

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q2/2025**

**„ERFOLGREICHES ZWEITES QUARTAL –
AUSBLICK BESTÄTIGT“**

Dr. Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Prof. Dr. Ralf P. Thomas
Finanzvorstand

München, 15. Mai 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

Vielen Dank, dass Sie heute bei den Ergebnissen des zweiten Quartals dabei sind, und auch, um über die Aussichten für den Rest des Geschäftsjahres 2025 zu sprechen.

Die vergangenen Monate haben uns allen gezeigt, wie schnell sich die Welt verändert. Das hat enorme Auswirkungen auf unsere Gesellschaften und auch darauf, wie Unternehmen funktionieren.

Wir alle kennen die Herausforderungen. Ich gehe gleich auf die Auswirkungen der geopolitischen Verschiebungen, der Zölle und der Handelsbeschränkungen ein, und was das für die Lieferketten bedeutet.

Aber vorher ist mir wichtig zu sagen: Diese Zeit des Umbruchs bietet auch große Chancen. Der Schlüssel dazu: Wir müssen neue Technologien umfassend einsetzen – als Unternehmen und als Gesellschaften.

Es ist eine Zeit des immer schnelleren technologischen Fortschritts, getrieben durch Daten und Künstliche Intelligenz.

- Wir haben die Chance, unsere Produkte und Prozesse zu erneuern
- Wir haben die Chance, ein neues Betriebssystem zu installieren
- Wir haben die Chance, uns neu zu erfinden.

Was wir dafür brauchen:

- weniger Bürokratie,
- mehr und schnellere Innovationen.

Hier habe ich Hoffnungen, aber auch Erwartungen an die neue deutsche Regierung. Ich wünsche Bundeskanzler Friedrich Merz und dem gesamten Kabinett, dass sie in diesen schwierigen Zeiten verantwortungsvoll handeln. Dass sie alles tun, um neues Wachstum zu unterstützen. Und zugleich unsere Demokratie und unser Wertesystem verteidigen.

Es steht viel auf dem Spiel. Deutschland hat in jedem Fall das Potenzial für einen Aufbruch. Gemeinsam können wir viel erreichen. Wir bei Siemens sind bereit dafür.

Damit zurück zu unserem zweiten Quartal. Wir haben eine Führungsrolle bei industrieller KI. Wir ermöglichen unseren Kunden, die reale mit der digitalen Welt zu verbinden. Sie verbessern so ihre Wettbewerbsfähigkeit, ihre Widerstandskraft und sie werden nachhaltiger. Kurz: Sie erzielen eine Wirkung in der realen Welt.

Unsere Märkte sind attraktiv. Ausgerichtet an langfristigen Wachstumstreibern und basierend auf etablierten langfristigen Trends. Wir sind auf allen Märkten vertreten, und das macht uns zu einem starken Partner in der ganzen Welt für die Modernisierung der Infrastruktur, im Transport, der Industrie und der Gesundheit.

Damit können wir von den zahlreichen staatlichen Investitionsprogrammen profitieren. Deutschland, die EU, China, Indien und die USA – überall gibt es ambitionierte Pläne.

Nun zu den geschäftlichen Höhepunkten unseres erfolgreichen zweiten Quartals:

Die sehr robuste Entwicklung beim Umsatz und Auftragseingang zeigt, dass unser Angebot relevant für unsere Kunden ist.

Das Book-to-Bill, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz erreichte einen starken Wert von 1,10 – wobei alle Geschäfte bei oder über 1 lagen.

Der Auftragsbestand liegt bei gesunden 117 Milliarden Euro, und er hat eine hohe Qualität. Eine gute Grundlage, um künftig weiter profitabel zu wachsen.

Der Auftragseingang des Konzerns erreichte 21,6 Milliarden Euro, ein Plus von 9 Prozent gegenüber dem Vorjahresquartal. Haupttreiber waren Mobility und Healthineers, beide mit zweistelligem Wachstum. Smart Infrastructure verzeichnete erneut einen Auftragseingang auf hohem Niveau.

Wie erwartet stieg der Auftragseingang bei Digital Industries gegenüber dem ersten Quartal und erreichte das Vorjahresniveau, getrieben durch unser Automatisierungsgeschäft.

Die Erholung verdanken wir dem kurzzyklischen Produktgeschäft in China. Dort sind nun – wie erwartet – die hohen Lagerbestände unserer Kunden gegen Ende des zweiten Quartals weitgehend abgebaut.

Die weitere Erholung wird stark davon abhängen, wie sich die Situation bei den Zöllen entwickelt und ob es für Handelskonflikte zeitnahe Lösungen geben wird.

Das hören wir auch von unseren Kunden. Sie berichten von deutlich höherer Unsicherheit.

Die Investitionsbereitschaft in Kernindustrien wie Automobil und Maschinenbau blieb verhalten, besonders in den exportorientierten Kernmärkten Europas wie Deutschland.

Insgesamt erreichte das Umsatzwachstum 6 Prozent, mit starken zweistelligen Beiträgen von Mobility und Smart Infrastructure.

Das Wachstum bei Smart Infrastructure wurde erneut durch ein herausragendes Plus von 18 Prozent im Elektrifizierungsgeschäft getrieben. Hier setzen wir die Aufträge für Rechenzentren konsequent um.

Das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries entwickelte sich leicht besser als erwartet. Gegenüber dem Vorjahr sehen wir einen mittleren einstelligen Rückgang, aber mit einer sequenziellen Verbesserung gegenüber dem Tiefstand im ersten Quartal.

