

**REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ
Q1/2022**

**„SEHR ERFOLGREICHER START INS
GESCHÄFTSJAHR 2022“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 10. Februar 2022

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

ich möchte Ihnen am Tag unserer Hauptversammlung die Ergebnisse des ersten Quartals vorstellen. Siemens ist sehr erfolgreich ins neue Geschäftsjahr gestartet, und darüber freue ich mich außerordentlich. Wir halten, was wir versprochen haben, nämlich wertsteigerndes Wachstum zu schaffen, und unser Portfolio zu schärfen und zu fokussieren.

Wir ergreifen die Chancen, die uns die großen Trends bieten: Nachhaltigkeit, Automatisierung und Digitalisierung – über alle Geschäfte hinweg und auf allen unseren Märkten.

Wie reagieren unsere Kunden auf die Transformation ihrer Märkte? Sie investieren! Etwa in neue Fabriken für die Automobil- und Batterietechnik, oder in Halbleiter und den zugehörigen Anlagenbau.

Zusätzlich sehen wir eine anhaltend starke Nachfrage zur Modernisierung in der Fertigungsindustrie, bei Gebäuden, Stromnetzen und in der Mobilität. Unsere Kunden wollen ihren Betrieb und ihre Anlagen noch stärker automatisieren sowie nachhaltiger und effizienter machen – mit intelligenten Lösungen.

Wir haben einen beispiellosen Boom beim Auftragseingang im ersten Quartal!

Gleichzeitig bleibt das makroökonomische Umfeld schwierig: Der Einfluss der Pandemie, steigende Kosten, angespannte Lieferketten und Teilmangel begleiten uns weiter. Sehr volatil ist die Lage bei elektronischen Komponenten, einem kritischen Bereich. Die Knappheit bei einigen Bauteilen wird wohl bis ins Geschäftsjahr 2023 anhalten.

In Teilen unseres Portfolios haben wir längere Lieferzeiten als üblich. Daher haben unsere Kunden im Automatisierungsgeschäft und bei unserer Einheit Electrical Products außergewöhnlich viele Bestellungen vorgezogen.

So ist ein erheblicher Auftragsbestand entstanden, dessen Abbau sich über einige Quartale erstrecken wird.

Dazu optimieren wir die Fertigung in unseren IoT-befähigten Fabriken, nutzen unsere globale Aufstellung und unsere breite Basis an Zulieferern und Partnern. Dennoch können wir unseren hohen Anspruch an die Lieferzeiten derzeit nicht bei allen Produkten einhalten.

Wir arbeiten intensiv daran, diese Herausforderungen zu meistern – in engem Austausch mit unseren Kunden. Trotz der angespannten Lage und der weiter ansteigenden Omikron-Welle konnten wir größere Unterbrechungen des Betriebs vermeiden und die Auslastung unserer Fabriken auf einem hohen Niveau halten – wenn auch nicht immer mit dem Produktmix, den wir gerne produzieren würden.

Die aktuelle Situation steigender Kosten ist für uns durchaus eine Chance, weiter Marktanteile zu gewinnen. Warum ist das so?

Kunden suchen nach führenden Partnern, die den höchsten Beitrag zur Produktivitätssteigerung leisten und zugleich operativ und finanziell stark aufgestellt sind.

Als Technologieführer sind wir daher sehr zuversichtlich, steigende Kosten auch mit preislichen Anpassungen abfedern zu können.

Insgesamt hat das zu einer beeindruckenden Performance bei all unseren finanziellen Kennzahlen geführt. Wir sind sehr gut unterwegs, unsere Ziele für das Geschäftsjahr zu erreichen.

Wie schon angedeutet, hat unser Auftragseingang massiv zugelegt, auf 24 Mrd. Euro, ein organisches Wachstum von 42 Prozent. Wir haben in allen Geschäften Rekordwerte erreicht, und Siemens Healthineers liegt nur knapp unter dem bisherigen Rekordquartal.

Außergewöhnlich ist auch das Book-to-Bill-Verhältnis von 1,47. Der Rekordbestand bei den Aufträgen von 93 Mrd. Euro untermauert unsere Wachstumsambitionen für dieses und die folgenden Geschäftsjahre.

