

**REDE ZUR
TELEFON-PRESSEKONFERENZ Q2/2026**

**„SIEMENS SETZT PROFITABLEN
WACHSTUMSKURS FORT“**

Roland Busch
Vorstandsvorsitzender

Veronika Bienert
Finanzvorständin

München, 13. Mai 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

[Roland Busch]

Guten Morgen, meine Damen und Herren,

vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen für die Ergebnisse unseres zweiten Quartals.

Es freut mich sehr, dass wir weiter profitabel wachsen – trotz des weiterhin sehr angespannten geopolitischen Umfelds.

In der Krisenregion im Nahen Osten galt unsere oberste Priorität den vergangenen Wochen der Sicherheit unserer Kolleginnen und Kollegen.

Was das Geschäft angeht, rechnen wir damit, dass unser Umsatzanteil in der Region auf 3 bis 4 Prozent im laufenden Jahr begrenzt bleibt. Nur 1 Prozent unseres Beschaffungsvolumens kommt von dort.

Wir haben trotzdem entsprechende Maßnahmen zur Begrenzung der Risiken eingeleitet.

Wir beobachten die Entwicklungen genau, ebenso mögliche Auswirkungen auf Inflation, globale Lieferketten und das Investitionsklima.

Bislang sehen wir noch keinen wesentlichen Einfluss auf das Kaufverhalten unserer Kunden.

Siemens profitiert von seiner technologischen Führungsrolle und seiner starken Position in den wichtigsten Wachstumsmärkten.

Die Highlights des zweiten Quartals:

Das Book-to-bill Verhältnis erreichte starke 1,22. Der Auftragsbestand ist auf ein Rekordhoch von 124 Milliarden Euro gestiegen.

Wie erwartet, wirkte sich der starke Euro erneut erheblich auf das nominale Wachstum bei den Umsatzerlösen aus.

Der Auftragseingang des Konzerns erreichte 24,1 Milliarden Euro, ein Plus von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Alle drei Kerngeschäfte wuchsen zweistellig.

Smart Infrastructure erreichte erneut einen Quartals-Auftragsrekord. Wir sehen eine hohe Nachfrage in fast allen Märkten.

Das Geschäft für Rechenzentren stach besonders heraus. Hier hatten wir ein Auftragswachstum in dreistelliger prozentualer Höhe. Das ist beispiellos – und noch größer als im herausragenden ersten Quartal.

Die Nachfrage bleibt stark, getrieben vom Ausbau der Cloud- und KI-Infrastruktur.

Bei Digital Industries setzte sich das Wachstum fort. Das Marktumfeld zeigte erste Anzeichen von Besserung – das steht aber nun durch erneuerte geopolitische Volatilität in Frage.

Das Automatisierungsgeschäft war in allen Regionen stark.

Unser Software-Geschäft verbuchte mehrere größere Aufträge entlang des gesamten Portfolios. Und es baut das Geschäft beim bestehenden Kundenstamm weiter aus.

Mobility gewann im Q2 mehrere attraktive Großaufträge.

Vor zwei Wochen haben wir ein wichtiges Projekt bekannt gegeben, das wir im dritten Quartal verbuchen werden:

Wir liefern für den Nahverkehr in der Schweiz an die SBB bis zu 200 doppelstöckige Züge, die auf unserer Desiro-Plattform basieren. Das ist ein Auftrag von etwa 2 Milliarden Schweizer Franken.

Zu den Umsatzerlösen: Die wuchsen insgesamt um 6 Prozent – getrieben von Digital Industries und Smart Infrastructure.

Ein sehr starker Beitrag kam vom Elektrifizierungsgeschäft von Smart Infrastructure. Hier wuchsen wir mit 18 Prozent. Das Software-Geschäft von Digital Industries wuchs um beeindruckende 14 Prozent.

Sehr erfreulich ist, dass der Umsatz in allen Regionen gestiegen ist.

Amerika liegt vorn mit 10 Prozent, getrieben durch eine starke Wirtschaft in den USA.

EMEA wuchs um 2 Prozent und Asien-Australien um 8 Prozent, angetrieben durch Indien mit 21 Prozent Wachstum.

Das Ergebnis der Industriellen Geschäfte erreichte 3 Milliarden Euro. Das entspricht einer Ergebnismarge von 15,4 Prozent.

Operativ stark waren Digital Industries und Smart Infrastructure. Mobility wurde durch die US-Zölle belastet.

