SIEMENS

REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q4/2026

„HERAUSRAGENDE LEISTUNG IM GESCHÄFTSJAHR 2026 – INDUSTRIELLE KI ALS MOTOR FÜR ZUKÜNFTIGES WACHSTUM“

Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Veronika Bienert
Finanzvorständin

München, 12. November 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

Herzlich willkommen zu unserer heutigen Telefonkonferenz.

Das Geschäftsjahr 2026 war für Siemens erneut außerordentlich erfolgreich. Wir sind beim Auftragseingang herausragend gewachsen. Das Wachstum wurde dabei von einer strukturell hohen Nachfrage in unseren Schlüsselmärkten getragen.

Auch das Umsatzwachstum hat sich weiter beschleunigt: Wir verzeichnen ein Plus von 8 Prozent.

Das EPS pre PPA, also das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, legte noch stärker zu: Es stieg um 14 Prozent. Dieses Wachstum beruht auf unserer starken operativen Leistung.

Der ultimative Maßstab für unsere Leistung ist der Free Cash Flow. Er stieg um 12 Prozent auf 12,1 Milliarden Euro.

Und wir haben erneut unsere Prognosen erfüllt.

Auch bei unseren strategischen Kennzahlen machen wir Fortschritte.

Das digitale Geschäft zeigt weiterhin eine hohe Dynamik. Der Umsatz stieg um 16 Prozent auf 10,9 Milliarden Euro. Er macht damit fast 20 Prozent des Siemens-Umsatzes aus – und das ist ohne Siemens Healthineers.

Wir sind voll auf Kurs, unseren Umsatz im digitalen Geschäft bis zum Geschäftsjahr 2030 zu verdoppeln.

Ein starker Treiber für dieses schnelle Wachstum ist die anhaltende Stärke von Digital Industries Software. Der Umsatz übersteigt mittlerweile 7 Milliarden Euro.

Der jährlich wiederkehrende Umsatz, ARR genannt, stieg im Vergleich zum Vorjahr um 12 Prozent.

Besonders wichtig: Künstliche Intelligenz treibt das Wachstum in unserem Softwaregeschäft bei Digital Industries und darüber hinaus immer stärker voran.

Im Geschäftsjahr 2026 gingen bereits rund 5 Prozent des Softwareumsatzes von Digital Industries auf KI zurück.

Doch die Chancen von Industrieller KI gehen weit über reine Software hinaus. Für uns ist Industrielle KI DIE größte Wachstumschance. Und wir sind ideal dafür aufgestellt, hier zu gewinnen.

Warum Siemens?

Weil wir einen klaren Vorsprung haben. Seit Jahren ist unsere Strategie: Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt. Und Industrielle KI macht diese Verbindung wertvoller denn je.

Industrielle KI erfordert mehr als leistungsstarke Modelle. Dafür braucht es industrielle Daten aus der realen Welt. Es braucht tiefes Branchenwissen: Wie spielen Engineering, Physik und komplexe Systeme zusammen? Genau hier ist Siemens unerreicht.

Wir haben ein starkes und unerreichtes Portfolio in Industrieller KI. Mit unserer Software können Kunden den umfassendsten physikbasierten digitalen Zwilling ihrer Produkte und ihrer Produktion erstellen. Bis runter zur Simulation von Molekülen und Atomen. Wir haben das komplette Wissen, wie Dinge in der realen Welt gebaut werden.

WIR geben der KI den Kontext, den sie braucht, um in der industriellen Welt handeln zu können. Und wir machen dies in geschäftskritischen Umgebungen. Unsere Kunden vertrauen hier auf Siemens.

Unsere KI-Agenten transformieren bereits heute die Arbeitsabläufe im Engineering – vom Design bis in die Fabrik. Wir sind weltweit vertreten und decken dabei die Märkte in Industrie, Infrastruktur und Mobilität ab.

Wie schnell wir sein können, zeigt unser Eigen Engineering Agent, der erste seiner Art.

Seit der Markteinführung im April haben wir ihn über die gesamte Engineering-Wertschöpfungskette hinweg erweitert.

Wir haben seine Fähigkeiten auf Branchen wie Halbleiterindustrie und Konsumgüterindustrie ausgedehnt. Und zuletzt für den Einsatz in der Automobilfertigung.