Die Umsatzerlöse wuchsen um 9 Prozent auf 16,5 Mrd. Euro, angeführt von Digital Industries mit 11 Prozent – wobei auch Smart Infrastructure, Mobility und Healthineers klar zulegten.

Dazu haben alle großen Regionen beigetragen: Deutschland plus 18 Prozent, die USA mit plus 6 Prozent und China trotz eines bereits starken Vorjahresquartals plus 5 Prozent.

Die Ergebnismarge des Industriellen Geschäfts lag bei starken 15,7 Prozent.

Das wirkt sich auch auf den Gewinn nach Steuern und den Gewinn je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation aus, die beide um 20 Prozent zulegten.

Die hohe Qualität unseres Portfolios zeigt sich erneut beim Free Cash Flow: Er beträgt starke 1,1 Mrd. Euro, mehr als im vergleichbaren Vorjahresquartal. Und dieses Portfolio schärfen wir als fokussiertes Technologieunternehmen beständig weiter.

Bei Mobility haben wir einen wichtigen Schritt gemacht und den Verkauf von Yunex angekündigt, dem führenden Anbieter intelligenter Straßenverkehrslösungen. Mobility hat mit Yunex eindrucksvoll gezeigt, dass wir ein Geschäft sehr erfolgreich weiterentwickeln und den Wert steigern können.

Jetzt haben wir in dem italienischen Unternehmen Atlantia den besten passenden Eigentümer gefunden, der gut positioniert ist, das Geschäft weiter nach vorn zu bringen. Den Abschluss dieser Transaktion erwarten wir bis September 2022 – nach den entsprechenden behördlichen Genehmigungen. Wir erwarten einen Gewinn vor Steuern zwischen 600 und 800 Mio. Euro, der im Mobility Geschäft verbucht wird.

Auch bei unseren Portfolio Companies haben wir zwei weitere wichtige Meilensteine erreicht, die besten strategischen Optionen zu finden.

Nach ebenso zügigen wie erfolgreichen Gesprächen haben wir uns entschieden, das Post- und Paketgeschäft von Siemens Logistics an die Körber AG zu verkaufen – für einen attraktiven Preis von 1,15 Mrd. Euro. Hier erwarten wir einen Gewinn nach Steuern zwischen 800 Mio. und einer Mrd. Euro. Für die Körber AG wird das Post- und Paketgeschäft eine exzellente Ergänzung sein, mit Vorteilen für alle Stakeholder.

Nachdem die Aufspaltung von Siemens Logistics noch läuft – wie berichtet in Logistik für Post und Pakete sowie Flughäfen, erwarten wir den Abschluss der Transaktion im Kalenderjahr 2022.

Und wir haben gestern den Vertrag unterschrieben, unseren 50 Prozent-Anteil an dem Joint-Venture Valeo Siemens eAutomotive an Valeo zu verkaufen. Der Gewinn nach Steuern von etwa 300 Mio. Euro wird im zweiten Quartal bei den Portfolio Companies verbucht werden. Das Closing und den zahlungswirksamen Effekt erwarten wir für Juli.

Nun zu unserer Beteiligung an Siemens Energy. Kurz gefasst: natürlich sind wir nicht zufrieden mit der operativen Leistung bei Siemens Gamesa, was zu starken Kursausschlägen bei Siemens Energy geführt hat.

Die Ernennung von Jochen Eickholt zum neuen CEO des Windenergie-Geschäfts ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Jochen Eickholt ist ein erfahrener Manager, der Siemens Mobility und auch unsere Portfolio Companies sehr erfolgreich nach vorn gebracht hat.

Es ist weiter unsere klare Absicht, den Anteil an Siemens Energy zu reduzieren. Jedoch werden wir hinsichtlich des Timings und abhängig vom Marktumfeld eine umsichtige Entscheidung im Interesse unserer Aktionäre treffen – wie wir das in der Vergangenheit bereits betont hatten.

Zurück zu unseren Kunden: sie vertrauen auf unsere innovativen Technologien in Hardware und Software, auf unsere digitalen Services und unser tiefes Branchenwissen.

