

**REDE ZUR TELEFON-PRESSEKONFERENZ  
Q1/2021**

**„HERVORRAGENDER START INS  
GESCHÄFTSJAHR 2021  
– PROGNOSE ERHÖHT“**

**Joe Kaeser**

Vorstandsvorsitzender

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

Finanzvorstand

**Dr. Roland Busch**

Stellv. Vorstandsvorsitzender

München, 3. Februar 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

**[Joe Kaeser]**

Guten Morgen, meine sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich heiÙe Sie herzlich willkommen – und ich glaube, in diesem Jahr ist es nie zu spät ein gesundes 2021 zu wünschen.

Wir freuen uns, dass Sie sich zu so früher Stunde eingewählt haben. Die Umstände sind anders als anlässlich der letzten ordentlichen Hauptversammlung 2020.

Es ist richtig, die Gesundheit und Sicherheit aller über Traditionen zu stellen. Das gilt vor allem für solche Veranstaltungen, die man auch virtuell machen kann, wie zum Beispiel Pressekonferenzen oder Hauptversammlungen.

Ich weiß, dass gerade Letzteres kontrovers diskutiert wurde. Vor allem, dass keine Präsenzfragen gestellt und Aktionärsbeiträge gemacht werden können. Dies hat neben der Technik mit einem dafür ungeklärten Rechtsrahmen zu tun.

Sollte es Online-Hauptversammlungen auch nach COVID-19 geben, müsste man jedenfalls Lösungen finden, den Dialog in Echtzeit zu ermöglichen. Ich werde später in der Hauptversammlung noch genauer auf das Thema eingehen.

Nun aber zum ersten Quartal: Ich meine, es ist nicht übertrieben zu sagen, dass unser Team Siemens ein hervorragendes Quartal abgeliefert hat. Dies gilt sowohl im Vergleich zu den Markterwartungen als auch zu den wichtigsten Wettbewerbern. Das gilt besonders für die Digital Industries, die ja auch Haupttreiber der Börsenbewertung ist, als auch die Gesundheitstechnik, die voll in der Siemens AG konsolidiert wird. Aber auch die Smart Infrastructure und die Mobility haben erfreuliche Ergebnisse erzielt.

Wer im Auftragseingang +15 Prozent, im Umsatz +7 Prozent und in der operativen Profitabilität um gar +39 Prozent gegenüber dem noch Pandemie-freien Vorjahresquartal wächst, der muss irgendetwas richtig machen. Insoweit ist das erste Quartal eine erfreuliche Fortsetzung der sich bereits im Geschäftsjahr 2020 abzeichnenden Dynamisierung der wirtschaftlichen Stärke unseres Hauses.

Das globale Team Siemens hat wirklich sehr gute Arbeit bei der Umsetzung der strategischen Ausrichtung geleistet. Für diesen Einsatz und die großartige Unterstützung gilt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ein besonderer Dank. Nicht nur für das zurückliegende Corona-Jahr 2020, sondern auch für die Jahre zuvor. Denn dass wir heute so stark sind ist das Ergebnis langer, harter und oft auch geduldiger Arbeit.

Die enormen Anstrengungen haben sich gelohnt. Siemens ist strategisch und operativ gut auf die Zukunft vorbereitet. Aber es gibt noch viel zu tun.

Zum Beispiel, operativ in der Umsetzung der Fokussierung auch im Verwaltungs- und Supportbereich. Strategisch in der Konzentration auf die Geschäfte und Beteiligungen, die für eine erfolgreiche Transformation des industriellen Siemens systemkritisch sind.

Auch wenn es noch viel zu tun gibt, sind alle drei Siemens-Unternehmen bereit für optimale Wertschaffung. Mit der Abspaltung der Siemens Energy hat dieser Prozess bereits begonnen.

Die Neubewertung, also das sogenannte Re-Rating, hat uns in Mächtigkeit und Geschwindigkeit überrascht, obwohl sich der Trend nach der Beschlussfassung über die Abspaltung in der außerordentlichen Hauptversammlung im Juli 2020 bereits formierte.