Die negativen Währungseffekte kosteten uns 80 Basispunkte in der Ergebnismarge. Der Gegenwind sollte sich aber in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres verringern.

Das Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation, genannt EPS pre PPA, betrug 2 Euro 81 Cent. Hier ist der Gewinn des Verkaufs unseres Flughafenlogistik-Geschäfts in den USA enthalten, das wir bereits bekannt gegeben haben.

Nach einem etwas schwächeren ersten Quartal stieg der Free Cash Flow auf 1,7 Milliarden Euro.

Wir bestätigen unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2026 auf Konzernebene, nehmen aber Anpassungen in den einzelnen Geschäften vor. / Veronika wird Ihnen weitere Details dazu erläutern.

Zum Portfolio. Wie geplant haben wir den zeitlichen Ablauf für den Spin-off von Siemens Healthineers Aktien konkretisiert.

Die Abstimmung der Aktionäre ist für die nächste ordentliche Hauptversammlung im Februar 2027 geplant.

Kommen wir zu unseren vier Wachstumshebeln als ONE Tech Company.

Erstens – Digitales Geschäft:

In der ersten Hälfte des Geschäftsjahres wuchs das digitale Geschäft um 19 Prozent – deutlich über unserer Ambition von 15 Prozent, die wir Ihnen im November genannt hatten.

Was sind die Treiber? Wir wachsen organisch mit dem Ausbau unserer Siemens Xcelerator Software- und Digital-Service-Angebote. Und wir wachsen stark durch unsere jüngsten Software-Akquisitionen.

Zweitens – Wachstumsregionen:

Ein großartiges Beispiel für die Stärken von Siemens als ONE Tech Company ist das Projekt Lionheart. Es verbindet Nachhaltigkeit und kritische Rohstoffe: die erste Förderung von Lithium in Europa. Im Oberrheingraben wird die australische Firma Vulcan Energy eine Geothermieranlage bauen und Lithium extrahieren, ein wichtiger Rohstoff für Batterien von Elektroautos.

Das ist ein starker Beitrag für Deutschlands Wettbewerbsfähigkeit und damit zum Wachstum.

Unsere Technologie ist das Rückgrat für dieses Projekt: Automatisierung und Digitalisierung sowie Lösungen für intelligente Gebäude.

Wir bringen das alles zusammen und helfen, die Produktion schneller hochzufahren.

Und zu ONE Tech Company gehört auch: Siemens Financial Services wird Minderheits-Investor in dem Projekt und hat die Strukturierung der Fremdfinanzierung unterstützt.

Drittens – Wachstumsbranchen:

Bei Rechenzentren steigt die Nachfrage weiter.

Unser Team hat im ersten Halbjahr den Umsatz um mehr als 45 Prozent auf 1,8 Milliarden Euro gesteigert.

Wir sind zuversichtlich, dass diese beeindruckende Entwicklung über das gesamte Geschäftsjahr 2026 anhält.

Um die weiter steigende Nachfrage bedienen zu können, bauen wir die Produktion für Nieder- und Mittelspannung in den USA an mehreren Standorten in North Carolina und South Carolina aus.

Zugleich bauen wir unser Partner-Ökosystem für Rechenzentren weiter aus. So können wir die KI-Infrastruktur der nächsten Generation skalieren. Das Ziel: mehr Flexibilität für Rechenleistung, für Energieversorgung und die nötige Infrastruktur.

Unsere Kunden können ihre Rechenzentren schneller mit dem Stromnetz verbinden, effizienter skalieren und zuverlässiger betreiben, auch wenn Energie knapp ist.

Viertens – Wachsen mit KI:

Industrielle KI für die reale Welt. Das war der Fokus bei unserem ersten RXD Summit in Peking – einem Event mit mehr als 2700 Besuchern von Kunden und Partnern.

Ich habe dort mit Joe Tsai gesprochen, dem CEO von Alibaba. Wir haben unsere Partnerschaft erweitert und bringen unsere Industrie-Software mit Alibaba's Cloud- und KI-Fähigkeiten zusammen.

Experten bei unseren chinesischen Kunden können nun komplexe Simulationen flexibler und effizienter ausführen.

Außerdem haben wir auf dem Event 26 neue Produkte für Edge, Automatisierung und Steuerung vorgestellt. Damit unterstützen wir industrielle KI in Industrie und Infrastruktur.

Diese Produkte haben wir lokal entwickelt, mit „China-Speed“, wie ich immer sage. Für den chinesischen Markt und darüber hinaus.