Die Akzeptanz bei unseren Kunden ist extrem hoch. Denn bei Industrieller KI geht es nicht nur um Technologie. Es geht um den Wert, den unsere Kunden damit schaffen.

Nehmen wir ANDRITZ. Unser Kunde ist ein globaler Zulieferer im Maschinenbau für mehrere Schlüsselindustrien.

Das Unternehmen beschäftigt rund 30.000 Mitarbeitende an mehr als 250 Standorten in über 80 Ländern. ANDRITZ nutzt bereits viele Produkte aus unserem Automatisierungs- und Softwareportfolio.

Bei dieser Größenordnung sprechen wir von mehreren Millionen Stunden für Engineering im Jahr. Und weiteren Millionen Stunden für Installation und Inbetriebnahme.

Der Einsatz generativer KI kann hier massive Produktivitäts- und Kostenvorteile schaffen. Und die Wettbewerbsfähigkeit steigern.

Deshalb setzt der ANDRITZ Geschäftsbereich Metals unseren Eigen Engineering Agent ein. Der KI-Agent hat dort das Potenzial, das Engineering fundamental zu verändern:

Denn heute kommt die Information zu den Ingenieuren, sie müssen nicht danach suchen. Und die Informationen sind verankert in den realen Industriedaten der Firma, ihren Standards und dem Ingenieurswissen.

Denn heute können Ingenieure Software für Automatisierung interaktiv generieren und verfeinern. Sie müssen nicht mehr per Hand schreiben. Jedes Ergebnis wird nach den jeweiligen Spezifikationen überprüft – auch von Menschen, sodass die Ingenieure Vertrauen in die KI haben.

Anstatt komplexe Dokumentationen zu wälzen, können sie Fragen stellen und bekommen sofort Antworten.

All das beruht auf tiefem Verständnis der Spezifikationen, Zeichnungen der Anlagen und Referenzen aus anderen Fabriken, mit Jahrzehnten an Erfahrung aus dem Engineering.

Bei einem Kunden dieser Größenordnung sind die Effekte signifikant: ANDRITZ Metals setzt heute dieselben Engineering-Aufgaben doppelt so schnell um, dank dem Eigen Engineering Agent.

Und weil die individuellen Regeln des Kunden für sein Engineering gespeichert und wiederverwendet werden, steigt die Kapazität für diese Prozesse, ohne zusätzliches Personal. Das ist für uns erfolgreiche Skalierung.

Der Maschinenbau ist eine Schlüsselbranche für weitere Wachstumsbranchen wie Halbleiter, Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung oder Robotik. Das ist für uns eine weitere Chance zu skalieren:

Wir nutzen digitale Zwillinge, Daten, vernetzte Automatisierung und Industrielle KI, um den Wert, den wir den Kunden bieten, weiter zu steigern und mit ihnen zu wachsen.

Kurz gesagt: Wir skalieren Industrielle KI, indem wir die reale mit der digitalen Welt verbinden.

Das Kundenbeispiel ANDRITZ zeigt die Kraft unseres ONE Tech Company Programms.

Mit fünf Wachstumshebeln beschleunigen wir unser profitables Wachstum, alle unterstützt durch unser hochsynergetisches Portfolio von Hardware, Software und Services sowie stringente Investitionen.

Unsere Stärke bei Digitalisierung und KI treibt unser Wachstum in attraktiven Branchen und Regionen. Und unsere strategischen Wachstumshebel verstärken sich dabei gegenseitig.

Erstens: Wachstum durch KI.

KI im operativen Betrieb ist bei unseren Kunden der Pilotphase entwachsen und skaliert jetzt.

Die Halbleiterbranche baut derzeit ihre Kapazitäten rasant aus. Bei unseren Kunden besteht eine enorme Nachfrage nach digitalisierter Fertigung und KI-gestützter Produktivität in Anlagen und Betrieb.

Beispiel GlobalFoundries. Unsere Partnerschaft für deren neues KI-gesteuertes Kontrollzentrum in Singapur beweist, warum Kunden Siemens bei kritischen Abläufen vertrauen.

Wir kombinieren das Know-how der Halbleiterfertigung von GlobalFoundries mit unserer Stärke bei industrieller Digitalisierung.