Wie kein anderes Unternehmen verbinden wir die realen und die digitalen Welten miteinander. Das hilft unseren Kunden, ihr Geschäft zu transformieren und nachhaltiger zu machen. Ob intelligentere Batterieproduktion, schnellere Entwicklung von Flugzeugen, optimierter Energieverbrauch oder mehr Kapazität im öffentlichen Verkehr: Wir haben die richtigen Lösungen zur richtigen Zeit.

Wie schon berichtet, machen wir im Geschäftsbereich Digital Industries einen wichtigen strategischen Schritt zu Software-as-a-Service – hauptsächlich in unserem Product Lifecycle Management-Geschäft. Wir sind dabei gut vorangekommen. Die Zahlen sehen vielversprechend aus.

Der jährlich wiederkehrende Umsatz, „ARR“ genannt, wuchs gegenüber dem Vorjahresquartal um 11 Prozent auf 3 Mrd. Euro. Das ist voll im Plan mit unserem Ziel, pro Jahr um 10 Prozent zu wachsen. Der wichtige Schlüsselindikator, der Anteil des Cloud-Geschäfts im gesamten ARR, ist allein in diesem Quartal um einen Prozentpunkt gewachsen, auf 6 Prozent.

Im abgelaufenen Quartal haben wir das Cloud-Angebot erstmals intensiv vermarktet. Und das Feedback der Kunden ist positiv. Sie nehmen die Umstellung an: Rund 40 Prozent der erneuerten Verträge basieren auf Software-as-a-Service. Ein solider Wert und voll im Plan. Wir wollen diese Transformation in den nächsten Quartalen beschleunigen.

Rund 500 Kunden setzen bereits auf das neue Geschäftsmodell. Sie erkennen den Mehrwert, nämlich schnellere Updates, mehr Innovationen oder höhere Datensicherheit.

Wie bereits erwähnt, ergeben sich durch den starken Trend zur Dekarbonisierung hervorragende Chancen für unser Geschäft. Wir machen aber auch intern gute Fortschritte mit unserem Rahmenwerk DEGREE, das wir auf dem Kapitalmarkttag im Juni vergangenen Jahres vorgestellt hatten.

Wir haben zum Beispiel unseren CO₂-Fußabdruck beim Scope 1 und Scope 2 seit dem Basisjahr 2019 um 36 Prozent gesenkt, und planen ihn bis 2030 auf Null zurückzufahren.

Das wird anerkannt: Siemens ist die Nummer 1 im Dow Jones Sustainability Index unter den 45 aufgeführten Unternehmen in unserer Vergleichsgruppe.

Zum Abschluss ein Thema, das in der Pandemie immer mehr Bedeutung gewonnen hat, und das mir persönlich sehr am Herzen liegt. Es geht darum, wie wir weltweit unsere Kolleginnen und Kollegen bestmöglich unterstützen, damit sie ihre Aufgaben weiter so erfolgreich und engagiert meistern.

Schließlich ist das ausgezeichnete Ergebnis dieses Quartals ihre gemeinschaftliche Leistung. Dafür danke ich allen Kolleginnen und Kollegen sehr herzlich.

Nun, wie unterstützen wir die Belegschaft, dass sie immer wieder diese Spitzenleistung schafft?

Erstens setzen wir unseren neuen Weg des mobilen Arbeitens konsequent um. Das kommt sehr gut an. Und zweitens, wir kümmern uns intensiv darum, alle Kolleginnen und Kollegen zu stärken, damit sie mit den komplexen Herausforderungen im Betrieb und dem von Corona geprägten Alltag besser umgehen können. Wir haben dazu beispielsweise eine umfassende Kampagne zur psychischen Gesundheit gestartet.

Für den langfristigen Erfolg von Siemens ist es entscheidend, unsere vielfältigen Teams qualifiziert zu verstärken. Wir machen allen ein passendes Angebot zum Lernen und zur Weiterbildung. Wir sind ein gefragter und attraktiver Arbeitgeber und wir werden hier nicht lockerlassen.

Heute bei der Hauptversammlung werde ich noch ausführlicher auf die Menschen bei Siemens eingehen. Hier nur so viel: Es heißt, dass schwierige Zeiten nicht den Charakter formen, sondern, dass sie ihn offenbaren. Der Charakter von Siemens, also von unseren 300.000 Kolleginnen und Kollegen, diesen Charakter, wie ihn der gesamte Vorstand in diesen bewegten Zeiten erlebt, der gefällt mir sehr!