Alle von Ihnen, die unseren Stand auf der Hannover Messe besucht haben, konnten sehen, wie wir mit unseren Partnern industrielle KI in der Produktion skalieren.

Ein paar Beispiele:

- Erstens: Wir haben unseren Eigen Engineering Agent vorgestellt – ein Meilenstein. Der Übergang von einer KI, die lediglich Vorschläge liefert, zu industrieller KI, die Aufgaben im Engineering von Anfang bis Ende übernimmt – auch bei komplexen Projekten.

Das Ergebnis ist beeindruckend – bis zu 50 Prozent höhere Effizienz und bis zu 80 Prozent höhere Qualität bei den Lösungen. Das bestätigen mehr als 100 Pilotkunden weltweit. Und seit dem Marktstart verzeichnen wir hohes Interesse der Kunden.

- Zweitens: Wir setzen physikalische KI in unseren eigenen Fabriken ein. Wir automatisieren komplexe und unvorhersagbare Aufgaben in der Logistik mit KI-gestützten Robotern.

Sie bekommen eine Aufgabe und erarbeiten dann selbstständig, was sie tun, und auch, wie sie ihr Vorgehen optimieren. Eine riesige Chance, um dem Fachkräftemangel zu begegnen.

- Mit KION haben wir eine strategische Partnerschaft geschlossen. Gemeinsam gestalten wir die Lieferketten der Zukunft.

Unsere digitalen Zwillinge und unser Digital Twin Composer machen aus einem einfachen Lagerhaus das digitale Nervenzentrum der Lieferkette.

Ein wichtiger Punkt bei unserer Zusammenarbeit: wir tauschen ausgewählte Industrie-Daten und Fachwissen, um industrielle KI besser skalieren zu können.

- Wir alle wissen: KI-Fabriken werden den Strombedarf erhöhen.

Dafür haben wir schon eine Lösung: ein umfassendes neues Portfolio für Gleichstrom-Schutz- und Schaltanlagen. Die Grundlage für den effizienteren und nachhaltigeren Betrieb von KI-Fabriken mit Gleichstrom.

Über die Dynamik und die Leistung unseres Software-Geschäfts bei Digital Industries freue ich mich sehr.

Das organische Wachstum des jährlich wiederkehrenden Umsatzes, ARR genannt, stieg auf ein sehr gesundes Niveau von 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Integration der Akquisitionen von Altair und Dotmatics läuft sehr gut.

Ein wichtiger Schritt: wir haben die Maßnahmen für die angestrebten Kostensynergien von 150 Millionen US-Dollar nach der Altair-Integration umgesetzt. Das wird sich ab jetzt auf das Ergebnis auswirken.

KI entwickelt sich schnell. Und wir sind weit vorne dabei. Wir nutzen KI selbst massiv, um die Produktivität zu steigern, etwa für unsere Software-Entwickler das ganze Potenzial KI-generierter Softwarecode zu heben.

Wir bei Siemens sind einzigartig positioniert, unsere Kunden ganz gezielt mit Software für industrielle KI zu unterstützen. Ich möchte Ihnen das etwas ausführlicher erklären. Vier Dinge.

Erstens – Vorhersagbarkeit:

Die Anlagen und Systeme unserer Kunden folgen physikalischen Gesetzen. Berechenbar. Deterministisch.

Unsere industrielle KI berücksichtigt die Physik – anders als KI, die auf Wahrscheinlichkeiten basiert. Unsere industrielle KI liefert deterministische Intelligenz – schnell und mit hoher Qualität. Sie ist vertrauenswürdig. Sie ist verifizierbar.

Das ist nicht selbstverständlich in der KI-Welt. Aber für unsere Kunden eine Voraussetzung.

Zweitens – Kontextualisierung:

Industrielle KI braucht präzise Daten in ihrem speziellen Kontext.

Unsere Industrie-Software versteht die Absicht hinter einem Design. Sie versteht alle möglichen Konfigurationen eines Produkts. Und sie berücksichtigt alle Regeln und alle Abhängigkeiten, die für ein Produkt relevant sind.

Drittens – Integration mehrerer Domänen:

Die Komplexität steigt heute immer weiter an. Produkte werden personalisierter. Und zunehmend durch Software definiert. Unsere Kunden brauchen eine KI, die ein Design über alle Domänen in ihrem Unternehmen versteht. Voll integriert.

Es gibt ein einziges Unternehmen, das das kann: Siemens. Produkt-Lifecycle Management, Electronic Design Automation, dann Simulation bis hin zur Produktion in der Fabrik – / aus einem Guss.