Bereits am ersten Tag der Abspaltung stieg der Kurs der „neuen“ Siemens AG um vergleichbar 9 Prozent, was einen Zuwachs der Börsenkapitalisierung um ganze 7 Milliarden Euro bedeutete. Im weiteren Verlauf setzte sich diese Tendenz fort. Ein weiteres Allzeithoch war damit ein erwartbares Ereignis. Dass sich auch die Aktie der Siemens Energy nach anfänglicher weitgehend technisch bedingter Schwäche in der Spitze um 60 Prozent steigerte, ist ein erfreulicher Nebeneffekt.

Viel wichtiger ist, dass sich die Healthineers weiterhin robust entwickeln und auch die geplante Akquisition von Varian überaus gut vorankommt. So wie es heute aussieht, eher besser als ursprünglich geplant.

Alle drei Siemens Unternehmen zeigen sich von ihrer besten Seite. Sie bewegen sich am oberen Rand ihrer historischen Bewertung und legen vergleichsweise hervorragende Zahlen vor. Sie haben alle drei einen Plan, wie sie die Zukunft jeweils gestalten wollen. Und sie haben hervorragende Teams.

Die Leute an der Spitze verstehen sich nicht nur auf gute, integrative Führung, sondern sie verstehen vor allem ihre Geschäfte in der Tiefe. In Zeiten disruptiver Transformation ist dies unabdingbar. Es gibt nicht viel Spielraum für Fehler im Zeitalter der binär agierenden Digitalisierung. Deshalb sind sie die besten Chefs für diese Unternehmen. Und einer davon sitzt neben mir, und wird gleich – in jeder Weise – übernehmen.

Das ist damit auch das letzte Mal, dass wir uns in dieser Konstellation hören bzw. virtuell sehen. Viele von Ihnen haben mich lange begleitet, als Finanzvorstand und dann als Vorstandsvorsitzender. Wir haben gemeinsam viel gesagt, getan und geschrieben. Fakten, Meinungen, Vermutungen, Stimmungen. Meistens mit und manchmal gegen den Strom. Selten so, dass es nicht so gewesen sein könnte.

Jedenfalls habe ich mich immer dann besonders gefreut, wenn Sie mein Anliegen und Eintreten für Toleranz, Freiheit, Offenheit und Fairness konstruktiv aufgenommen haben. Denn Zahlen veralten schnell – das Eintreten gegen radikalen Nationalismus, Ausgrenzung und Rassismus bleibt unsere gemeinsame beständige Aufgabe.

Und damit übergebe ich an Roland Busch.

**[Roland Busch]**

Auch von mir ein herzliches Willkommen. Und lieber Joe, herzlichen Dank für Dein Vertrauen und Deine Unterstützung in den letzten Monaten und in den vergangenen 15 Jahren!

Siemens hat am 1. Oktober ein neues Kapitel in seiner Geschichte begonnen, und ich freue mich zu sagen: Wir haben einen sehr guten Start hingelegt. Das erste Quartal ist ein klarer Beweis, wie stark und agil Siemens sein kann, wenn es darum geht, seine Marktchancen zu nutzen.

Ich bin sehr stolz auf unsere über 290.000 Kolleginnen und Kollegen. Für Ihre engagierte und tolle Leistung möchte ich mich, auch im Namen des Vorstandes, ganz herzlich bei Ihnen bedanken!

Wir kommen sicher durch die Pandemie und liefern zugleich ein herausragendes Ergebnis ab. Ein großes Dankeschön auch an alle Kunden und Partner.

Nach dem vierten Quartal haben Ralf und ich versprochen: Wir werden alle Gelegenheiten nutzen, die sich uns bieten. Und dieses Versprechen haben wir eingelöst.

Einige Branchen, in denen wir führend sind, haben sich deutlich schneller erholt als erwartet, wie etwa Automotive oder Maschinenbau. Besonders im Dezember haben die Kunden verstärkt unsere Leistungen nachgefragt; und wir konnten die Nachfrage auch bedienen! Den Boom in diesen margenträchtigen Geschäften sehen Sie heute im Ertrag.