Vielen Dank!

[Ralf P. Thomas]

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls ganz herzlich zu unserer Telefonkonferenz. Erlauben Sie mir zu Beginn, wie immer, einen kurzen Hinweis auf unsere Ergebnisveröffentlichung, in der Sie die Ergebnisse aller Geschäfte, inklusive Siemens Healthineers, finden.

Nun freue ich mich, weitere Details zu unserem sehr erfolgreichen ersten Quartal mit Ihnen teilen zu dürfen. Wir beginnen mit den Ergebnissen von Digital Industries. Wie Roland Busch bereits erwähnte, zeigten unsere Schlüsselmärkte weiterhin eine starke Wachstumsdynamik.

Ein nicht unerheblicher Anteil des außerordentlich hohen Auftragswachstums in unseren kurzzyklischen Geschäften der Fabrikautomatisierung und Motion Control war wohl auf vorgezogene Bestellungen aufgrund verlängerter Lieferzeiten und erwarteter Preiserhöhungen zurückzuführen. Mit einem beeindruckenden Book-to-Bill-Verhältnis von 1,64 beträgt der Auftragsbestand bei Digital Industries nun mehr als 10 Milliarden Euro.

Alle Automatisierungsgeschäfte verzeichneten ein massives Wachstum von insgesamt 77 Prozent im Auftragseingang. Das Softwaregeschäft gewann mehrere Großaufträge im PLM-Segment und in der elektronischen Designautomatisierungssoftware, kurz EDA.

Gegenüber dem schwächeren Vorjahresquartal legte der Auftragseingang dadurch um mehr als 30 Prozent zu. Einige dieser Aufträge verbuchten wir sogar früher als ursprünglich erwartet.

Sehr erfreulich war der Anstieg der Umsatzerlöse in den Automatisierungsgeschäften: Trotz Kapazitätsbeschränkungen und der teils limitierten Verfügbarkeit von Bauteilen verzeichneten wir gegenüber dem soliden Vorjahresquartal ein Plus von 13 Prozent.

Wir müssen allerdings davon ausgehen, dass sich die Lieferketten-Situation nicht vor der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2022 entspannen wird.

In der Diskreten Automatisierung sind die Umsatzerlöse um 15 Prozent gestiegen, maßgeblich getrieben durch das Motion Control-Geschäft. Eine weitere Erholung haben wir mit einem Umsatzplus von 7 Prozent in der Prozessautomatisierung gesehen.

Das Umsatzwachstum im Softwaregeschäft lag mit 7 Prozent deutlich über den Erwartungen gegenüber dem starken Vorjahresquartal. Negative Volumeneinflüsse aus der Einführung unseres SaaS-Geschäftsmodells wurden durch starke Umsätze aus Großaufträgen in den USA, von denen uns einige früher als ursprünglich erwartet erteilt wurden, mehr als ausgeglichen.

Während PLM einen Anstieg von 8 Prozent verzeichnete, wies das EDA-Geschäft gegenüber einer hohen Vergleichsbasis im Vorjahresquartal Wachstum im mittleren einstelligen Bereich auf. Mendix befindet sich weiterhin auf einem Wachstumskurs jenseits der 30 Prozent.

All das resultierte für Digital Industries in einer exzellenten Ergebnismarge von 21,8 Prozent, inklusive positiver Währungseffekte von 50 Basispunkten. Auch höhere Umsatzerlöse im kurzzyklischen Geschäft in Kombination mit unseren Maßnahmen zur strukturellen Verbesserung der Kostenposition begünstigten dieses starke Ergebnis.

Die Profitabilität im Softwaregeschäft war dank der bereits erwähnten hohen Umsätze aus Großaufträgen weiterhin auf einem starken Niveau. Anhaltende Investitionen in Cloud-Technologien belasteten die Marge von Digital Industries im ersten Quartal mit 130 Basispunkten. Über das Geschäftsjahr 2022 hinweg werden sich diese Investitionen schrittweise erhöhen.

Der Free Cash Flow entwickelte sich gemäß dem saisonalen Muster und war mit knapp 500 Millionen Euro wieder erfreulich hoch.

