jahrespressekonferenz im November des letzten Jahres bereits angekündigt, sind die DI-Teams bei der Umsetzung von Kapazitätsanpassungen in einigen Regionen schon gut vorangekommen.

Dies führte im ersten Quartal zu Personalrestrukturierungsaufwendungen in Höhe von 52 Millionen Euro, die die Ergebnismarge mit 130 Basispunkten belasteten. Wir gehen davon aus, dass wir den Evaluierungsprozess im Hinblick auf die erforderlichen Anpassungen und die notwendigen Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen nun bald gesamtheitlich abschließen können.

Produktivitätssteigerungen in Verbindung mit weiterhin konsequenter Preisdisziplin haben im ersten Quartal zu einer positiven „Economic Equation“ geführt, die wir auch im Geschäftsjahr 2025 insgesamt beibehalten werden.

Digital Industries erreichte im ersten Quartal einen soliden Free Cash Flow von über 600 Millionen Euro und profitierte dabei stark vom rückläufigen Forderungsbestand.

Bei der geographischen Betrachtung der Geschäftsentwicklung ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits ausgeführt, hat sich die Auftragslage im Automatisierungsgeschäft etwas erholt.

In China stieg der Auftragseingang gegenüber dem Vorquartal stark an; im Vergleich zum sehr schwachen Vorjahresquartal betrug der Anstieg 14 Prozent.

Unsere wichtigsten Absatzmärkte in Europa verzeichneten trotz der gedämpften wirtschaftlichen Lage ebenfalls sequenzielles Wachstum.

Entsprechend dem niedrigen Niveau von kurzzyklischen Bestellungen im Automatisierungsgeschäft in den vorangegangenen Quartalen und dem weiteren Abbau der Lagerbestände, haben sich die Umsatzerlöse in unseren wichtigsten Regionen wie erwartet und angekündigt wesentlich abgeschwächt. Am stärksten ausgeprägt war dies in Europa und China.

Die bereits im November 2024 dargelegten Annahmen zur Geschäftsentwicklung gelten auch weiterhin. Wir bestätigen unsere Jahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum bei Digital Industries in einer Bandbreite von minus 6 bis plus 1 Prozent, sowie unseren angestrebten Zielkorridor für die Ergebnismarge von 15 bis 19 Prozent.

Aus heutiger Sicht erwarten wir, dass sich – nach vollständigem Abbau der Lagerbestände – die Nachfrage in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 zunehmend aufhellen wird. Dies wird sich sowohl auf die Umsatzerlöse als auch auf die Ergebnismarge positiv auswirken.

Wie Sie der Seite 17 im Anhang entnehmen können, weisen offizielle Quellen auf weitere positive Anzeichen in typisch frühzyklischen Branchen wie Elektronik und Halbleiter hin. Selbstverständlich werden wir weiterhin genau beobachten, ob und wie denkbare Zollkonflikte das makroökonomische Umfeld beeinflussen werden.

Für das zweite Quartal erwarten wir, dass der Auftragseingang von Digital Industries in etwa auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird. Dabei gehen wir davon aus, dass sich die Auftragslage im Automatisierungsgeschäft verbessern wird, wohingegen wir für das EDA-Geschäft ein deutlich geringeres Volumen erwarten.

Für das Umsatzerlöswachstum von Digital Industries erwarten wir einen Rückgang im hohen einstelligen Prozentbereich.

Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass sich die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft sequenziell verbessern werden, während das Softwaregeschäft auf in etwa gleichbleibendem Niveau erwartet wird. Dabei nehmen wir an, dass der Anstieg im starken PLM-Geschäft durch den Rückgang im EDA-Geschäft egalisiert wird.

Die Ergebnismarge für Digital Industries im zweiten Quartal erwarten wir in etwa auf dem Niveau von Q1.

Kommen wir nun zur erneut herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im ersten Quartal erbringen konnte.

Das SI-Team erzielte in gesunden Endmärkten ein starkes Wachstum bei Auftragseingang und Umsatzerlösen, und lieferte einen weiteren Beleg für die kontinuierliche Verbesserung der operativen Ergebnismarge – und zwar zum siebzehnten Mal in Folge gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 5 Prozent auf einen Rekordwert von 6,2 Milliarden Euro, was vor allem auf den Zuwachs von 10 Prozent im Electrification-Geschäft zurückzuführen ist.