China sticht dabei deutlich heraus: Dort hat sich die Wirtschaft erholt und liegt beim Bruttozialprodukt über dem Niveau vor der Pandemie. Die Nachfrage ist hoch – im Land sowie für den Export. China gewinnt Marktanteile bei Produktion und Fertigung, und unsere Kunden vertrauen dabei auf Siemens.

Vertrauen wird über einen langen Zeitraum aufgebaut. In dieser Krise haben wir von diesen langjährigen Beziehungen profitiert! Wir unterstützten chinesische Kunden bei der Modernisierung und beim Ausbau ihrer Kapazitäten.

Aber es lag nicht nur an China. Beispiel Deutschland: Unsere Exportindustrie hat sich schneller erholt als erwartet. Aufgrund von Covid-19 bleibt die Unsicherheit in den nächsten Monaten aber weiterhin groß. Daher bleiben wir vorsichtig. Die Pandemie ist noch nicht vorbei. Die Auswirkungen der zweiten oder dritten Welle kann niemand vorhersehen und wir wissen nicht, wie schnell wir mit den Impfungen vorankommen.

Aber egal wie es weitergeht, wir stehen zu unseren Kunden und unterstützen sie mit aller Kraft. Wir liefern innovative und nachhaltige Lösungen. Und wir treiben die digitale Transformation auch bei unseren Kunden voran.

Ich möchte nun auf einige Highlights eingehen:

Vor einigen Wochen haben wir ein historisches Abkommen mit der ägyptischen Regierung unterzeichnet. Zusammen mit Partnern werden wir dort das erste Hochgeschwindigkeitsnetz für Züge aufbauen.

In den vergangenen Jahren hat Siemens im Land drei große Kraftwerke gebaut, die Strom für 40 Millionen Menschen liefern – und das in einem sehr engen Zeitplan.

Jetzt folgt der Verkehrssektor: Mit unseren Partnern bringen wir den Schienenverkehr auf den neuesten Stand – wir verbinden Städte, verkürzen Reisezeiten, verringern Emissionen und schaffen hochqualifizierte Jobs im Land.

Das Projekt umfasst verschiedene Züge, die dafür nötige Bahninfrastruktur und die Systemintegration. Als Sahnehäubchen bekommen wir einen Servicevertrag für 15 Jahre. Den Ausschlag dafür gab unsere digitale Kompetenz in Bahnautomatisierung und vorausschauender, auf Datenanalytik basierender Wartung. Wir können damit eine hohe

Verfügbarkeit sicherstellen – wie wir das beispielsweise auch für die Deutsche Bahn oder für Thameslink in London machen. Wir erwarten, die ersten Aufträge im Geschäftsjahr 2022 zu bekommen und halten Sie dazu auf dem Laufenden.

Kurz zurück nach China. Wir sprechen ja oft von den Vorteilen der Kombination von der digitalen mit der realen Welt. Hier zwei Beispiele, die zeigen, wie wir mit unserem Branchenwissen und digitalen Angeboten konkrete Werte für Kunden schaffen:

- Wir helfen dem Auto-Joint Venture BMW Brilliance bei seinem Großprojekt, die Kapazitäten auszubauen.
- Für Asiens größten Glashersteller Guangdong Huaxing Glass entwickelten wir eine Blaupause für digitale Fabriken. Das wird nun schrittweise in 15 Fertigungsstätten umgesetzt. Unser Kunde kann so flexibler und mehr produzieren und die Qualität erhöhen.

Ein weiteres Highlight: Unser Smart Infrastructure-Geschäft hat mehrere Millionenaufträge für Daten- und Rechenzentren erhalten. Das ist ein weltweit boomendes Geschäft, auch weil Covid-19 den Onlinehandel treibt und mehr Rechen- und Speicherkapazität gebraucht wird. Wir haben unsere Gebäudeautomatisierung zusammen mit unserer elektrischen Infrastruktur auf Daten- und Rechenzentren angepasst und optimiert. Damit können wir den Energieverbrauch und die Betriebskosten für unsere Kunden senken. Unsere Kunden, das sind die großen Internetplattformen und die Betreiber dieser Daten- und Rechenzentren.