Dieser beeindruckende Wert konnte trotz erheblicher Bonusauszahlungen für variable Vergütungselemente für das letzte Geschäftsjahr und dem gezielten, selektiven Aufbau von Lagerbeständen erzielt werden.

Was erwarten wir in den nächsten Quartalen auf unseren wichtigsten Endmärkten? Dank eines günstigen Investitionsklimas in den meisten dieser Märkte gehen wir weiterhin von einer positiven Dynamik aus. Die längerfristigen Treiber des Investitionsbedarfs sind voll intakt. Davon wird Siemens weiterhin profitieren.

Allerdings werden trotz unserer intensiven Bemühungen Engpässe in den Lieferketten unsere Kunden in vielen Branchen weiterhin beeinträchtigen.

Bei der geographischen Betrachtung des dynamischen Wachstums von Auftragseingang und Umsatzerlösen im Automatisierungsgeschäft ergibt sich folgendes Bild: In allen Regionen verzeichneten wir übermäßiges Wachstum im Auftragseingang, was auf ähnliches Bestellverhalten der Kunden zurückzuführen ist: Aufgrund der verlängerten Lieferzeiten wurden Bestellungen frühzeitig ausgelöst.

Der Auftragseingang in China schnellte um 78 Prozent in die Höhe, in Deutschland um 62 Prozent und in Italien lag das Plus bei sage und schreibe 155 Prozent. Selbstverständlich gehen wir davon aus, dass sich die Nachfrage in absehbarer Zeit wieder normalisieren wird und der Auftragsbestand dann schrittweise abgearbeitet wird.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war in den Automatisierungsgeschäften breit gefächert, mit starken Zuwächsen in allen wichtigen Regionen. Das positive Momentum in China führte zu einem Plus von 15 Prozent. In Deutschland lag das Wachstum bei 14 Prozent und in Italien gegenüber einem schwächeren Vorjahresquartal bei 30 Prozent. In den USA legte vor allem die diskrete Automatisierung zweistellig zu.

Für das zweite Quartal im Geschäftsjahr 2022 erwarten wir aus heutiger Sicht für Digital Industries wie bereits angekündigt wesentliche Beeinträchtigungen des Softwaregeschäfts sowohl im Geschäftsvolumen, als auch in der Marge.

Das ist zum einen auf ein größeres Volumen aus PLM-Verträgen, die erneuert werden müssen, zurückzuführen. Einen erheblichen Teil dieser Verträge möchten wir wie angekündigt auf unser SaaS-Modell umstellen. Zum anderen erwarten wir gegenüber dem sehr starken ersten Quartal und dem Vorjahr eine gedämpfte Quartalsperformance im EDA-Geschäft.

In Verbindung mit einer konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands im Automatisierungsgeschäft, das weiterhin vom Komponentenmangel beeinträchtigt sein wird, erwarten wir für das zweite Quartal ein vergleichbares Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Bereich gegenüber dem starken Vorjahresquartal. Für das gesamte Geschäftsjahr werden wir das obere Ende unseres Zielkorridors von 5 bis 8 Prozent erreichen.

Wir gehen außerdem von einer Ergebnismarge von etwa 20 Prozent für das zweite Quartal aus. Dieses Ergebnis hängt natürlich stark von der Geschwindigkeit der Umstellung auf das SaaS-Modell ab. Dabei dürfen wir nicht vergessen, dass wir uns erst im zweiten Quartal dieser ebenso wichtigen wie dynamischen Umstellung befinden, was exakte Prognosen sehr schwer macht.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure. Das SI-Team erzielte ein exzellentes Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen in günstigeren Endmärkten und lieferte einen weiteren Beleg für kontinuierliche Margenverbesserung. Insgesamt stieg der Auftragseingang um 26 Prozent, hauptsächlich beflügelt von einem Plus von rund 40 Prozent im Electrical Products-Geschäft. Es profitierte von einer starken Nachfrage von industriellen Kunden und Betreibern von Rechenzentren.

Außerdem legte das Electrification-Geschäft durch größere Aufträge aus der Halbleiterindustrie in den USA um rund 30 Prozent zu. Ein starkes Produktgeschäft sowie ein sich erholendes Lösungs- und Servicegeschäft führten insgesamt zu einem zweistelligen Anstieg im Buildings-Geschäft.