Das Softwaregeschäft war leicht schwächer. Hier verzeichneten wir weniger Großaufträge im Geschäft mit Electronic Design Automation, wo das Vorjahresquartal sehr stark war.

Alle Regionen trugen zum Umsatzwachstum des Konzerns bei. Das zeigt, dass wir unseren Auftragsbestand konsequent abarbeiten.

Die Region Amerika verzeichnete ein Plus von 11 Prozent, angetrieben durch starke Dynamik in den USA. EMEA wuchs um 5 Prozent. Asien und Australien legten um 2 Prozent zu. Hier war Indien stark mit einem Plus von 8 Prozent; die Entwicklung in China war stabil.

Und es gelang uns, das robuste Wachstum in starke Ergebnisse bei Profitabilität und Free Cash Flow umzusetzen.

Mit dem hervorragenden Ergebnis im Industriellen Geschäft von 3,2 Milliarden Euro übertrafen wir die Markterwartungen deutlich. Dies gilt auch, wenn wir den Sonderertrag durch den Ausstieg aus dem Wiring Accessories-Geschäft herausrechnen.

- Mit der operativen Ergebnismarge von 15,3 Prozent bin ich sehr zufrieden – hier ebenfalls ohne den Gewinn aus dem Wiring Accessories-Geschäft.
- Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, erreichte 3 Euro.
- Eine konsequente Cash-Konversion führte zu einem starken Free Cash Flow von 2,1 Milliarden Euro im Industriellen Geschäft.

Aufgrund der zunehmenden makroökonomischen und geopolitischen Unsicherheiten können wir die Entwicklungen immer schwerer vorhersagen.

Trotz der erheblichen Unsicherheiten bestätigen wir unseren Konzernausblick für das Geschäftsjahr 2025. Ralf wird Ihnen gleich weitere Details geben.

Unseren Leitstern ONE Tech Company habe ich Ihnen im November vorgestellt. Ziel dieses Unternehmensprogramms ist

- stärkerer Kundenfokus,
- schnellere Innovationen und
- höheres, profitables Wachstum.

Foundational, Investment und Productivity – in allen Tracks haben wir bedeutende Fortschritte erzielt, wie wir höheres Wachstum schaffen.

Ich gebe Ihnen einige Beispiele, wobei ich auf die Hannover Messe noch ausführlicher eingehe.

Erstes Beispiel für Wachstum – China. Ich war vor einigen Wochen beim China Development Forum. Eine sehr positive Erfahrung. Was ich mitgenommen habe: China will mehr Zusammenarbeit, mehr Offenheit. Mit dem Ziel: höheres Wachstum, und zwar mit Hochtechnologien.

Und genau dieses Wachstum unterstützen wir mit einer starken Produktoffensive für intelligente Fertigung.

Wir haben in China 18 neue Produkte für Automatisierung und Digitalisierung auf den Markt gebracht. 16 davon lokal entwickelt, genau zugeschnitten auf den Markt mit einem klaren Fokus auf Kosteneffizienz. Die Rückmeldungen der Kunden sind hervorragend, und das eröffnet uns viele neue Geschäftsmöglichkeiten.

Wachstum – durch gezielte Investitionen.

- Wir haben die Altair-Übernahme zum Ende des zweiten Quartals abgeschlossen, früher als erwartet.
- Wir haben die Übernahme von Dotmatics angekündigt. Damit wollen wir unser Softwareangebot erweitern auf die Life-Sciences-Branche. Auch dazu noch mehr.
- Wir haben einige kleinere passgenaue Akquisitionen bei Software getätigt und sind aus dem Wiring Accessories-Geschäft ausgestiegen.
- Und schließlich haben wir in den USA unsere Kapazitäten für elektrische Produkte für kritische Infrastrukturen mehr als verdoppelt.

Zugleich steigern wir unsere eigene Produktivität. Wir optimieren unsere lokale Wertschöpfung kontinuierlich. Das ist ein wichtiger Erfolgsfaktor, um die Zollturbulenzen effektiv zu bewältigen.

Und im Automatisierungsgeschäft bei Digital Industries machen wir gute Fortschritte, unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Wir planen Kapazitäten anzupassen, den Vertrieb neu auszurichten und in der Produktentwicklung weltweit besser zusammenzuarbeiten.

Falls Sie das Gedränge auf unserem Stand in Hannover erlebt haben, können Sie ermessen, mit welcher Leidenschaft unsere Teams Innovationen gemeinsam mit Kunden und Partnern vorantreiben. Unsere Erfolgsformel, um zu skalieren: Daten plus Künstliche Intelligenz plus Branchenwissen.