Das KI-gesteuerte Kontrollzentrum wird im Vollbetrieb mehr als eine Million kritische Datenpunkte integrieren. Damit wird etwa KI-basierte vorausschauende Wartung möglich.

Der Kunde erkennt potenzielle Probleme früher, reduziert ungeplante Stillstände und kann schneller reagieren.

Zweitens: Digitales Geschäft.

Diese Woche haben wir eine Vereinbarung zur Akquisition von Lauterbach unterzeichnet. Das ist ein führender Anbieter von Debug- und Trace-Lösungen für Embedded-Software und komplexe System-on-Chip-Architekturen.

Wir wollen ihre branchenführende Debugging-Technologie mit unseren hardwaregestützten Verifikationslösungen verbinden – und damit unseren Wettbewerbsvorteil weiter ausbauen.

Mit dieser Kombination können Kunden ihre Embedded-Software früher entwickeln und testen, noch bevor der echte Chip existiert.

Die geplante Akquisition ist ein weiterer wichtiger Schritt für unser Wachstum im digitalen Geschäft.

Und die Akquisitionen von Altair und Dotmatics beschleunigen hier unser Wachstum zusätzlich. Wir treiben damit unsere Transformation zu einem KI-getriebenen Technologieunternehmen voran.

Beide Unternehmen entwickeln sich sehr erfolgreich. Die Integration ist voll auf Kurs.

Bei Altair haben wir unsere ehrgeizigen Umsatzziele für das Geschäftsjahr 2026 erreicht und sehen erste Umsatzsynergien.

Die zusammengeführte Organisation agiert als EIN Team. Wir sind führend bei KI-gestützten Simulationen – durch PhysicalAI.

Auch bei Dotmatics sehen wir eine starke Dynamik und eine robuste Pipeline für Synergien. Der Umsatz entwickelt sich planmäßig. Die Profitabilität übertrifft sogar die Erwartungen.

Drittens: Wachstumsbranchen.

Das beste Beispiel für die Schlagkraft eines ONE Tech Ansatzes ist unser Team für Rechenzentren. Im Geschäftsjahr 2026 stieg der Auftragseingang im dreistelligen Prozentbereich auf mehr als 8,5 Milliarden Euro. Der Umsatz wuchs um rund 60 Prozent auf 4,6 Milliarden Euro.

Das Wachstum ist hier extrem schnell, und wir innovieren genauso schnell – durch Forschung und Entwicklung sowie Partnerschaften. Wir haben im vergangenen Quartal angekündigt, mit starken Partnern Solid-State-Transformatoren und Superkondensatoren zu entwickeln.

Warum hat sich ein wichtiges Unternehmen der Halbleiterindustrie für Siemens entschieden, um KI-Fabriken der nächsten Generation zu entwerfen?

Weil wir beim Schalten mit Gleichstrom führen. Weil wir die industrielle Automatisierung beherrschen. Und weil nur wir den kompletten digitalen Faden für diese Fabriken liefern.

Viertens: Wachstumsregionen.

Unsere Kunden denken global. Wir auch.

Jeder Markt ist unterschiedlich. Aber die Erfolgsformel ist überall dieselbe: Technologie gewinnt, Geschwindigkeit gewinnt und Resilienz gewinnt.

Die USA bleiben ein Schlüsselmarkt für das Wachstum in der Automatisierung. Wir differenzieren uns durch softwaredefinierte Automatisierung, Industrial Edge, integrierte Angebote von Hardware und Software und unserer Stärke bei großen Neubauprojekten.

Unser Automatisierungsgeschäft in den USA ist im Geschäftsjahr 2026 um 12 Prozent gewachsen, und wir erwarten für das Geschäftsjahr 2027 ein noch höheres Wachstum.

Ich sagte: Geschwindigkeit gewinnt. Das ist besonders in China wichtig. Unsere Kunden dort setzen voll auf Siemens Xcelerator und Industrielle KI.

Unser Local-for-Local-Portfolio in der Automatisierung zeigt, wie wichtig Geschwindigkeit ist: schnellere Innovation und Entwicklung, niedrigere Kosten und hohe Kundenakzeptanz.

Der Umsatz mit diesem Portfolio in China wuchs im Geschäftsjahr 2026 um mehr als 25 Prozent. Und wir bringen laufend neue Produkte auf den Markt.