Viertens – Live-Intelligenz:

Eine Intelligenz, die in Echtzeit funktioniert, die Aktionen auslöst, die braucht einen Digitalen Zwilling, der mit realen Daten aus der realen Welt gespeist wird. Einen live-Digitalen Zwilling.

Siemens ist der Marktführer, wenn es darum geht, die reale mit der digitalen Welt zu verbinden. Für bessere, schnellere Entscheidungen einer Echtzeit-Intelligenz.

Wie wir das umsetzen – drei konkrete Punkte:

Erstens: Schnellere Berechnungen

Unsere PhysicsAI ersetzt keine deterministischen Computer Aided Engineering Lösungen für Simulationen. Aber sie macht sie effizienter. Viel effizienter.

Ein Experte kann damit tausende Designoptionen sehr schnell bewerten. Mit vollständiger KI-Unterstützung. Komplette deterministische Berechnungen macht er nur noch mit den Top-Kandidaten.

Das Ergebnis: Die Iterationen für das optimale Design sind dramatisch schneller. Die Validierung ist dramatisch schneller. Der Kunde ist schneller am Markt.

Zweitens: Beschleunigtes Engineering

Unsere agentengestützte KI ist eine echte Innovation. Diese industrietaugliche KI-Plattform plant autonom, führt aus und validiert.

Wo haben wir das getestet? Beim Design von Halbleitern. Da sind die Anforderungen am höchsten. Unser Fuse EDA KI-System orchestriert hochkomplexe Arbeitsabläufe mit sehr spezialisierten Tools. Sicher. Zuverlässig.

Und es liefert echte Produktivität fürs Engineering. TSMC und NVIDIA nutzen das bereits heute.

Das ist nicht ein einzelnes Tool. Das ist ein Plattform-Ansatz. Wir werden diese agentengestützte Intelligenz auf mehr als 20 Agenten über unser gesamtes Software-Portfolio skalieren.

Drittens: höhere Design-Intelligenz

Umfassende digitale Zwillinge für Fabriken zu bauen und anzuwenden – das ist komplex. Weil Daten überall fragmentiert sind. In verschiedenen Systemen. In verschiedenen Formaten.

Wir haben das gelöst mit dem Digital Twin Composer. Er bringt alle Datenströme zusammen – aus der digitalen und aus der realen Welt – in ein einheitliches Software-Produkt. Vorgestellt auf der CES im Januar.

Zwei Beispiele von der Hannover Messe: PepsiCo und KION. Sie haben ein ständig aktuell gehaltenes Abbild eines physischen Produkts oder einer Fabrik erstellt. Und damit verbessern sie ihren Betrieb kontinuierlich.

Das Interesse der Kunden ist riesig. Seit der CES haben wir mehr als 300 Anfragen von großen Unternehmen bekommen.

Zusammengefasst:

Wir haben eine starke Basis. Basierend auf Teamcenter – der Nummer 1 an vertrauenswürdiger, sicherer PLM-Software für die zentrale Verwaltung von Daten und Prozessen in der Entwicklung.

Darauf setzen wir auf mit:

- Schnelleren Berechnungen
- Beschleunigtes Engineering
- Höherer Design-Intelligenz

Unsere industrielle KI ist sicher, vertrauenswürdig, kontrolliert.

So, wie unsere Kunden es brauchen. Wir bauen das KI-basierte Betriebssystem für die Industrie.

Jetzt übergebe ich an Dich, Veronika. Deine erste Quartals-Pressekonferenz als CFO. Alles Gute! Vielen Dank!

[Veronika Bienert]

Meine Damen und Herren,

ich wünsche Ihnen einen schönen guten Morgen und begrüße Sie ebenfalls herzlich zu unserer telefonischen Pressekonferenz. Ich freue mich, heute erstmals in meiner neuen Rolle mit Ihnen im Austausch zu stehen und gemeinsam einen Einblick in unsere aktuellen Entwicklungen zu geben.

Lassen Sie mich nun direkt in die Details zu unserem erfolgreichen zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2026 einsteigen und unsere Erwartungen für den weiteren Geschäftsverlauf mit Ihnen teilen.

Beginnen wir mit Digital Industries. Der Auftragseingang von Digital Industries lag mit 4,8 Milliarden Euro um 12 Prozent über dem Vorjahresquartal; das Book-to-Bill-Verhältnis betrug 1,03.