Einige der Highlights:

- Erstens, virtuelle Industriesteuerungen. Das bedeutet, dass Automatisierung durch Software definiert wird. Bei Audi läuft das schon. Gemeinsam haben wir die revolutionäre Technologie in eine Produktionslinie eingeführt. Audi kann so schneller und flexibler fertigen. Wir bringen KI in die Werkshallen. Unser Kunde kann jetzt Daten zentral analysieren, eigene KI-Anwendungen entwickeln und damit bessere Entscheidungen treffen. Wir wachsen und skalieren gemeinsam, denn Audi will die virtuellen Industriesteuerungen noch dieses Jahr im gesamten Werk Neckarsulm einsetzen.
- Zweitens: gemeinsam mit unseren starken Partnern Microsoft, NVIDIA oder AWS haben neue KI-getriebene Produkte für Siemens Xcelerator vorgestellt. Etwa fotorealistische Digitale Zwillinge, um die reale Welt noch besser mit der digitalen Welt zu verbinden, oder die Weiterentwicklung unseres Siemens Industrial Copilot. Hier bin ich besonders stolz darauf, dass unser Entwicklerteam dafür den renommierten Hermes Award bekommen hat – zum ersten Mal überhaupt für Siemens.
- Und drittens intensivieren wir unsere langjährige Partnerschaft mit Accenture. Das Unternehmen bildet eine neue Geschäftseinheit mit rund 7.000 Experten für Fertigung und IT. Sie kombinieren Siemens' Technologien, Zugang zu Daten, unser Branchenwissen bei Software, Automatisierung und industrieller KI mit Accentures Umsetzungsstärke beim Einsatz von Daten und KI. Damit können Kunden ihre Entwicklung und Fertigung mit digitalen Produkten auf eine völlig neue Stufe heben. Und letztlich KI in den Kern ihres Geschäfts einbetten.

Es war ein super Timing: Kurz vor der Hannover Messe konnten wir die Übernahme von Altair früher als geplant abschließen. Wir haben jetzt das umfassendste KI-gestützte Design- und Simulationsportfolio.

Schon auf der Messe haben wir die Teams zusammengebracht. Die Rückmeldungen der Kunden waren hervorragend. Die Integration läuft gut. Wir wollen Kostensynergien von mehr als 150 Millionen US-Dollar schaffen.

Weitere Synergien erzeugen wir durch unsere hochkomplementären Portfolios, und indem wir das Angebot von Altair in unsere starken Vertriebskanäle bringen.

Nun zu einem weiteren strategischen Meilenstein: der geplanten Akquisition von Dotmatics. Das ist ein sehr erfolgreiches, schnell wachsendes und hochprofitables US-Unternehmen, Marktführer für F&E-Software in den Life Sciences.

Dotmatics hat eine marktführende Software-as-a-Service-Plattform aufgebaut. Darauf sitzt ein erstklassiges Portfolio wissenschaftlicher Anwendungen und eine einzigartige, KI-gestützte Datenplattform, die verschiedene Arten von Daten gleichzeitig verarbeiten, integrieren und analysieren kann.

Was macht Dotmatics nun für uns so attraktiv?

Der Markt für Medikamentenentwicklung wächst und ist äußerst lukrativ.

Mit Dotmatics wollen wir neue Therapien schneller und kostengünstiger zu den Menschen bringen. Der Schlüssel dazu ist, den Prozess dramatisch zu beschleunigen: nämlich die Zeitspanne von der Entdeckung eines Wirkstoffs, bis zu seiner Markteinführung.

Heute kann die Entwicklung eines Medikaments über zehn Jahre dauern und Milliarden kosten. Mit unserer Technologie wollen wir diesen Prozess deutlich beschleunigen – also von der ersten Idee bis zur Apotheke.

Alle CEOs von Pharmaunternehmen denken intensiv darüber nach, wie sie schneller und effizienter werden.

Und viele unserer Kunden haben keine Transparenz über die verschiedenen Stufen von Forschung, Entwicklung und Produktion. Das riesige Hindernis sind isolierte Datensilos. Das verlangsamt den gesamten Prozess.

Außerdem verändern sich die Life Sciences gerade grundlegend und schnell: weg von nassen Laboren hin zu trocken Laboren. Das heißt: erst in der digitalen Welt simulieren und den Prozess optimieren, bevor in der realen Welt Flüssigkeiten gemischt werden.

Wir unterstützen bereits hunderte Pharmakunden mit führender Automatisierungstechnologie und KI-gestützten digitalen Zwillingen und auch mit Produkten für intelligente Infrastruktur.

Schon heute können sie Medikamente schneller, agiler und ressourceneffizienter produzieren – auch in kleineren Chargen und im Rahmen der gesetzlichen Qualitätsstandards.

Auf der Hannover Messe haben wir dieses umfassende Pharma-Portfolio präsentiert.

Und mit Dotmatics bauen wir unser Angebot deutlich aus: Wir bringen dieses F&E-Portfolio mit unseren führenden Technologien und tiefen Fachwissen in der Fertigung und industriellen KI zusammen.

Mit dieser Kombination lösen wir die Datensilos auf und ermöglichen eine digitale Durchgängigkeit von der frühen Forschung und Entwicklung bis zur Produktion im großen Maßstab.

Wir machen damit den gesamten Prozess für unsere Kunden transparenter. Sie können ihre Daten verbinden und mit KI optimieren.

Kurz gesagt: schnellere Innovationen für unsere Kunden. Medikamente kommen schneller zu den Patienten.

Und wir erweitern unseren adressierbaren Gesamtmarkt um 11 Milliarden US-Dollar bei Software für Life Sciences. Dieser Markt wächst stabil im zweistelligen Bereich.

Außerdem werden wir das neue Angebot auf zusätzliche Branchen erweitern, neben Pharma auch auf Chemie, Biokraftstoffe und Konsumgüter.

Unser Ziel ist klar – wir werden unsere Nummer-eins-Position bei industrieller Software weiter stärken.

Unser digitales Geschäft zeigt weiterhin robustes Wachstum. Nach dem ersten Halbjahr stehen wir bei 4,1 Milliarden Euro, ein Plus von 9 Prozent.