Jetzt ergreifen wir die Chance: Wir vermarkten ausgewählte Produkte weltweit, um schneller zu wachsen.

All das ist ONE Tech in der Praxis.

Schließlich der fünfte Wachstumshebel: Die Menschen in unserem Unternehmen.

Sie bleiben unser stärkster Wachstumstreiber.

Damit sie Wachstum aktiv vorantreiben und das Potenzial Industrieller KI in Mehrwert verwandeln können, fördern wir ihre Kompetenzen, ihre Fähigkeiten als Führungskräfte, und wir entwickeln unsere Organisation weiter.

Ich fasse zusammen.

Unser ONE Tech Company Programm läuft nun auf vollen Touren.

Industrielle KI ist der Mittelpunkt unserer Strategie. Wir skalieren Industrielle KI, indem wir die reale mit der digitalen Welt verbinden – für unsere Kunden, für Siemens, für unsere Aktionäre.

Unsere Ziele des ONE Tech Company Programms bleiben unverändert: stärkerer Kundenfokus, schnellere Innovationen und letztlich höheres profitables Wachstum.

Wir starten aus einer Position der Stärke in diese nächste Stufe der Transformation.

Auch der geplante Spin-off von Siemens Healthineers ist voll auf Kurs. Das ist ein entscheidender Schritt, um die führende Rolle von Siemens bei Industrieller KI zu untermauern.

Wir sehen bedeutende Chancen für unser Geschäft. Wir sehen starke Wachstumstrends und starke Kernmärkte. Daher heben wir unsere mittelfristigen Ziele an.

Beim vergleichbaren Umsatzwachstum erwarten wir nun 7 bis 11 Prozent. Bisher waren es 6 bis 9 Prozent.

Beim Ergebnis je Aktie heben wir unser Ziel auf ein prozentual zweistelliges Wachstum an.

Wir sind mit hoher Dynamik in das neue Geschäftsjahr gestartet und haben einen klaren Plan, wie wir darauf aufbauen.

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2027 ein vergleichbares Umsatzwachstum von 9 bis 11 Prozent. Wir gründen das auf unseren Rekord-Auftragsbestand, die strukturelle Nachfrage nach KI und digitaler Infrastruktur, öffentliche Investitionsprogramme und eine weitere Belebung unserer industriellen Märkte.

Außerdem erwarten wir ein EPS pre PPA in einer Spanne von 10 Euro 20 Cent bis 10 Euro 80 Cent – plus 13 Prozent in der Mitte dieser Spanne. Die Prognose ist ohne Siemens Healthineers.

Und damit übergebe ich an Veronika.

[Veronika Bienert]

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen schönen guten Morgen. Lassen Sie mich nun direkt auf die Details unseres vierten Quartals und auf unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2027 eingehen.

Wir haben das Geschäftsjahr 2026 mit einem herausragenden Quartal abgeschlossen und dabei Rekordwerte bei wichtigen Kennzahlen erreicht.

Der Auftragseingang erzielte mit 34,8 Milliarden Euro ein Allzeithoch, getragen von einer herausragenden Geschäftsdynamik, sowohl bei Smart Infrastructure als auch bei Mobility. Auch Digital Industries schloss das Geschäftsjahr mit einer starken Entwicklung ab.

Das Umsatzwachstum beschleunigte sich auf 10 Prozent. Dabei verzeichneten alle Geschäfte ein gesundes Wachstum, angeführt von Smart Infrastructure.

Die starke Umsatzentwicklung führte zu einem Rekordergebnis von 3,9 Milliarden Euro im Industriellen Geschäft, mit einer Ergebnismarge von 16,8 Prozent.

Ein weiterer bemerkenswerter Erfolg im vierten Quartal war der Free Cash Flow in Höhe von 5,6 Milliarden Euro. Damit haben unsere Geschäfte erneut ihre Stärke bei der Generierung hoher Cash Flows unter Beweis gestellt.

Lassen Sie uns nun die wesentlichen Einflussgrößen dieser Ergebnisse näher betrachten. Die vollständigen Finanzkennzahlen finden Sie im bekannten Format im Anhang.

Dank eines starken Auftragseingangs zum Ende des Geschäftsjahres – sowohl im Automatisierungs- als auch im Softwaregeschäft – beschleunigte sich das Auftragswachstum bei Digital Industries auf 15 Prozent und übertraf damit unsere Erwartungen.