Im Automatisierungsgeschäft verbesserte sich das allgemeine Marktumfeld zuletzt graduell. Gleichzeitig ist es zum jetzigen Zeitpunkt noch schwer absehbar, welche Auswirkungen der Konflikt im Nahen Osten künftig auf das Investitionsklima haben wird.

Das Softwaregeschäft setzte seinen starken Wachstumspfad gegenüber dem Vorjahresquartal erneut mit einem Auftragseingang von nahezu 1,8 Milliarden Euro fort.

Das Book to Bill Verhältnis lag dabei deutlich über 1, beflügelt vom strukturellen Rückenwind durch den anhaltenden KI-Boom sowie mehrere Großaufträge im EDA- und PLM-Geschäft.

Der Auftragsbestand bei Digital Industries stieg moderat auf 10,2 Milliarden Euro an, wobei der Software-Anteil allmählich zunimmt.

Kommen wir nun zu den Umsatzerlösen von Digital Industries, die um 8 Prozent gestiegen sind. Hierbei verzeichnete das Softwaregeschäft einen starken Zuwachs von 14 Prozent, getrieben durch ein breit gefächertes zweistelliges Wachstum im PLM-, Simulations- und EDA-Geschäft.

Die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft stiegen insbesondere aufgrund des kurzzyklischen Fabrikautomatisierungsgeschäfts um 6 Prozent auf 3 Milliarden Euro.

Das Prozessautomatisierungsgeschäft verbesserte sich geringfügig.

Mit einem starken Beitrag aus dem Softwaregeschäft lag die Ergebnismarge von Digital Industries mit 18,5 Prozent über unseren Erwartungen.

Digital Industries profitiert zunehmend von der nahezu abgeschlossenen SaaS-Transformation sowie der Realisierung von Kostensynergien im Zusammenhang mit Altair.

Ein günstiger Produktmix mit einem hohen Anteil an kurzzyklischem Geschäft trug auch im Automatisierungsgeschäft dazu bei, die Ergebnismarge zu erhöhen.

Kontinuierlich anhaltende Produktivitätssteigerungen blieben der zentrale Treiber für eine insgesamt deutlich positive Economic Equation im zweiten Quartal.

Kosten im Zusammenhang mit der Integration von Altair und Dotmatics verminderten erwartungsgemäß die Ergebnismarge im zweiten Quartal um 90 Basispunkte. Für das gesamte Geschäftsjahr 2026 gehen wir nun von einer Belastung von etwa 80 Basispunkten aus. Wie erwartet haben negative Währungseffekte die Margenentwicklung von Digital Industries mit rund 90 Basispunkten belastet.

Besonders erfreulich ist, dass Digital Industries seinen Free Cash Flow auf 760 Millionen Euro verbessern konnte.

Bei der geographischen Betrachtung der Geschäftsentwicklung verzeichnete das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries durchweg positives Wachstum:

Nach einem starken ersten Quartal zeigte sich China robust und legte deutlich bei Auftragseingang und Umsatzerlösen zu. Das Vorquartal hatte von einigen Vorzieheffekten aufgrund erwarteter Preiserhöhungen profitiert.

Im zweiten Quartal lag das Book to Bill Verhältnis in China über 1, wobei insbesondere Motion Control zum Umsatzerlöswachstum beitrug. Unser lokales Produktportfolio in China wird sehr gut von den Kunden angenommen und verzeichnete ein Wachstum im mittleren Zwanziger-Prozentbereich.

Deutschland legte im Auftragseingang um 13 Prozent gegenüber einem schwachen Vorjahresquartal zu, während die Umsatzerlöse leicht anstiegen.

Die USA zeigten eine positive Entwicklung, getragen von der Modernisierung bestehender, sowie dem Aufbau neuer Fabriken in ausgewählten Branchen.

Dazu zählen unter anderem Halbleiter, Rechenzentren, Energieerzeugung, Netzmodernisierung sowie die Fertigung in der Luft- und Raumfahrt und Verteidigung.

Nach einem erfolgreichen ersten Halbjahr heben wir unsere Geschäftsjahresprognose für das vergleichbare Umsatzerlöswachstum bei Digital Industries an, welches wir nun in der Mitte einer eingeeengten Bandbreite von 7 bis 10 Prozent erwarten.

Zudem gehen wir nun davon aus, dass sich die Ergebnismarge von Digital Industries in einem Zielkorridor von 17 bis 19 Prozent bewegen wird.