Dieses profitierte erneut von einer Reihe größerer Aufträge, insbesondere für Rechenzentren, sowie von Kunden im Energiebereich und aus der Industrie.

Das Book-to-Bill-Verhältnis erreichte einen beeindruckenden Wert von 1,17.

Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure stieg mit 19,8 Milliarden Euro auf ein neues Rekordniveau – und gibt uns damit eine klare Perspektive für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2025.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war breit gefächert und lag mit 8 Prozent im Rahmen unserer Erwartungen. Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit einem Plus von 12 Prozent.

Auch das Electrical Products-Geschäft setzte mit 9 Prozent seinen Wachstumskurs auf hohem Niveau fort. Das Buildings-Geschäft zeigte, auch dank des prosperierenden Servicegeschäfts, ein Wachstum der Umsatzerlöse von 5 Prozent.

Die geradezu lupenreine Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte erneut in einer weiteren Verbesserung der operativen Ergebnismarge um 50 Basispunkte gegenüber dem Vorjahresquartal und erreichte einen Wert von 16,9 Prozent.

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

Die „Economic Equation“ blieb erneut deutlich positiv. Dabei profitierte sie von der vorangegangenen vorteilhaften Preisgestaltung und nachhaltigen Produktivitätssteigerungen, die die Auswirkungen höherer Kosten, vor allem bei Löhnen und Gehältern, mehr als ausglich.

Sowohl beim Free Cash Flow als auch bei der Cash Conversion-Rate gelang SI ein saisonal außerordentlich guter Start ins neue Geschäftsjahr, unter anderem unterstützt durch Anzahlungen aus größeren Aufträgen.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung konnten wir eine robuste Nachfrage mit teils starker Wachstumsdynamik feststellen, die von Europa, ohne Deutschland, und dem Mittleren Osten mit großen Aufträgen in verschiedenen Marktsegmenten befeuert wurde.

Die USA verzeichneten im Auftragseingang ein Plus von 9 Prozent, erneut beflügelt durch die starke Nachfrage bei Rechenzentren.

Das Geschäft in China blieb in einem herausfordernden Umfeld über alle Geschäfte hinweg weiterhin gedämpft.

Die Umsatzerlöse stiegen infolge der konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands in den meisten Regionen an.

Die USA verzeichneten einen bemerkenswerten Zuwachs der Umsatzerlöse von 20 Prozent, angeführt vom Electrification- und Electrical Products-Geschäft.

Im Servicegeschäft stiegen die Umsatzerlöse breit gefächert um 8 Prozent.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir nach wie vor sehr beständiges und widerstandsfähiges Wachstumsmomentum.

Für das zweite Quartal erwarten wir für Smart Infrastructure ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum am oberen Ende unseres Zielkorridors der Jahresprognose von 6 bis 9 Prozent. Insbesondere der hohe terminierte Auftragsbestand gibt uns hierbei große Zuversicht.

Wir gehen zudem davon aus, dass die operative Ergebnismarge von SI im zweiten Quartal in etwa in der Mitte der Bandbreite unserer Jahresprognose von 17 bis 18 Prozent liegen wird.

Darüber hinaus könnten wir durch den Abschluss der Veräußerung unseres Wiring Accessoires-Geschäfts im zweiten Quartal möglicherweise einen außerordentlichen Gewinn erzielen.

Kommen wir nun zu Mobility. Mobility startete mit einer soliden Leistung in das Geschäftsjahr 2025.

Der Auftragseingang lag erwartungsgemäß mit 2,7 Milliarden Euro unter dem Vorjahresquartal, das ein sehr viel höheres Volumen aus Großaufträgen enthielt. Das hinzugekommene Basisgeschäft führte mit seinem gesunden Margenprofil zu einer weiteren Verbesserung der Bruttomarge des Auftragsbestands, der aktuell 49 Milliarden Euro beträgt. Der Auftragsbestand enthält mehr als 14 Milliarden Euro attraktives Service-Geschäft.