Wie schlägt sich das nun in Zahlen nieder?

Hier das erste Quartal in Kürze: Der Auftragseingang stieg um 15 Prozent auf 15,9 Milliarden Euro. Das Verhältnis vom Auftragseingang zum Umsatz lag bei starken 1,13.

Zu unserem Wachstum haben alle Kerngeschäfte beigetragen. Besondere Treiber waren Großaufträge für Mobility in Deutschland und Österreich, etwa ein Auftrag für die Digitalisierung des Bahnnetzes in Deutschland. Und hier wird noch mehr kommen!

Der Umsatz legte zu – und zwar in allen Geschäften und Regionen. Das Plus betrug 7 Prozent, in Summe sind das 14,1 Milliarden Euro.

Besser als erwartet lief es vor allem in China und Deutschland. Übers Jahr verglichen betrug das Plus in China 21 Prozent und in Deutschland 8 Prozent.

Getrieben vom höheren Umsatzvolumen, insbesondere bei den kurzzyklischen Geschäften, stieg das angepasste EBITA der vier industriellen Geschäfte massiv auf 2,1 Milliarden Euro.

Was unsere Profitabilität zusätzlich unterstützt, sind strukturelle Verbesserungen, aber auch teilweise sehr geringe Ausgaben. Dazu nur eine Zahl: Unsere Reisekosten sind im Jahresvergleich um 64 Prozent niedriger. Dieses niedrige Ausgabenniveau werden wir sicher nicht halten können. Insgesamt führt das zu einer exzellenten Marge von 16,0 Prozent und einem Gewinn pro Aktie von 1,72 Euro.

Ralf und ich sind besonders zufrieden, dass wir Fortschritte machen, einen gleichmäßigen Free Cash Flow über das Jahr zu erzielen. 1,0 Milliarden Free Cash Flow ist für das erste Quartal ein hervorragender Anfang. Und ich verspreche, wir werden hier nicht lockerlassen.

Für viele Unternehmen ist eine Pandemie kein guter Zeitpunkt zu wachsen. Dennoch sehen wir in einigen Geschäften und Regionen, wie sich die Bedingungen verbessern.

Wir heben daher den Ausblick für das laufende Geschäftsjahr an – mit der Annahme, dass sich diese Besserung in den kommenden Quartalen fortsetzt, speziell in unseren kurzzyklischen Geschäften.

Wir erwarten weiterhin ein Verhältnis von Auftragseingang zum Umsatz von über 1 – also das Book-to-Bill-Verhältnis – ein mittleres bis hohes einstelliges vergleichbares Wachstum beim Umsatz und einen Gewinn nach Steuern zwischen 5,0 und 5,5 Milliarden Euro.

Bevor ich gleich an Ralf übergebe, erlauben Sie mir einige persönliche Worte.

Siemens ist ein einzigartiges Technologieunternehmen. Wir sind hervorragend aufgestellt, auf attraktiven Wachstumsmärkten tätig und mit unseren Innovationen an der Weltspitze. Ich bin überzeugt: Gemeinsam mit unseren Kunden können wir den Alltag neu erfinden – und so das Leben von Milliarden Menschen verbessern. Darauf freue ich mich sehr!

Und ich bin dankbar und fühle mich geehrt, heute nach Ablauf der Hauptversammlung die Leitung dieser großartigen Firma zu übernehmen.

**[Ralf P. Thomas]**

Vielen Dank, Roland. Und einen schönen guten Morgen, meine Damen und Herren.

Da Ihnen die meisten Ergebnisse bereits aus der Vorab-Veröffentlichung bekannt sind, möchte ich insbesondere auf die Gründe für die hervorragende Leistung im ersten Quartal des Geschäftsjahrs 2021 eingehen. Den vollständigen Überblick über alle Geschäfte finden Sie selbstverständlich wie gewohnt in unserer Ergebnisveröffentlichung.

Beginnen wir mit Digital Industries. Wie von Roland Busch bereits erläutert, hat sich die Nachfrage aus der Automobil- und Maschinenbauindustrie, zwei unserer wichtigsten Kundensegmente, schneller erholt als erwartet.