Wir kaufen gezielt Unternehmen zu, wir erweitern und skalieren zudem unser Siemens Xcelerator-Portfolio in allen Geschäften.

Wie bedeutend Innovationen und besonders KI für Siemens ist, zeigt sich an unserer Stellung bei Patenten. In der Statistik der Anmeldungen beim Europäischen Patentamt sind wir 2024 das bestplatzierte europäische Unternehmen. Der Anteil von Patentanmeldungen für maschinelles Lernen und KI beträgt 25 Prozent, das ist eine Steigerung um 60 Prozent in den vergangenen fünf Jahren.

Die Umstellung wesentlicher Teile unseres Softwaregeschäfts von Digital Industries auf Software-as-a-Service läuft weiterhin sehr gut. Das Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, erreichte erneut ein sehr gesundes Niveau von 12 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Der Cloud-Anteil liegt bei 2 Milliarden Euro, was 45 Prozent des ARR entspricht. Das Team ist auf Kurs. Wir bestätigen das Ziel, bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025 die 50-Prozent-Marke zu erreichen.

Nun komme ich dazu, wie sich die gegenwärtige Lage bei den Zöllen auf unser Geschäft auswirkt.

Siemens ist und war schon immer ein globales Unternehmen. Wir waren früh auf allen wichtigen Märkten präsent, und im Lauf der Zeit haben wir unseren starken lokalen Fußabdruck weiter ausgebaut.

Um die Auswirkungen der Zölle abschätzen zu können, haben wir unsere Wertströme gründlich analysiert. Wobei die Lage natürlich hochgradig unberechenbar ist.

Nach unserer Einschätzung und nach Umsetzung ausgleichender Maßnahmen sehen wir für Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility eine begrenzte Nettowirkung auf deren Ergebnis des Geschäftsjahres 2025.

Ihre Kostenbasis in den USA beruht zu rund 80 Prozent auf Nordamerika, der Großteil aus den USA selbst.

Wo nötig, ergreifen wir umfassende Maßnahmen, etwa bei der Beschaffung, durch Preisanpassungen oder indem wir Produktionskapazitäten diversifizieren.

Unsere Experten überwachen die Situation laufend.

Siemens Healthineers gab vergangene Woche bekannt, dass sie Beeinträchtigungen beim Ergebnis in Höhe von rund 200 bis 300 Millionen Euro sehen.

Insgesamt ergeben sich aus den Unsicherheiten diverse Folgeeffekte. Wie sie sich auf das Verhalten der Kunden, die weltweite Nachfrage und die Gesamtwirtschaft auswirken, ist schwer vorherzusagen.

Damit übergebe ich nun an 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. Lassen Sie mich direkt in die Details zu unserem erfolgreichen zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2025 einsteigen und unsere Erwartungen für den weiteren Geschäftsverlauf mit Ihnen teilen.

Wir beginnen mit Digital Industries. Der Auftragseingang lag mit 4,3 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres und damit leicht über dem Wert des ersten Quartals unseres Geschäftsjahres; das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 1,0.

Erfreulicherweise verzeichneten die Automatisierungsgeschäfte beim Auftragseingang ein Wachstum von 8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Dabei legte die Diskrete Automatisierung im niedrigen zweistelligen Zehnprozentbereich zu, wohingegen der Auftragseingang bei der Prozessautomatisierung auf Vorjahresniveau blieb.

Erwartungsgemäß lag das Softwaregeschäft aufgrund eines geringeren Auftragsvolumens im EDA-Geschäft unter dem Wert des Vorjahres.

Der Auftragseingang im Softwaregeschäft erreichte nahezu 1,5 Milliarden Euro, was einem Book-to-Bill-Verhältnis von deutlich über 1 entspricht.

Im Marktumfeld und bei den Produktionsvolumina sahen wir erste Anzeichen einer Verbesserung, insbesondere in Asien. In den USA und Europa deuteten die Entwicklungen auf eine Stabilisierung hin.

Steigende Zölle und zunehmende handelspolitische Spannungen stellen jedoch ein Risiko für eine weitere Erholung in wichtigen Kundenindustrien wie der Automobilindustrie und dem Maschinenbau dar. Zudem beeinträchtigen sie das Investitionsklima insgesamt.

Im April haben wir bereits bei einigen unserer Kunden eine erhöhte Vorsicht in deren Bestellentscheidungen beobachtet.

Wie von uns erwartet, wurde der Abbau erhöhter Lagerbestände bei unseren Kunden in China zum Ende des zweiten Quartals größtenteils abgeschlossen. Wir werden aber natürlich auch weiterhin in engem Austausch mit unseren Distributoren in China bleiben und die Lagerbestände weiter sorgfältig beobachten.

Der Auftragsbestand bei Digital Industries sank moderat auf 9,4 Milliarden Euro. Davon entfielen – beeinflusst durch einen schwächeren US-Dollar – 5,7 Milliarden Euro auf das Softwaregeschäft. Im Automatisierungsgeschäft lag der Auftragsbestand auf einem normalisierten Niveau von 3,6 Milliarden Euro.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um 5 Prozent zurückgegangen sind und damit leicht über unseren Erwartungen lagen. Hierbei verzeichnete das Automatisierungsgeschäft einen Rückgang der Umsatzerlöse um 6 Prozent auf 2,9 Milliarden Euro im Vergleich zum Vorjahr. Dieser Wert lag allerdings deutlich über der Talsohle, die wir im Vorquartal erreicht hatten.