Zu einem Umsatzwachstum von insgesamt 6 Prozent leistete das Electrical Products-Geschäft mit einem Anstieg von 15 Prozent den größten Beitrag.

Die Ergebnismarge in Höhe von 12,6 Prozent profitierte von einer höheren Kapazitätsauslastung sowie Kosteneinsparungen aus der konsequenten Umsetzung unseres Programms zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit, das Ihnen ja bestens bekannt ist.

Der Gegenwind aus gestiegenen Rohstoffpreisen und der Kosteninflation bei Bauteilen und Logistik wurde durch Preismaßnahmen weitgehend ausgeglichen.

Der Free Cash Flow wurde unter anderem von bewusst in Kauf genommenen höheren Lagerbeständen zur Sicherung der Produktion sowie saisonalen Effekten wie der Zahlung von variabler Vergütung zurückgehalten.

Bei der geographischen Betrachtung der Volumensentwicklung konnten wir eine starke, breitgefächerte Dynamik im Auftragseingang beobachten: Angeführt von den USA verzeichneten alle großen Regionen ein Wachstum im zweistelligen Bereich.

Die Umsatzerlöse stiegen in allen Regionen; das Service-Geschäft erzielte ebenfalls 6 Prozent Umsatzwachstum im Einklang mit der Gesamtperformance von Smart Infrastructure.

An dieser Stelle möchte ich hervorheben, dass Smart Infrastructure – ebenso wie Digital Industries – hervorragende Arbeit dabei geleistet hat, größere Beeinträchtigungen der Lieferketten abzufedern und die Fabriken mit hoher Kapazitätsauslastung zu betreiben.

Mit Blick auf die Marktentwicklung gehen wir davon aus, dass sich die positive Dynamik im kurzzyklischen Electrical Products-Geschäft aufgrund der außergewöhnlichen Kundennachfrage fortsetzt.

Der spätzyklische Immobilienmarkt erholt sich weiter, wobei wir nach wie vor etwas Gegenwind vor allem aus den USA beobachten.

Wir gehen davon aus, dass es bei dem dort beschlossenen Infrastrukturpaket zu Verzögerungen in der Umsetzung kommen wird und positive Auswirkungen teilweise erst im Laufe des Jahres 2023 einsetzen werden.

Der Elektrifizierungsmarkt hingegen befindet sich auf einem soliden Wachstumspfad, dank der zunehmenden Integration erneuerbarer Energien, einem höheren Stromverbrauch und der zusätzlichen Nachfrage aufgrund der hohen Energiepreise.

Basierend darauf erwarten wir für das zweite Quartal ein vergleichbares Umsatzwachstum, das mit unserem Ausblick für das gesamte Jahr im Einklang steht.

Wir gehen davon aus, dass sich die Ergebnismarge im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahresquartal verbessern und sich am unteren Rand der Jahresprognose von 12 bis 13 Prozent bewegen wird.

Mit Blick auf unseren Auftragsbestand erwarten wir für das zweite Quartal den größten negativen Einfluss von Kostensteigerungen gegenüber unseren eigenen Preisanpassungen. In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2022 erwarten wir hier eine deutliche Verbesserung.

Kommen wir nun zu den Ergebnissen von Mobility im ersten Quartal. Das Team hat zuverlässig wie ein Uhrwerk gearbeitet und den höchsten Auftragseingang erzielt, der jemals von Mobility in einem Quartal erreicht wurde – wir lagen damit auch im Vergleich zum Wettbewerb ganz klar vorne.

94 Prozent betrug das Wachstum im Auftragseingang und es kam aus allen Geschäften; darunter ein Großauftrag in Höhe von 1,5 Milliarden Euro für Hochgeschwindigkeitszüge in Deutschland. Der Auftragsbestand bewegte sich per 31. Dezember auf dem Rekordniveau von 39 Milliarden Euro bei gleichzeitig konstant guter Margenqualität. Auch für die kommenden Quartale sieht unsere Projekt-Pipeline weiterhin sehr vielversprechend aus.

Die Umsatzerlöse stiegen, wie von uns erwartet und angekündigt, um insgesamt 7 Prozent. Das Schienenfahrzeug- sowie das Bahninfrastrukturgeschäft wuchsen deutlich, während das Servicegeschäft einen 5-prozentigen Anstieg verbuchte.