Das Automatisierungsgeschäft kehrte wieder zu Auftragswachstum zurück, während das Softwaregeschäft unter dem Niveau des außerordentlich starken Vorjahresquartals blieb.

In China nahmen die Aufträge für unsere Automatisierungsgeschäfte um bemerkenswerte 34 Prozent zu. Diese sowie alle folgenden prozentualen Volumenveränderungen sind um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte bereinigt.

In Deutschland lag das Plus dank der Erholung der kurzzyklischen Geschäfte in den exportorientierten Endmärkten bei 13 Prozent. Das Umsatzwachstum in den Automatisierungsgeschäften wurde von China mit einem Anstieg von 27 Prozent getrieben. Unserer Einschätzung nach ist rund ein Drittel des massiven Wachstums in China darauf zurückzuführen, dass Kunden und Distributoren ihre Lagerbestände aufgestockt haben.

Das Softwaregeschäft erreichte dank der elektronischen Designautomatisierungssoftware, kurz EDA, und Mendix ein Wachstum der Umsatzerlöse von 5 Prozent. Das Geschäft mit unserer PLM-Software ist bei seinen Kunden weiterhin mit einem vorsichtigen Investitionsklima konfrontiert, zum Beispiel in der Luftfahrtbranche.

Die Ergebnismarge von Digital Industries lag inklusive Aufwendungen für Personalrestrukturierung bei einem Quartals-Rekordwert von 22,5 Prozent, was auf ein geradezu einzigartiges Zusammentreffen verschiedener positiver Faktoren zurückzuführen ist. Die wichtigsten Einzelfaktoren waren das starke Wachstum und eine höhere Kapazitätsauslastung in den kurzzyklischen Produktgeschäften der Factory Automation und Motion Control, sowie ein margenbegünstigender Produktmix.

Ein starker Ergebnisbeitrag kam außerdem aus dem Softwaregeschäft, getrieben durch das EDA-Segment, wohingegen unsere anhaltenden Investitionen in Cloud-Technologien und die Integrationsaufwendungen das Ergebnis mit 120 Basispunkten belasteten.

Neben Covid-19-bedingten Effekten wie geringeren Reise- und Marketingaufwendungen hatte auch die zügige Umsetzung unseres Kostensenkungsprogramms „DI ONE“ einen deutlich positiven Einfluss auf das Ergebnis.

Darüber hinaus wirkte sich auch der im Vergleich zum Vorjahresquartal starke Rückgang von Aufwendungen für Personalrestrukturierung positiv aus. Hervorheben möchte ich noch den besonders erfreulichen Free Cash Flow von über 500 Millionen Euro, den Digital Industries in einem in der Regel saisonal schwächeren ersten Quartal erzielen konnte.



Lassen Sie uns einen kurzen Blick darauf werfen, welche ganz besondere Rolle der Dezember im Zusammenhang mit diesen Ergebnissen spielte.

Historisch betrachtet verteilen sich die Umsatzerlöse in unserem Automatisierungsgeschäft relativ gleichmäßig über das erste Quartal; der typischerweise stärkere Quartalsendmonat wird in unserem ersten Quartal durch die reduzierte Anzahl an Arbeitstagen aufgrund der Weihnachtsfeiertage normalerweise gedämpft.

Dieses Jahr hingegen führten die beschleunigte Erholung der Industrie, ein gewisser Nachholbedarf unserer Kunden und das bei einigen Vertriebspartnern erkennbare Wiederauffüllen der Lager zu dem außergewöhnlich hohen Anteil von 36 Prozent am Gesamtquartal im Dezember.

Wir lagen somit in etwa 100 Millionen Euro über unseren eigenen Umsatzerwartungen!

Auf der linken Seite der Folie sehen Sie, welche Entwicklungen wir in den nächsten Quartalen in unseren wichtigsten Endmärkten erwarten; vor allem eine weitere Erholung in der Automobil- und Maschinenbauindustrie.