Das Automatisierungsgeschäft verzeichnete einen Anstieg im Auftragseingang von 16 Prozent und erzielte ein Book-to-Bill-Verhältnis von 1,02.

Das Wachstum in der Diskreten Automatisierung setzte sich fort, unterstützt durch die Luft- und Raumfahrt- sowie Verteidigungsindustrie und die Elektronikbranche. Darüber hinaus sorgten steigende Investitionen in den Bereichen KI-Infrastruktur und Halbleiter für zusätzliche Nachfrage im Maschinenbau.

Regional betrachtet verzeichneten die USA eine besonders starke Dynamik. Getrieben durch das Projektgeschäft stieg der Auftragseingang im Automatisierungsgeschäft um 61 Prozent.

Zudem profitierte Deutschland von größeren Aufträgen, beispielsweise im Bereich Life Sciences. In Deutschland verbesserte sich auch die Investitionsbereitschaft in den exportorientierten Industrien. Dies trug zu einem Auftragswachstum von insgesamt 19 Prozent bei.

In China stieg der Auftragseingang um 8 Prozent. Nach einer starken Dynamik im Juli und August schwächte sich im September das Auftragswachstum im Automatisierungs-geschäft in China ab. Dies war zum Teil auf Auftragsverschiebungen in den Oktober zurückzuführen.

Zudem verzeichneten wir im Oktober eine hohe Kundenaktivität im Vorfeld angekündigter Preiserhöhungen.

Roland hat bereits die anhaltend starke Entwicklung unseres Softwaregeschäfts hervorgehoben.

Das vierte Quartal rundete ein insgesamt erfolgreiches Geschäftsjahr 2026 mit einer außergewöhnlich starken Leistung ab. Mit einem Auftragseingang von 2,9 Milliarden Euro erzielten wir einen neuen Quartalsrekord.

Maßgeblich zu dieser Entwicklung trugen mehrere größere Aufträge sowohl im PLM-, als auch im EDA-Geschäft bei.

Darüber hinaus konnten wir Projekte aus unserer Vertriebspipeline erfolgreich in Aufträge überführen, einschließlich vorzeitiger Vertragsverlängerungen mit einer deutlichen Ausweitung des Vertragsvolumens.

Zu den bedeutendsten Großaufträgen zählten Aufträge namhafter Kunden aus der Halbleiter- und Elektronikindustrie, aus industriellen Endmärkten wie der Luft- und Raumfahrt-, sowie der Verteidigungsindustrie.

Sowohl das Automatisierungs- als auch das Softwaregeschäft konnten über unsere Erwartungen hinaus die starke Nachfrage verumsatzen.

Das Automatisierungsgeschäft wuchs um 8 Prozent. Wesentliche Impulse setzen dabei die kurzzyklischen Geschäfte in China und den USA.

Sowohl die Umsatzerlöse im Softwaregeschäft als auch der jährlich wiederkehrende Umsatz – kurz ARR – stiegen um 12 Prozent.

Die Ergebnismarge von Digital Industries verbesserte sich um 540 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr. Ohne Aufwendungen für Personalrestrukturierung stieg die Ergebnismarge um 200 Basispunkte.

Diese Verbesserung war auf höhere Volumina im Automatisierungsgeschäft und einen besser als erwarteten Geschäftsmix zurückzuführen.

Eine deutlich netto-positive Economic Equation unterstützte die Ergebnismarge von Digital Industries zusätzlich. Hinzu kamen leicht positive Währungseffekte.

Digital Industries profitierte im Softwaregeschäft weiterhin von der reibungslosen und erfolgreichen Integration von Altair und Dotmatics. Erwartungsgemäß belasteten integrationsbedingte Kosten die Ergebnismarge mit 60 Basispunkten.

Digital Industries geht gestärkt in das Geschäftsjahr 2027 und ist in einem stabilen Marktumfeld bestens positioniert, um neue Wachstumschancen gezielt zu nutzen.

Daher erwarten wir für Digital Industries ein vergleichbares Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 8 bis 12 Prozent.

Dieser Anstieg wird maßgeblich durch ein zweistelliges Wachstum im Softwaregeschäft und eine Beschleunigung des Wachstums im Automatisierungsgeschäft getrieben.