In der Diskreten Automatisierung gingen die Umsatzerlöse um 8 Prozent zurück, wobei in der Fabrikautomatisierung und bei Motion Control eine sequenzielle Verbesserung zu sehen war. In der Prozessautomatisierung blieben die Umsatzerlöse auf Vorjahresniveau.

Das Softwaregeschäft war mit 2 Prozent leicht rückläufig. Dabei konnte das gesunde Wachstum von 9 Prozent im PLM-Geschäft wie erwartet den beträchtlichen Rückgang im EDA-Geschäft nicht ausgleichen.

Die Ergebnismarge von Digital Industries, exklusive der Altair-bezogenen Transaktionskosten, erreichte 15,4 Prozent und lag damit über dem Wert des ersten Quartals.

Die Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Altair-Akquisition belasteten die Ergebnismarge im zweiten Quartal mit 60 Basispunkten.

Dabei wurde die robuste Ergebnismarge im Automatisierungsgeschäft durch ein striktes Kostenmanagement unterstützt, während die Ergebnismarge im Softwaregeschäft aufgrund rückläufiger Umsatzerlöse im EDA-Geschäft schwächer ausfiel.

Aufwendungen für Personalrestrukturierung wirkten sich im zweiten Quartal nur in geringem Maße aus.

Wir befinden uns jedoch in fortlaufenden Gesprächen mit den Arbeitnehmervertretern zur Umsetzung der Kapazitätsanpassungen in Deutschland und anderen Regionen, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Wie bereits angekündigt, rechnen wir in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 mit wesentlichen Aufwendungen für Personalrestrukturierung, wobei der Großteil dieser Aufwendungen voraussichtlich im vierten Quartal anfallen wird.

Eine weiterhin konsequente Preisdisziplin und Produktivitätssteigerungen haben im zweiten Quartal zu einer im Nettoergebnis positiv wirkenden „Economic Equation“ geführt, die wir auch im Geschäftsjahr 2025 insgesamt beibehalten werden.

Digital Industries erreichte im zweiten Quartal einmal mehr einen soliden Free Cash Flow von über 500 Millionen Euro.

Bei der geographischen Betrachtung ergibt sich folgendes Bild: Wie bereits ausgeführt, setzte sich die Erholung im Automatisierungsgeschäft fort. In China stieg der Auftragseingang mit einem Plus von 41 Prozent gegenüber einem schwachen Vorjahresquartal sehr stark und lag damit nur leicht unter dem Niveau des starken ersten Quartals im laufenden Geschäftsjahr.

Gedämpfte wirtschaftliche Rahmenbedingungen belasteten weiterhin die Wachstumsdynamik in Deutschland, während Italien um 12 Prozent im Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr zulegen konnte.

Da die Effekte aus den Bestandskorrekturen in den Lagern nun weitestgehend abgeschlossen sind, kehrt die Umsatzentwicklung nun zu normalen Mustern zurück, in denen diese wieder eng mit dem Auftragseingang und der tatsächlichen Marktnachfrage verknüpft ist.

Alle in ihrer wirtschaftlichen Bedeutung für uns großen Regionen haben sich sequenziell verbessert. China sticht mit einem Plus von 2 Prozent als erstes großes Land hervor, das im Vergleich zum Vorjahr wieder ein Umsatzwachstum erzielt hat.

Mit Blick nach vorn halten wir an unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2025 fest mit einem organischen Umsatzerlöswachstum in einer Bandbreite von -6 bis +1 Prozent.

Unter der Annahme, dass handelspolitische Spannungen nicht zu erheblichen Beeinträchtigungen der Kundennachfrage und unseres Automatisierungsgeschäfts führen, erwarten wir in der zweiten Hälfte dieses Geschäftsjahres positive Entwicklungen in unseren Endmärkten und gehen davon aus, dass Umsatz und Ergebnis davon profitieren werden.

Infolgedessen rechnen wir damit, dass sich die Auftragslage im Automatisierungsgeschäft weiterhin schrittweise erholen wird.

Dennoch ist der Grad an Unsicherheit zum jetzigen Zeitpunkt deutlich erhöht. Wir werden daher Rückmeldungen von Kunden und Vertriebspartnern sehr genau beobachten.

Das Softwaregeschäft von Digital Industries wird seinen stabilen Wachstumskurs fortsetzen und dabei auf die weiterhin sehr erfolgreiche SaaS-Transformation aufbauen.

Wie bereits in vergangenen Quartalen aufgezeigt, werden sich die außerordentlichen Großaufträge bei Softwarelizenzen, die im dritten Quartal des Geschäftsjahres 2024 gebucht wurden, in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 auf diesem außergewöhnlich hohen Niveau nicht wiederholen.

Infolgedessen erwarten wir für das Softwaregeschäft im Geschäftsjahr 2025 ein negatives vergleichbares Umsatzerlöswachstum im unteren bis mittleren einstelligen Prozentbereich.

Nominal betrachtet gehen wir davon aus, dass das Altair-Geschäft rund 300 Millionen Euro zum Umsatz beitragen wird.

Für das zweite Halbjahr erwarten wir eine Verbesserung der operativen Ergebnismarge im Einklang mit einer Erholung der Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft, der Umsetzung von Produktivitätsmaßnahmen sowie einem saisonal starken vierten Quartal im Softwarebereich, beflügelt vom EDA-Geschäft.

Allerdings werden, wie bereits ausgeführt, wesentliche Aufwendungen für Personalrestrukturierung die Marge belasten.