Dennoch ist uns bewusst, dass die Entwicklung der Pandemie nach wie vor sehr unsicher sein wird. Wir bleiben daher besonders aufmerksam, auch gegenüber schwachen Marktimpulsen und kurzfristigen Schwankungen. Für das zweite Quartal von Digital Industries gehen wir weiterhin davon aus, dass sich Währungseffekte in ähnlichem Umfang wie im ersten Quartal negativ auf die Umsatzerlöse und noch stärker auf die Ergebnismarge auswirken.

Aus heutiger Perspektive sehen wir weiteres deutliches Wachstum der Umsatzerlöse im zweiten Quartal. Basierend darauf erwarten wir eine Angepasste EBITA-Marge zwischen 19 und 20 Prozent, inklusive der Aufwendungen für Personalrestrukturierung in hoher zweistelliger Millionenhöhe, die im Rahmen struktureller Optimierungsmaßnahmen geplant sind. Außerdem rechnen wir mit einer sukzessiven Erhöhung der bislang pandemiebedingt niedrigen Reisekosten und werden selektiv in zusätzliche Wachstumschancen investieren.

Wir sind davon überzeugt, dass Digital Industries sowohl technologisch, als auch geografisch sehr gut aufgestellt ist, um die Chancen, die sich in den dynamischen Märkten ergeben, entschlossen zu nutzen.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure. Auch hier basierten die exzellenten Ergebnisse im ersten Quartal auf dem Zusammenwirken mehrerer Einflussfaktoren. Hervorzuheben ist das

außergewöhnlich starke kurzzyklische Produktgeschäft, unterstützt von einer Erholung der industriellen Endmärkte, die früher und schneller als erwartet eingesetzt hat.

Insgesamt verzeichnete Smart Infrastructure ein Plus von 7 Prozent im Auftragseingang und profitierte dabei vor allem davon, dass Aufträge für unsere Geschäftseinheit Electrical Products um mehr als 20 Prozent gestiegen sind.

Wie schon bei Digital Industries möchte ich auch hier darauf hinweisen, dass diese Entwicklung in Teilen darauf zurückzuführen ist, dass Kunden insbesondere in Anbetracht einer anstehenden Preisrunde ihre Lagerbestände aufgestockt haben.

Die Umsatzerlöse von Smart Infrastructure legten um 4 Prozent zu. Dabei konnten wir in allen wichtigen Regionen Wachstumsimpulse verzeichnen: ein Plus von 20 Prozent kam aus China, 5 Prozent aus Deutschland und 2 Prozent aus den USA.

Das Wachstum im Produktgeschäft betrug beachtliche 6 Prozent; im Systemgeschäft war der Anstieg etwas moderater. Die Ergebnismarge von Smart Infrastructure belief sich auf 11,2 Prozent inklusive Aufwendungen für Personalrestrukturierung.

Hohe Ergebnisbeiträge im Produktgeschäft ermöglichten eine Marge über Vorjahresquartal; ebenso wie strukturelle Verbesserungen durch die bekannten Kostensenkungsprogramme und der pandemiebedingte Rückgang der Reisekosten.

Wir gehen davon aus, dass sich dieses positive Momentum für unser kurzzyklisches Produktgeschäft weiter fortsetzt und in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres auch das Lösungsgeschäft erfassen wird. Dabei wird sich der schwache Gewerbeimmobilienmarkt über das Geschäftsjahr 2021 langsam erholen und durch aktuell robustere Kundensegmente wie Stromverteilung, Rechenzentren und das Gesundheitswesen teilweise kompensiert.

Für das zweite Quartal erwarten wir weiterhin stark negative Währungseffekte auf Umsatz und Ergebnis von Smart Infrastructure. Wir gehen außerdem unverändert von einem moderaten Wachstum der Umsatzerlöse aus.

Die pandemiebedingt niedrigen Reise- und Marketingkosten werden auch bei Smart Infrastructure in den Folgequartalen wieder ansteigen, ebenso wie gezielte Investitionen in zusätzliche Wachstumschancen. Infolgedessen erwarten wir für das zweite Quartal eine Ergebnismarge leicht unter dem Niveau des ersten Quartals.