Wir bauen auf unserem führenden Portfolio auf, das durch KI und unsere optimierte Vertriebsstruktur verstärkt wird.

Gleichzeitig könnten branchenweite Preisanpassungen im Automatisierungsgeschäft zu einer gewissen Volatilität bei der zeitlichen Verteilung unserer Kundenaufträge führen.

Für das Geschäftsjahr 2027 erwarten wir für Digital Industries eine Ergebnismarge zwischen 20 und 22 Prozent.

Im Automatisierungsgeschäft werden wir von höheren Volumina profitieren. Gleichzeitig werden wir Kostensteigerungen mit konsequenten Produktivitätsmaßnahmen und einer angemessenen Preisgestaltung ausgleichen.

Im Softwaregeschäft ist die Umstellung auf das SaaS-Modell (Software as a Service) inzwischen vollständig abgeschlossen.

Darüber hinaus erwarten wir steigende Ergebnisbeiträge von Altair und Dotmatics, auch unterstützt durch rückläufige integrationsbedingte Kosten.

Das Softwaregeschäft entwickelt sich weiterhin planmäßig und wird im Geschäftsjahr 2027 maßgeblich zur Verbesserung der Ergebnismarge beitragen.

Erlauben Sie mir noch einen wichtigen Hinweis zur zeitlichen Verteilung:

Im Geschäftsjahr 2027 stehen in unserem EDA-Geschäft zahlreiche Vertragsverlängerungen an, wobei sich die Vertriebspipeline erneut auf das vierte Quartal konzentriert.

Für das erste Quartal erwarten wir bei Digital Industries ein Umsatzwachstum im Einklang mit unserer Jahresprognose, insbesondere beflügelt durch das Automatisierungsgeschäft.

Wir erwarten zudem, dass das Softwaregeschäft moderat wachsen wird.

Wir gehen davon aus, dass die Ergebnismarge von Digital Industries im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2027 bei ungefähr 20 Prozent liegen wird.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure, dessen Team erneut herausragende Ergebnisse erzielte.

Mit einem Anstieg von 39 Prozent erreichte Smart Infrastructure einen Rekordauftragseingang von 8,7 Milliarden Euro. Dies ist vor allem auf ein sehr starkes Wachstum von 62 Prozent im Electrification-Geschäft und 45 Prozent im Electrical Products-Geschäft zurückzuführen.

Beide Geschäfte profitierten von Aufträgen für Rechenzentren, die erneut ein dreistelliges Wachstum erzielten, getrieben durch die USA und Europa. Auch im Buildings-Geschäft wuchs der Auftragseingang zweistellig.

Im vierten Quartal beschleunigte sich das Umsatzwachstum von Smart Infrastructure auf 15 Prozent. Dies spiegelt den erfolgreichen Hochlauf unserer Produktionskapazitäten und den Ausbau unserer Lieferketten wider.

Beide Electrification-Geschäfte überzeugten durch eine hervorragende operative Leistung und wuchsen jeweils um rund 20 Prozent.

Alle drei Geschäfte trugen zu einer weiteren Verbesserung der operativen Ergebnismarge bei.

Das Electrification- und Electrical Products-Geschäft profitierten von Skaleneffekten und konnten sich weiterhin auf einem branchenführenden Spitzenniveau behaupten.

Das Buildings-Geschäft verbesserte seine Ergebnismarge erneut – unterstützt durch konsequentes Kostenmanagement und ein starkes Produktgeschäft.

Die Ergebnismarge von Smart Infrastructure in Höhe von 20,3 Prozent enthält einen positiven Effekt von 50 Basispunkten aus Zollrückerstattungen in den USA.

Mit Blick nach vorne erwarten wir weiterhin eine gesunde Nachfrage in unseren Endmärkten. Rechenzentren und Energieversorger sind und bleiben Schlüsselfaktoren für unser Wachstum.

Mittlerweile ist das Geschäft mit Rechenzentren das zweitgrößte Marktsegment von Smart Infrastructure mit einem Umsatzanteil von rund 20 Prozent.

Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure von mehr als 25 Milliarden Euro gibt uns eine ausgezeichnete Planungssicherheit.

Für das Geschäftsjahr 2027 erwarten wir ein vergleichbares Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 11 bis 13 Prozent.