Das DI-Team treibt seinen Wachstumskurs und die Margenausweitung weiter voran, indem es seine Strukturen vereinfacht, den Vertriebsansatz optimiert, Innovation fördert und eine konsequente Integration der jüngsten Akquisitionen sicherstellt.

Für das dritte Quartal erwarten wir einen deutlichen Anstieg beim Auftragseingang von Digital Industries gegenüber dem Vorjahresniveau, mit einem starken Beitrag aus dem Automatisierungsgeschäft.

Wir gehen davon aus, dass das Softwaregeschäft von Digital Industries aufgrund eines im Jahresvergleich geringeren Auftragseingangs im EDA-Geschäft moderat wachsen wird.

Die Vertriebs-Pipeline im EDA-Geschäft konzentriert sich erneut deutlich auf das vierte Quartal.

Für Digital Industries nehmen wir ein Umsatzerlöswachstum im oberen einstelligen Prozentbereich an, unterstützt durch das Wachstum sowohl im Automatisierungs- als auch im Softwaregeschäft. Für das dritte Quartal erwarten wir darüber hinaus eine Ergebnismarge von ungefähr 18 Prozent.

Kommen wir nun zu Smart Infrastructure. Mit einer beeindruckenden Leistung über alle Geschäfte und Kennzahlen hinweg setzte das SI-Team seinen Erfolgskurs im zweiten Quartal erneut fort.

Insgesamt stieg der Auftragseingang um 35 Prozent und erreichte einen Quartals-Rekordwert von 7,5 Milliarden Euro. Dieser Anstieg ist insbesondere auf ein sehr starkes Wachstum in Höhe von 62 Prozent im Electrification Geschäft sowie ein Plus von 38 Prozent im Electrical Products Geschäft zurückzuführen.

Beide Geschäfte profitierten von dem starken Anstieg an Vertragsabschlüssen mit „Hyperscaler“- und „Colocation“-Anbietern sowie führenden Halbleiterunternehmen.

Die Aufträge für Rechenzentren beliefen sich auf eine Rekordsumme von 1,9 Milliarden Euro, wobei unsere Kunden weltweit ihre Kapazitäten für die rasant wachsende KI-Nutzung ausbauen.

Das Book-to-Bill-Verhältnis erreichte einen hervorragenden Wert von 1,27.

Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure verzeichnete mit 22 Milliarden Euro ein neues Rekordniveau – und gibt uns damit bereits heute eine hohe Planungssicherheit bis weit in das Geschäftsjahr 2027 hinein.

Das Wachstum der Umsatzerlöse war breit gefächert und betrug 10 Prozent. Den größten Beitrag dazu lieferte das Electrification-Geschäft mit einem Plus von 18 Prozent.

Die stringente Abarbeitung des Auftragsbestands resultierte in einer weiteren Verbesserung der operativen Ergebnismarge um 10 Basispunkte gegenüber dem Vorjahresquartal und erreichte einen Wert von 18,6 Prozent.

Smart Infrastructure profitierte erneut von Skaleneffekten, die sich aus gestiegenen Umsatzerlösen ergaben, sowie aus nachhaltigen Produktivitätssteigerungen.

Diese Effekte haben die erheblichen negativen Währungseffekte in Höhe von etwa 110 Basispunkten sowie höhere Rohstoffkosten kompensiert.

Für die zweite Hälfte des Geschäftsjahres 2026 erwarten wir, dass die Maßnahmen zur Preisanpassung im Produktgeschäft von Smart Infrastructure die höheren Rohstoffpreise zunehmend ausgleichen werden.

Beim Free Cash Flow erreichte Smart Infrastructure eine exzellente Cash Conversion-Rate von 1,02.

Trotz des starken Umsatzwachstums konnte das operative Umlaufvermögen reduziert werden.

Mit Blick auf die geographische Entwicklung von Smart Infrastructure konnten wir eine durchweg gesunde Nachfrage feststellen.

Die Umsatzerlöse stiegen infolge der konsequenten Abarbeitung des Auftragsbestands an.

Die USA stachen mit einer außergewöhnlich starken Wachstumsdynamik im Auftragseingang von 72 Prozent hervor, insbesondere getrieben von der Nachfrage nach Rechenzentren.

Zudem verzeichnete das Buildings-Geschäft erfreulicherweise ein Wachstum im Auftragseingang im niedrigen Zehnerbereich.