Nun zu Mobility, die eine starke Leistung in einem weiterhin schwierigen Marktumfeld zeigte; pandemiebedingt gab es nach wie vor Einschränkungen in unseren Fabriken und hinsichtlich

des Zugangs zu Kundenstandorten. Das Mobility-Team konnte dennoch einmal mehr den hohen eigenen Ansprüchen an Wachstum und Profitabilität gerecht werden und bleibt mit seinen Ergebnismargen führend im Wettbewerbsvergleich.

Angesichts einer starken Projekt-Pipeline sind wir sehr zuversichtlich, dass der Auftragseingang der Mobility auch im zweiten Quartal beträchtlich wachsen wird, und die Umsatzerlöse werden moderat steigen. Aufgrund von Art und Kostenstruktur der im zweiten Quartal abzuarbeitenden Projekte könnte die Ergebnismarge leicht unter dem Niveau des ersten Quartals liegen. Der Free Cash Flow hingegen wird sich voraussichtlich deutlich erholen.

Ich möchte noch ein paar wichtige Ergebniseinflüsse außerhalb unserer Industriellen Geschäfte hervorheben; „below the line“, wie wir das intern nennen.

Siemens Financial Services entwickelte sich wie erwartet und konnte das Ergebnis im Vergleich zum Vorquartal dank eines robusten Verlaufs im Finanzierungsgeschäft mit Fremdkapital deutlich verbessern.

Innerhalb der Portfolio Companies steigerten die voll konsolidierten Unternehmen weiterhin ihre operative Leistung. Dadurch konnten anhaltende Verluste aus der Beteiligung an dem Valeo Siemens Joint Venture weitestgehend kompensiert werden.

Mit unseren sogenannten Full-Potential-Plänen zur strukturellen Verbesserung der Portfolio Companies sind wir auf einem guten Weg und erwarten im zweiten Quartal die damit einhergehenden Aufwendungen für Personalrestrukturierung in Höhe zweistelliger Millionenbeträge.

Bei den Zentralen Posten konnten wir einen positiven Effekt in Höhe von 138 Millionen Euro verbuchen, der sich wie angekündigt im Zusammenhang mit der Übertragung von Vermögenswerten inklusive der Beteiligung an Bentley Systems in den deutschen Siemens Pension-Trust ergab.

Mit Blick auf das gesamte Geschäftsjahr 2021 sehen wir im Vergleich zu unserem Ausblick im vierten Quartal weiteres positives Potential für die Entwicklung unserer Equity-Beteiligung an Siemens Energy sowie im Bereich der Steuern. Einen konkreten, aktualisierten Ausblick dazu erhalten Sie wie gewohnt zusammen mit den Q2-Ergebnissen im Mai.

Dass wir unseren Ausblick für den Siemens-Konzern angehoben haben, hat Ihnen Roland Busch bereits erläutert. Ich werde im Folgenden auf unsere einzelnen Geschäfte eingehen:

Digital Industries erwartet nun für das Geschäftsjahr 2021, dass die Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis deutlich, statt wie bisher erwartet leicht, steigen werden. Die Erwartung für die Angepasste EBITA-Marge beläuft sich nun auf 19 bis 20 Prozent, zwei Prozentpunkte höher als bisher.

Smart Infrastructure geht weiterhin davon aus, ein moderates Umsatzwachstum auf vergleichbarer Basis zu erreichen. Die Angepasste EBITA-Marge wird nun zwischen 10,5 und 11,5 Prozent und damit 0,5 Prozentpunkte höher als bisher erwartet.

Mobility erwartet im Geschäftsjahr 2021 weiterhin einen Anstieg der Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis im mittleren einstelligen Prozentbereich und eine Angepasste EBITA-Marge zwischen 9,5 und 10,5 Prozent.

Bitte beachten Sie, dass Effekte in Verbindung mit der von Siemens Healthineers geplanten Akquisition von Varian von diesem Ausblick ausgenommen sind. Sobald die Akquisition vollzogen ist, werden wir diese Effekte natürlich berücksichtigen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!