Für das Buildings-Geschäft mit einem Anteil von rund 35 Prozent des Umsatzes von Smart Infrastructure, erwarten wir ein Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich. Dabei liegt der Fokus weiterhin auf der gezielten Auswahl von Aufträgen und der Steigerung der Ergebnismarge.

Gleichzeitig erwarten wir für das Electrical Products-Geschäft und das Electrification-Geschäft ein Wachstum im mittleren bzw. oberen Zehnerbereich.

Beide Geschäfte bauen ihre Kapazitäten weltweit weiter aus und arbeiten ihren Auftragsbestand konsequent ab, insbesondere im Geschäft mit Rechenzentren.

Für das Geschäftsjahr 2027 rechnen wir für Smart Infrastructure mit einem weiteren Anstieg der Ergebnismarge in einer Bandbreite von 19,5 bis 20,5 Prozent.

Wesentliche Treiber werden Skaleneffekte und eine netto-positive „Economic Equation“ sein. Gleichzeitig investieren wir weiter in zusätzliche Kapazitäten für unsere Nieder- und Mittelspannungs-Geschäfte.

Für das erste Quartal erwarten wir für Smart Infrastructure ein Umsatzwachstum im Bereich des oberen Endes der Prognose für das Geschäftsjahr 2027, begünstigt durch niedrige Vergleichswerte des Electrical Products-Geschäfts im Vorjahresquartal.

Wir nehmen an, dass die Ergebnismarge von Smart Infrastructure im ersten Quartal in der unteren Hälfte des Zielkorridors der Jahresprognose liegen wird. Dies entspricht dem üblichen saisonalen Verlauf.

Lassen Sie uns nun einen Blick auf Mobility werfen. Mobility erzielte einen Rekordauftragseingang von mehr als 10 Milliarden Euro und sicherte sich mehrere Großaufträge im Schienenfahrzeug-geschäft. Davon entfielen mehr als 4 Milliarden Euro auf attraktive, langfristige Serviceverträge.

Im vierten Quartal stiegen die Umsatzerlöse von Mobility um 9 Prozent, unterstützt von einer starken Abarbeitung des Auftragsbestands im Schienenfahrzeug- und Servicegeschäft. Ein vorteilhafter Geschäftsmix führte zu einer Ergebnismarge von 9,5 Prozent.

Wie erwartet, erzielte Mobility im vierten Quartal beim Free Cash Flow einen wesentlichen Aufholeffekt und erreichte einen Wert von 1,4 Milliarden Euro.

Daraus ergab sich für das Gesamtjahr 2026 eine hervorragende Cash Conversion-Rate von 1,03.

Anfang November hat Mobility die Akquisition mehrerer zentraler Kerngeschäfte der MERMEC Gruppe erfolgreich abgeschlossen. Die Transaktion stärkt das Bahnportfolio von Mobility weiter, insbesondere in den Bereichen Diagnostik- und Messtechnik.

Wir erwarten, dass MERMEC im Geschäftsjahr 2027 rund 3 Prozentpunkte zum nominalen Umsatzwachstum beitragen wird.

Mit Blick nach vorn sehen wir attraktive Marktchancen, die durch Dekarbonisierungs-, Digitalisierungs- und Modernisierungs-bestrebungen der Bahnbetreiber entstehen.

Die Projekt-Pipeline von Mobility bleibt gesund. Wir erwarten erneut ein Book-to-Bill-Verhältnis von deutlich über 1.

Der Auftragsbestand von Mobility liegt bei mehr als 65 Milliarden Euro und weist eine erneut verbesserte Bruttomarge auf.

Aufgrund der langen Projektlaufzeiten wird sich die Umsatzrealisierung schrittweise über einen längeren Zeitraum erstrecken. Viele der zuletzt gebuchten Projekte werden erst nach dem Geschäftsjahr 2028 umsatzwirksam werden. Im Servicegeschäft wird die Umsatzrealisierung sogar noch später einsetzen.

Für das Geschäftsjahr 2027 erwarten wir für Mobility ein vergleichbares Umsatzwachstum in einer Bandbreite von 6 bis 8 Prozent.

Darüber hinaus nehmen wir an, dass die Ergebnismarge von Mobility in einer Bandbreite von 8 bis 10 Prozent liegen wird.