In Deutschland lag das Auftragswachstum im Buildings- und im Electrical Products-Geschäft im zweistelligen Bereich. Die Region Europa inklusive dem Mittleren Osten profitierten ebenso von Großaufträgen bei Rechenzentren in Skandinavien sowie von einigen Aufträgen bei Energieversorgern.

Trotz eines anhaltend schwachen Immobilienmarktes erholte sich das Geschäft in China bei Auftragseingang und Umsatzerlösen weiter, angetrieben durch das Electrification- und Electrical Products-Geschäft.

Im Servicegeschäft von Smart Infrastructure stiegen die Umsatzerlöse um 7 Prozent, mit deutlichem Wachstum über alle Regionen hinweg. Wir erwarten eine beschleunigte Entwicklung des Servicegeschäfts in der zweiten Geschäftsjahreshälfte.

Unser SI-Team rechnet auch weiterhin mit einer sehr beständigen Entwicklung in den Endmärkten. Dabei sind und bleiben der Ausbau von Rechenzentren und Energieinfrastruktur die primären Wachstumstreiber.

Gestützt auf dem Umsatzerlöswachstum von 10 Prozent in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2026 und angesichts der klaren Perspektive beim Auftragsbestand heben wir unsere Jahresprognose für das Umsatzerlöswachstum von Smart Infrastructure an.

Wir erwarten nun das vergleichbare Umsatzerlöswachstum innerhalb der Bandbreite von 8 bis 10 Prozent.

Für das gesamte Geschäftsjahr 2026 gehen wir weiterhin davon aus, dass die Ergebnismarge von Smart Infrastructure in der oberen Hälfte unseres Zielkorridors von 18 bis 19 Prozent liegen wird.

Für das dritte Quartal erwarten wir für Smart Infrastructure, dass das Umsatzerlöswachstum am oberen Ende der Bandbreite und die Ergebnismarge innerhalb der Erwartungshaltung unserer Gesamtjahresprognose liegen werden.

Mobility zeigte bei seinen Ergebnissen im zweiten Quartal ein gemischtes Bild.

Der starke Auftragseingang lag mit 5,3 Milliarden Euro deutlich über dem Vorjahresniveau; das Book to Bill Verhältnis betrug 1,76.

Der Auftragsbestand beläuft sich auf 53,5 Milliarden Euro mit einer weiter verbesserten Margenqualität. Davon entfallen rund 30 Prozent auf das attraktive Service-Geschäft.

Wie Roland bereits erwähnte, sieht unsere Projekt-Pipeline für die zweite Hälfte dieses Geschäftsjahres sehr vielversprechend aus.

Im zweiten Quartal lagen die Umsatzerlöse von Mobility 2 Prozent unter dem starken Vorjahresniveau mit hohen Vergleichswerten und wurden durch die Auswirkungen der U.S.-Zölle belastet, insbesondere im Schienenfahrzeuggeschäft.

Darüber hinaus kam es zu Verzögerungen bei der Realisierung großer Bahninfrastrukturprojekte, die hauptsächlich auf verzögerte Abrufe aus Rahmenverträgen, insbesondere in Europa, zurückführen sind.

Das Urteil des U.S. Supreme Courts zur Verhängung von Zöllen sowie die anschließende Einführung vergleichbarer Zollregulierungen führten zu einer sofortigen Neubewertung der Projektkalkulationen in den USA. Die aus der Neubewertung resultierenden Effekte belasteten gleichermaßen Umsatz und Ergebnis.

Diese Effekte verminderten die Ergebnismarge von Mobility in Höhe von 6,9 Prozent um 170 Basispunkte. Zudem fielen die Personalrestrukturierungsaufwendungen aufgrund von Maßnahmen zur Optimierung des Produktionsnetzwerks mit 80 Basispunkten etwas höher aus.

Der Free Cash Flow von Mobility war erwartungsgemäß eher schwächer, da zeitliche Effekte bei Meilensteinzahlungen zu einem vorübergehenden Anstieg des operativen Umlaufvermögens führten.

In der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2026 gehen wir angesichts der zu erwartenden Projektzahlungsprofile und der absehbaren Auftragsvergaben jedoch wie im Vorjahr von einem erheblichen Aufholeffekt aus.

Nach dem ersten Halbjahr blicken wir angesichts der aktuellen geopolitischen Herausforderungen umsichtig auf die Entwicklungen und haben auch die aktuelle Situation rund um die U.S.-Zölle berücksichtigt.

Infolgedessen senken wir unsere Jahresprognose für das Umsatzerlöswachstum bei Mobility auf eine Bandbreite von 5 bis 7 Prozent.