Wir bestätigen, dass die Ergebnismarge in einer Bandbreite von 15 und 19 Prozent liegen wird.

Für das dritte Quartal erwarten wir einen Auftragseingang von Digital Industries über dem Wert des Vorquartals und vergleichbar im mittleren einstelligen Prozentbereich unter dem Wert des Vorjahresquartals.

Dabei gehen wir von einer deutlich positiven Entwicklung im Automatisierungsgeschäft aus, jedoch mit stark reduzierten Volumina im Softwaregeschäft aufgrund des sehr hohen Vorjahreswerts.

Für die Umsatzerlöse erwarten wir einen Rückgang bei Digital Industries auf vergleichbarer Basis im hohen einstelligen Prozentbereich.

Zudem gehen wir davon aus, dass die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft moderat wachsen werden. Das Softwaregeschäft hingegen wird aufgrund geringerer Volumina aus den großen Lizenzabschlüssen im PLM- und EDA-Geschäft stark unter dem Wert des dritten Quartals des letzten Geschäftsjahres liegen. Wie damals erläutert, waren diese außergewöhnlich hoch.

Für das dritte Quartal erwarten wir eine Ergebnismarge ohne Berücksichtigung von Altair, die in etwa in der Mitte der Bandbreite unserer Prognose für das laufende Geschäftsjahr liegen wird.

Kommen wir nun zur erneut herausragenden Leistung, die Smart Infrastructure im zweiten Quartal abgeliefert hat. Das SI-Team erzielte in gesunden Endmärkten ein starkes Wachstum bei den Umsatzerlösen, und lieferte einen weiteren Beleg für die kontinuierliche Verbesserung der operativen Ergebnismarge – und zwar zum achtzehnten Mal in Folge gegenüber dem jeweiligen Vorjahresquartal.

Insgesamt ging der Auftragseingang bei Smart Infrastructure um 3 Prozent auf ein anhaltend hohes Niveau von 6,0 Milliarden Euro zurück. Dabei stieg der Auftragseingang im Electrification-Geschäft um 9 Prozent und profitierte von einer Reihe größerer Aufträge aus der Halbleiterindustrie sowie von Kunden im Energiebereich.

Im Gegensatz dazu ging der Auftragseingang im Electrical Products-Geschäft um 16 Prozent zurück, was auf geringeren Großaufträgen für Rechenzentren in den USA im Vergleich zum zweiten Quartal des Vorjahres beruht. Dies ist vor allem auf rückläufige Projektaktivitäten eines bestimmten Kunden im „Hyperscaler“-Bereich zurückzuführen.

Insgesamt blieb das Geschäft mit Rechenzentren auf einem soliden Niveau mit einem Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Das Book-to-Bill-Verhältnis von Smart Infrastructure erreichte einen gesunden Wert von 1,04.

Der starke Auftragsbestand von Smart Infrastructure in Höhe von 19,6 Milliarden Euro gibt uns eine sehr gute Perspektive für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2025.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war im zweiten Quartal breit gefächert und lag mit 10 Prozent sogar leicht über unseren Erwartungen. Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit einem Plus von 18 Prozent.

Auch das Electrical Products-Geschäft setzte mit 8 Prozent seinen Wachstumskurs auf hohem Niveau fort.

Das Buildings-Geschäft zeigte ein Wachstum der Umsatzerlöse von 5 Prozent, beflügelt durch das Solution-Geschäft und Projekte im Nachhaltigkeitsbereich.

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 stiegen die Umsatzerlöse im Geschäft mit Rechenzentren sehr stark um mehr als 45 Prozent auf rund 1,3 Milliarden Euro an.

Die geradezu lupenreine Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte erneut in einer weiteren Verbesserung der operativen Ergebnismarge um 190 Basispunkte gegenüber dem Vorjahresquartal und erreichte einen Wert von 18,5 Prozent.

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

Die „Economic Equation“ von Smart Infrastructure blieb erneut deutlich positiv. Dabei profitierte sie von konsequenter Preisgestaltung und nachhaltigen Produktivitätssteigerungen, die die Auswirkungen höherer Kosten mehr als ausglich.

Zusätzlich trugen positive Währungseffekte mit 40 Basispunkten zur Margenverbesserung bei.

Auch der erfolgreiche Ausstieg aus dem Wiring Accessories-Geschäft verbesserte die Profitabilität „as reported“ um 550 Basispunkte auf 24 Prozent.

Smart Infrastructure erreichte einen hervorragenden Free Cash Flow von fast 1 Milliarde Euro bei einer starken operativen Cash Conversion-Rate von 0,92, die durch den Abbau des operativen Umlaufvermögens unterstützt wurde.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung des Auftragseingangs und der Umsatzerlöse konnten wir eine robuste Nachfrage mit teils starker Wachstumsdynamik in den meisten Regionen feststellen, die von Deutschland mit mehreren Großaufträgen aus verschiedenen Branchen im Electrification-Geschäft befeuert wurde.

Die USA verzeichneten im Auftragseingang ein Minus von 17 Prozent. Dieser Rückgang ist auf sehr hohe Vergleichswerte durch Rekordaufträge im Geschäft mit Rechenzentren im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2024 zurückzuführen.

In China hat sich die Volumensentwicklung über alle Geschäfte hinweg verbessert, ausgehend von einem schwachen Vorjahresquartal.

Die Umsatzerlöse stiegen infolge der hervorragenden Abarbeitung des Auftragsbestands in allen Regionen an.