Trotz der erwarteten operativen Fortschritte wird die Ergebnismarge durch integrationsbedingte Kosten für MERMEC sowie höhere Transformationskosten beeinträchtigt, während wir unsere Geschäftsstrukturen optimieren und effizienter machen.

Für das erste Quartal erwarten wir bei Mobility ein Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Wir gehen außerdem davon aus, dass die Ergebnismarge innerhalb der Bandbreite unserer Jahresprognose liegen wird.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wie Roland bereits gesagt hat, ist unser Free Cash Flow auf Konzernebene ein besonders bemerkenswerter Erfolg für das gesamte Geschäftsjahr 2026.

Wir erzielten eine Cash Flow Rendite von 14,5 Prozent und stellen damit erneut die Fähigkeit unserer Geschäfte unter Beweis, starke Cash Flows zu erwirtschaften.

Damit haben wir bereits im siebten Jahr in Folge eine zweistellige Cash Flow Rendite erzielt.

Auch unser laufendes Aktienrückkaufprogramm verläuft sehr erfolgreich. Seit dem Start im Juli haben wir bereits eigene Aktien im Wert von 1,7 Milliarden Euro zurückgekauft.

Unsere äußerst solide Bilanz ermöglicht es uns, unseren Aktionärinnen und Aktionären an unserem Erfolg teilhaben zu lassen.

Im Einklang mit unserer progressiven Dividendenpolitik werden wir der Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2026 eine Dividende von 5 Euro und 50 Cent je Aktie vorschlagen. Das entspricht einer Erhöhung von 15 Cent gegenüber dem Vorjahr.

Eines ist dabei klar: Auch nach dem Spin-off von Siemens Healthineers werden wir basierend auf dem aktuellen Dividendenvorschlag an unserer progressiven Dividendenpolitik festhalten.

Lassen Sie mich Ihnen noch ein kurzes Update zur geplanten Abspaltung von Siemens Healthineers geben.

Wir planen, einen Anteil von 34,1 Prozent an Siemens Healthineers auf die Aktionärinnen und Aktionäre der Siemens AG zu übertragen.

Das Zuteilungsverhältnis beträgt eine Siemens-Healthineers-Aktie für jeweils zwei Siemens-Aktien.

Am 10. Dezember dieses Jahres werden wir gemeinsam mit der Einladung zu unserer Hauptversammlung den umfassenden gemeinsamen Spaltungsbericht veröffentlichen.

Kurz darauf werden wir auch vergleichbare Kennzahlen für die Siemens AG zur Verfügung stellen, die die Einstufung von Siemens Healthineers als ‚nicht fortgeführte Aktivitäten' berücksichtigen.

Nach den Hauptversammlungen von Siemens und Siemens Healthineers im Februar 2027 soll die Abspaltung dann im späten Frühjahr wirksam werden. Voraussetzung dafür sind die erforderlichen Eintragungen.

Mit den Ergebnissen für das erste Quartal des Geschäftsjahres 2027 planen wir, Siemens Healthineers als „Nicht fortgeführte Aktivitäten" auszuweisen.

Nach Wirksamwerden der Abspaltung und der Entkonsolidierung wird unsere verbleibende Beteiligung nach der „At Equity-Methode" bilanziert.

Mittelfristig wollen wir unseren Anteil an Siemens Healthineers auf eine reine Finanzbeteiligung reduzieren.

Meine Damen und Herren,

Roland hat Ihnen bereits unseren ambitionierten Ausblick für das Geschäftsjahr 2027 vorgestellt.

Die diesem Ausblick zugrundeliegenden Annahmen finden Sie wie gewohnt im Anhang.

Mit gezielten Investitionen in Forschung und Entwicklung sowie in den Ausbau unserer Kapazitäten schaffen wir die Voraussetzungen, um industrielle KI zu skalieren und unsere Wachstumspläne umzusetzen.

Gleichzeitig werden wir uns in unseren Geschäften und Funktionen weiterhin konsequent auf Produktivitätssteigerungen fokussieren.

Damit ist Siemens hervorragend aufgestellt, um in die nächste Phase eines beschleunigten profitablen Wachstums einzutreten und gleichzeitig eine starke Cash-Generierung sicherzustellen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit, und wir freuen uns nun auf Ihre Fragen.

* * *