Trotz dieser Anpassung bestätigen wir unsere Prognose für die Ergebnismarge für das gesamte Geschäftsjahr 2026 in einer Bandbreite von 8 bis 10 Prozent, die jedoch nun eher am unteren Ende des Zielkorridors erwartet wird.

Für das dritte Quartal nehmen wir an, dass sich das Umsatzerlöswachstum und die Ergebnismarge bei Mobility innerhalb der Bandbreiten unserer Jahresprognose bewegen werden.

Die Ergebnisse bei den Aktivitäten außerhalb der industriellen Geschäfte – dargestellt auf Seite 19 im Anhang – entsprachen unseren Erwartungen. Darin enthalten ist ein Gewinn in Höhe von 172 Millionen Euro aus dem Verkauf unseres Flughafen-Logistikgeschäfts in den USA.

Der Free Cash Flow lag im zweiten Quartal bei 1,7 Milliarden Euro und damit deutlich über dem Vorjahreswert. Wie bereits erläutert, verzeichneten wir einen signifikanten Aufholeffekt im Industriellen Geschäft sowie geringere Steuerzahlungen außerhalb der industriellen Geschäfte.

Wir sind sehr zuversichtlich, im Geschäftsjahr 2026 erneut einen Cash Return on Revenue im zweistelligen Prozentbereich zu erzielen.

Mit unserer Kapitalstruktur-Kennziffer von 1,2, dem Verhältnis von industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA, und unseren starken Investment Grade-Ratings, agieren wir auch weiterhin aus einer Position finanzieller Stärke heraus.

Auch unser Bekenntnis zu einer stringenten Kapitalallokation und einer starken Aktionärsrendite gilt uneingeschränkt weiter.

Daher haben wir im März 2026 18 Millionen eigene Aktien eingezogen und unser laufendes Aktienrückkaufprogramm über 6 Milliarden Euro in weniger als zweieinhalb Jahren nahezu abgeschlossen.

Da wir dieses Aktienrückkaufprogramm in wenigen Wochen vollständig abschließen werden, kündigen wir bereits heute ein neues Programm mit einem Volumen von bis zu 6 Milliarden Euro über einen Zeitraum von bis zu 5 Jahren an. Diese Parameter bieten ausreichend Flexibilität.

Denn, inzwischen haben wir nun mehrmals unter Beweis gestellt, dass wir – sofern sinnvoll und umsetzbar – unsere Aktienrückkaufprogramme konsequent beschleunigen.

Damit komme ich nun zu den für unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2026 zugrundeliegenden aktualisierten Annahmen: Zusätzliche Investitionen in KI-basierte Innovationen werden die F&E-Intensität im Vorjahresvergleich leicht erhöhen.

Gezielte Investitionen in die Optimierung unserer Vertriebskanäle werden den Anteil der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten am Umsatz auf dem Niveau des Vorjahres halten.

Wir werden das mittelfristige Wachstumsmomentum weiter unterstützen, indem wir Investitionen in ausgewählte Wachstumsfelder zur Erweiterung unserer Kapazitäten erhöhen.

Zum jetzigen Zeitpunkt erwarten wir Aufwendungen für Personalrestrukturierung in einer Bandbreite von 300 Millionen bis 350 Millionen Euro.

Wir werden konsequent weiter daran arbeiten, die Wettbewerbsfähigkeit in unseren Geschäften und Funktionen zu stärken, insbesondere mit Blick auf Digital Industries.

Wie erwartet, belasteten Währungseffekte im ersten Halbjahr des Geschäftsjahres 2026 unsere Ergebnisse stark.

Auf Basis der aktuellen Wechselkurse gehen wir jedoch davon aus, dass die Belastungen aus Währungseffekten im Laufe des zweiten Halbjahres abnehmen werden.

Lassen Sie mich nun abschließend zum bestätigten Ausblick für den Siemens-Konzern kommen. Für das Geschäftsjahr 2026 rechnen wir weiterhin mit einem vergleichbaren Umsatzerlöswachstum, das in der oberen Hälfte unseres Zielkorridors von 6 bis 8 Prozent liegen wird.

Für das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation erwarten wir ein Ergebnis in der Bandbreite von 10,70 Euro bis 11,10 Euro.

In einem Umfeld hoher geopolitischer Volatilität liefern wir eine robuste Entwicklung mit gesundem Wachstum und starkem Free Cash Flow.

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

* * *