Im ersten Quartal legten die Umsatzerlöse von Mobility um 10 Prozent zu, was auf ein breit gefächertes Wachstum mit einem wesentlichen Beitrag aus dem Servicegeschäft und die erfolgreiche Abarbeitung des Auftragsbestands im Schienenfahrzeuggeschäft zurückzuführen ist.

Die Ergebnismarge von Mobility lag bei 8,4 Prozent. Der Ergebnisanstieg im Servicegeschäft wurde dabei jedoch von einem Rückgang im Schienenfahrzeuggeschäft überwogen, der hauptsächlich aus einem weniger günstigen Geschäftsmix resultierte.

Mobility verzeichnete im ersten Quartal einen eher schwachen Free Cash Flow, nachdem dieser im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres auf einem außergewöhnlich hohen Niveau gelegen hatte.

Auch für das zweite Quartal gehen wir angesichts der zu erwartenden Projektzahlungsprofile sowie des absehbaren Timings von Auftragsvergaben von einer eher verhaltenen Entwicklung aus. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 erwarten wir dann jedoch eine wesentliche Verbesserung des Free Cash Flow, getrieben vor allem durch größere Anzahlungen aus zu erwartenden neuen Kundenaufträgen.

Für das zweite Quartal sehen wir ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum, das eher am unteren Ende der Bandbreite der Jahresprognose von 8 bis 10 Prozent liegen wird.

Zudem nehmen wir an, dass auch die Ergebnismarge von Mobility im zweiten Quartal eher am unteren Ende des Zielkorridors der Jahresprognose von 8 bis 10 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun noch ganz kurz zu unseren Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte.

Siemens Financial Services lieferte ein grundsolides erstes Quartal ab. Aus heutiger Sicht prognostizieren wir für SFS im zweiten Quartal einen Gewinn, der über dem Vorjahresquartal liegen und insbesondere von einem starken Ergebnisbeitrag aus dem Equity Business profitieren wird, wo wir – wie bereits bekannt – den Verkauf eines Anteils an einer Beteiligung in Indien erwarten.

Ein wesentlicher Treiber für unseren Gewinn nach Steuern im ersten Quartal war der aus dem Verkauf von Innomotics an KPS Capital Partners erwirtschaftete Gewinn von 2,1 Milliarden Euro, der in den nicht fortgeführten Aktivitäten erfasst wurde.

Beim Free Cash Flow verzeichneten wir einen saisonal sehr starken Start ins neue Geschäftsjahr, vor allem dank des Free Cash Flow von 1,7 Milliarden Euro aus dem Industriellen Geschäft.

Durch ein konsequentes Working Capital Management unseres weltweiten Teams konnten wir den Anstieg des operativen Umlaufvermögens trotz der erfreulichen Volumenentwicklung auf 400 Millionen Euro begrenzen.

Wir sind sehr zuversichtlich, auch im Geschäftsjahr 2025 erneut einen in der Branche führenden Cash Return on Revenue im zweistelligen Prozentbereich zu erzielen.

Die Liquidität außerhalb des Free Cash Flow wurde maßgeblich durch den Erlös von 3,1 Milliarden Euro aus dem Verkauf von Innomotics gestärkt. Mittelzuflüsse werden auch aus dem weiteren Verkauf unserer Siemens Energy-Beteiligung verzeichnet, die inzwischen bei weniger als 15 Prozent liegt.

Mit unserer Kapitalstruktur-Kennziffer, dem Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, die im ersten Quartal bei einem Wert von 0,4 lag, und einem in der Branche führenden „AA“-Investment Grade Rating von S&P und Moody's werden wir auch weiterhin aus einer starken Finanzposition heraus agieren können.

Mit diesem starken Start in das Geschäftsjahr 2025 bestätigen wir unseren Ausblick.

Makroökonomische Schwankungen beobachten wir jedoch selbstverständlich weiterhin sehr genau, um bei Bedarf schnell reagieren zu können.

Die Ausrichtung all unserer Handlungen ist klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen und zuverlässig und kontinuierlich hohe Free Cash Flows generieren.

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

* * *