Die Ergebnismarge lag wieder klar über dem Niveau des Wettbewerbs. Die Cash Conversion-Rate von 0,48 war ein guter Jahresauftakt; über das Geschäftsjahr 2022 hinweg erwarten wir eine positive Entwicklung dieser Kennzahl, deutlich über Vorjahr.

Für das zweite Quartal erwarten wir, dass sich das Umsatzwachstum in der unteren Hälfte unserer Jahresprognose von 5 bis 8 Prozent bewegen wird. Bei der Ergebnismarge für das zweite Quartal gehen wir davon aus, dass sie sich auf ähnlichem Niveau wie im ersten Quartal bewegen wird, das untere Ende des neuen Zielkorridors in Höhe von 10 Prozent aber noch nicht ganz erreichen wird.

Auf unsere Ergebnisse außerhalb der Industriellen Geschäfte möchte ich hier nur kurz eingehen. Im Anhang, auf Seite 22 der Präsentation, finden Sie die gesamte Ergebnisüberleitung mit allen Details, hierzu an dieser Stelle nur so viel:

Siemens Financial Services lieferte exzellente Ergebnisse im ersten Quartal und profitierte vom derzeit günstigen Kreditumfeld sowie einem starken Ergebnis aus dem Beteiligungsgeschäft.

Die vollkonsolidierten Einheiten unserer Portfolio Companies haben mit ihrem soliden Ergebnis einen geringen Verlust aus der Beteiligung am Valeo Siemens Joint Venture mehr als ausgeglichen; in letzterem war auch ein positiver Effekt aus einer Zahlung unseres Joint-Venture Partners enthalten.

Unsere jüngsten Portfolioentscheidungen über den Verkauf des Post- und Paketgeschäfts von Siemens Logistics sowie den Ausstieg aus dem Joint Venture Valeo Siemens eAutomotive sind wichtige Schritte für die weitere Fokussierung unseres Unternehmens.

Gleichzeitig schaffen wir dadurch nachhaltig Wert und reduzieren die Volatilität innerhalb der Portfolio Companies.

Wie Roland Busch bereits erwähnte, ist der höhere Verlust aus unserer At-Equity Beteiligung an Siemens Energy eine für uns unerwartete und äußerst unbefriedigende Entwicklung.

Kommen wir nun zu etwas viel Erfreulicherem, dem Free Cash Flow. Hier sehen wir einen sehr soliden Auftakt für dieses Geschäftsjahr, in dem wir eine konsistente und über das Jahr hinweg weitestgehend ausgeglichene Entwicklung des Free Cash Flow anstreben.

Wir sind sehr zuversichtlich, dass uns das in den kommenden Quartalen auch gelingen wird.

Die starke Performance im ersten Quartal hat sich in zwei weiteren, besonders wichtigen Kenngrößen unseres Siemens Financial Frameworks niedergeschlagen.

Erstens: Die Kapitalrendite, exklusive Varian-bezogener M&A-Effekte, lag mit 16,4 Prozent bereits beeindruckend klar innerhalb des Zielkorridors.

Zweitens: Mit einem Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA von 1,4 senken wir unseren Verschuldungsgrad weiter und belegen unser Versprechen zum sogenannten „De-Leveraging“ mit weiteren Fakten.

Kommen wir nun zum Ausblick. Unsere strategischen Initiativen werden wir natürlich weiterhin mit großem Einsatz verfolgen. Dazu zählen die weitere Optimierung unseres Portfolios, die Umstellung auf das SaaS-Geschäftsmodell und der Fokus auf wertschaffendes Wachstum basierend auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Nach einem sehr erfolgreichen ersten Quartal sind wir zuversichtlich, unsere Ziele für das gesamte Geschäftsjahr 2022 zu erreichen. Wir sehen Potenzial, das obere Ende unseres EPS-Zielkorridors zu erreichen oder sogar zu überschreiten.

Wir werden unseren Ausblick mit Veröffentlichung der Q2-Ergebnisse, wenn wir insbesondere über Zeithorizont und Ergebnis der Portfoliothemen einen besseren Überblick haben, aktualisieren.

Vielen Dank!

* * *