Die USA verzeichneten erneut einen bemerkenswerten Zuwachs der Umsatzerlöse von 16 Prozent. Dabei waren die wichtigsten Wachstumstreiber das Electrification- und Electrical Products-Geschäft, beflügelt durch die erfolgreiche Umsetzung von Projekten im Rechenzentren-Bereich.

Im Servicegeschäft stiegen die Umsatzerlöse um 6 Prozent, angetrieben von Europa.

In den wichtigsten Endmärkten sehen wir nach wie vor ein sehr beständiges und widerstandsfähiges Wachstumsmomentum mit Zuwächsen in unseren wichtigsten Branchen.

Daher bestätigen wir unsere Prognose für das Geschäftsjahr 2025 mit einem vergleichbaren Umsatzerlöswachstum von 6 bis 9 Prozent.

Wir gehen außerdem davon aus, dass die operative Ergebnismarge von Smart Infrastructure im Geschäftsjahr 2025 in einer Bandbreite von 17 bis 18 Prozent liegen wird, ohne Berücksichtigung des Gewinns im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Wiring Accessories-Geschäft.

Für das dritte Quartal erwarten wir für Smart Infrastructure ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum, das im mittleren Bereich des Zielkorridors unserer Jahresprognose von 6 bis 9 Prozent liegen wird. Insbesondere der hohe Auftragsbestand gibt uns hierbei große Zuversicht.

Wir gehen zudem davon aus, dass die Ergebnismarge von Smart Infrastructure im dritten Quartal in der Bandbreite von 17 bis 18 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun zu Mobility. Mobility lieferte ein starkes zweites Quartal.

Mit einem Auftragseingang in Höhe von 3,9 Milliarden Euro verzeichnete Mobility einen Anstieg, der insbesondere auf große und mittelgroße Aufträge mit attraktivem Margenprofil im Schienenfahrzeuggeschäft und Bahninfrastrukturgeschäft zurückzuführen ist. Dabei wurden einige Aufträge erst gegen Ende des Quartals gebucht.

Beim Auftragsbestand in Höhe von 49 Milliarden Euro sehen wir eine weitere Verbesserung der Bruttomarge. Im Auftragsbestand enthalten sind mehr als 14 Milliarden Euro attraktives Service-Geschäft.

Die Umsatzerlöse von Mobility legten im zweiten Quartal um 12 Prozent zu. Dieses Wachstum resultierte aus einer über den Erwartungen liegenden Abarbeitung des Auftragsbestands im Schienenfahrzeuggeschäft sowie aus einem zunehmenden Beitrag des Servicegeschäfts.

Dank des starken Servicegeschäfts und einer stringenten Projektabwicklung lag die Ergebnismarge von Mobility bei 9,1 Prozent.

Der Free Cash Flow übertraf unsere Erwartungen, blieb jedoch auf einem insgesamt niedrigen Niveau.

In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres gehen wir angesichts der zu erwartenden Projektzahlungsprofile sowie des absehbaren Timings von Auftragsvergaben von einer wesentlichen Verbesserung des Free Cash Flows aus.

Unsere Projekt-Pipeline sieht für das zweite Halbjahr des Geschäftsjahres weiterhin sehr vielversprechend aus, wobei der Fokus auf das vierte Quartal gerichtet sein wird.

Insbesondere bei den Projekten der „Red Line“ und „Blue Line“ in Ägypten arbeiten unsere Teams mit Hochdruck auf das Financial Closing hin.

Wir sind zuversichtlich, den Auftrag wie angekündigt in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 als Auftragseingang buchen zu können.

Für das dritte Quartal erwarten wir bei Mobility ein Umsatzerlöswachstum, das sich dem mittleren Zehnerbereich von einer niedrigen Vergleichsbasis aus annähern wird.

Zudem gehen wir davon aus, dass auch die Ergebnismarge im dritten Quartal im Zielkorridor unserer Jahresprognose von 8 bis 10 Prozent liegen wird.

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

Siemens Financial Services lieferte im zweiten Quartal eine starke Performance ab, beflügelt durch einen erheblichen Gewinn im Beteiligungsgeschäft aus dem Verkauf des verbleibenden Anteils am Flughafen Bangalore; damit haben wir ein äußerst erfolgreiches Kapitel in Indien abgeschlossen.

Aus heutiger Sicht gehen wir für Siemens Financial Services weiterhin davon aus, dass das Ergebnis vor Steuern im Geschäftsjahr 2025 auf dem Niveau des Vorjahres liegen wird.

Wieder sehr erfreulich war die Entwicklung unseres Free Cash Flows im ersten Halbjahr, der sowohl im Industriellen Geschäft als auch insgesamt das Vorjahresniveau deutlich übertroffen hat.

Das konsequente Working Capital Management wurde erfolgreich fortgeführt, obwohl die starke Geschäftstätigkeit zu einem Nettoanstieg des operativen Umlaufvermögens um in etwa 300 Millionen Euro führte, der allein auf höheren Forderungen beruht.

Wir sind sehr zuversichtlich, auch im Geschäftsjahr 2025 erneut einen Cash Return on Revenue, also ein Verhältnis von Free Cash Flow zu Umsatz, im zweistelligen Prozentbereich zu erzielen.

Darüber hinaus haben wir unseren Pfad der aktionärsfreundlichen Kapitalallokation weiter fortgesetzt und im Februar dieses Jahres eine Dividende in Höhe von 4,1 Milliarden Euro ausgeschüttet.

Unser laufendes Aktienrückkaufprogramm entwickelt sich ebenso sehr erfolgreich und liegt vor dem ursprünglichen Zeitplan. Seit dem Start des Programms vor 15 Monaten wurde bislang bereits ein Volumen von über 2 Milliarden Euro zurückgekauft.

Mit einer Kapitalstruktur von 1,1 beim Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA und mit einem in der Branche führenden „AA“- Investment Grade Rating von S&P und Moody's, agieren wir auch nach dem Closing der Altair Akquisition weiterhin aus einer Position finanzieller Stärke heraus.

Die Liquidität außerhalb des Free Cash Flows wurde maßgeblich durch den Erlös von mehr als 4 Milliarden Euro aus dem Verkauf von Anteilen an der Siemens Energy AG und Siemens Healthineers AG sowie dem Ausstieg aus dem Wiring Accessories-Geschäft gestärkt.

Dies stellt eine verlässliche Grundlage für eine weiterhin disziplinierte Kapitalallokation dar, bei der wir nach wie vor ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Investitionen und attraktiven Aktionärsrenditen berücksichtigen.

Wie bereits erwähnt, erwarten wir eine starke operative Cash-Generierung in der zweiten Geschäftsjahreshälfte und können zudem wie angekündigt auf ein starkes Finanzierungspotenzial aus dem Verkauf von Anteilen an börsennotierten Unternehmen zurückgreifen.

Damit sind wir für die anstehenden Finanzierungsbedarfe, etwa im Zusammenhang mit der Dotmatics-Akquisition, gut gerüstet.

Damit komme ich nun zu den für unseren Ausblick zugrundeliegenden Annahmen für das Geschäftsjahr 2025, die wir wie folgt aktualisiert haben:

Unsere Erwartungen hinsichtlich der F&E-Intensität bleiben unverändert; sie wird mindestens auf dem hohen Niveau des Geschäftsjahres 2024 liegen.

Unverändert werden wir auch weiter selektiv in zukunftssträchtige Wachstumsfelder investieren. Durch diese Investitionen wird sich der Anteil der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten am Umsatz voraussichtlich auf dem Vorjahresniveau bewegen.

Wie bereits erläutert, rechnen wir für das Geschäftsjahr 2025 mit höheren Restrukturierungsaufwendungen, insbesondere bei Digital Industries.

Zum jetzigen Zeitpunkt erwarten wir Aufwendungen für Personalrestrukturierung in einer Bandbreite zwischen 500 Millionen bis 600 Millionen Euro.

Währungseffekte wirkten sich im ersten Halbjahr leicht positiv auf unsere Ergebnisse aus. Für das zweite Halbjahr des Geschäftsjahres 2025 erwarten wir jedoch Gegenwind auf Basis der aktuellen Währungskurse.

Lassen Sie mich nun einige Worte zur Berücksichtigung von Altair sagen:

Wir haben die Akquisition früher als erwartet und kurz vor Ende des zweiten Quartals erfolgreich abgeschlossen. Seitdem arbeiten unsere gemeinsamen Teams mit großer Sorgfalt an der Integration, um zügig mit der Realisierung der geplanten Synergien zu beginnen.

Vorerst berücksichtigen wir die Effekte aus der Transaktion noch nicht in unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2025, da wir zum jetzigen Zeitpunkt noch dabei sind, die zeitliche Abfolge und die Auswirkungen einiger Details der Post-Closing- und Integrationsaktivitäten zu bewerten.

Für Modellierungszwecke kann allerdings ein negativer Effekt auf das unverwässerte Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, kurz EPS pre PPA, in einer Größenordnung von 30 bis 40 Eurocent für das Geschäftsjahr 2025 angenommen werden, einschließlich der Brückenfinanzierung durch den vorzeitigen Abschluss der Akquisition.

Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2025 kann ein Wert von rund 100 Millionen Euro an zusätzlichen Effekten aus der Kaufpreisallokation, der sogenannten „PPA“, angenommen werden.

Über weitere Details zu den finanziellen Auswirkungen der Altair-Akquisition werden wir Sie im Rahmen der Ergebnisse zum dritten Quartal informieren.

Damit komme ich nun zu unserer Prognose für den Siemens-Konzern, die wir trotz zunehmender Unsicherheit im wirtschaftlichen Umfeld bestätigen.

Für den Siemens-Konzern rechnen wir mit einem Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 3 bis 7 Prozent und einem Book-to-Bill-Verhältnis von über 1.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2025 ein unverwässertes Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern) vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, das sogenannte EPS pre PPA, in einer Bandbreite von 10 Euro und 40 Cent bis 11 Euro.

Dies ist ohne den positiven Effekt von 2,64 Euro je Aktie im Zusammenhang mit dem Verkauf von Innomatics. Ebenfalls ausgeschlossen sind – wie bereits erwähnt – die Effekte im Zusammenhang mit der Akquisition von Altair, die zum Ende des zweiten Quartals des Geschäftsjahres 2025 und damit früher als erwartet erfolgreich abgeschlossen wurde und daher noch nicht berücksichtigt sind.

Von diesem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen wie immer ausgenommen.

Die Ausrichtung all unseres Handelns ist nach wie vor klar: Wir werden weiterhin Wert schaffen, indem wir profitabel wachsen, zuverlässig und kontinuierlich hohe Free Cash Flows generieren und das uns anvertraute Kapital umsichtig einsetzen.

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

* * *