

Presse-Information
31. Juli 2025

- Es gilt das gesprochene Wort -

Rede**Walter Mertl****Mitglied des Vorstands der BMW AG, Finanzen****Telefonkonferenz Halbjahresbericht zum 30. Juni 2025****München, 31. Juli 2025, 08:30 Uhr****SLIDE 2: BMW Group Half-Year Report to 30 June 2025**

Guten Morgen, meine Damen und Herren.

Nach den ersten sechs Monaten des Jahres bleibt die BMW Group auf Kurs, ihre Jahresziele für 2025 zu erreichen.

Wie erwartet belasteten Zölle die Finanzaufgaben des zweiten Quartals erheblich.

Dennoch erreichte die BMW Group ein Konzernergebnis vor Steuern von über 5,7 Milliarden Euro und eine EBT-Marge im Konzern von 8,5 Prozent.

SLIDE 3: BMW Group Performance in Q2 2025

Im zweiten Quartal stiegen die Auslieferungen an Kunden um 0,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahresquartal.

Per Juni lag der weltweite Absatz der BMW Group auf dem Niveau des Vorjahres.

Vollelektrische Fahrzeuge leisteten mit einem Anteil am Gesamtabsatz von 18,3 Prozent einen wichtigen Beitrag.

Der Anteil der elektrifizierten Fahrzeuge – also entweder ein BEV oder ein Plug-in-Hybrid – betrug sogar 26,4 Prozent.

Das Konzernergebnis vor Steuern lag im zweiten Quartal bei über 2,6 Milliarden Euro und nach sechs Monaten bei über 5,7 Milliarden Euro.

Daraus ergibt sich eine EBT-Marge im Konzern von 7,7 Prozent im zweiten Quartal und 8,5 Prozent im ersten Halbjahr.

Das operative Ergebnis im Segment Automotive erreichte im zweiten Quartal 1,6 Milliarden Euro und nach sechs Monaten über 3,6 Milliarden Euro.

Dies führte zu einer EBIT-Marge im Segment Automobile von 5,4 Prozent für das zweite Quartal und 6,2 Prozent für das erste Halbjahr – beides in unserem Zielkorridor für das Gesamtjahr von 5 bis 7 Prozent.

Ohne Berücksichtigung der Abschreibungen auf BBA-Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation lag die Marge im zweiten Quartal bei 6,5 Prozent und nach sechs Monaten bei 7,3 Prozent.

SLIDE 4: Automotive Retail Units, BEV Units, Auto Revenue and Auto EBIT

Auf dieser Folie sehen Sie die Entwicklung wesentlicher Kennzahlen im Segment Automobile.

Die Auslieferungen von Fahrzeugen der Marken BMW, MINI und Rolls-Royce an Kunden lagen zwischen April und Juni mit 621.477 Einheiten auf dem Niveau des Vorjahres.

Allen Regionen bis auf China verzeichneten ein Absatzwachstum.

Die Marke BMW ging im Vergleich zum zweiten Quartal 2024 leicht um 2,6 Prozent zurück. Außerhalb Chinas wuchs die Marke um 4,7 Prozent.

MINI profitierte von der vollen Verfügbarkeit der gesamten Modellpalette und verzeichnete im zweiten Quartal über alle Regionen hinweg ein deutliches Wachstum von 33,2 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Besonders stark war der Q2-Absatz in Europa, mit einem zweistelligen Wachstum von 10,2 Prozent im Vorjahresvergleich. Der Auftragseingang für die Marke BMW ist in Europa weiterhin stark und reicht bis weit in das vierte Quartal hinein.

In den USA stieg der Absatz im Q2 um 1,4 Prozent.

In China ging der Absatz in den ersten sechs Monaten des Jahres 2025 im Vergleich zum Vorjahr um 15,5 Prozent zurück. Im zweiten Quartal war jedoch von Monat zu Monat eine leichte sequenzielle Verbesserung zu verzeichnen.

Der Absatz unserer vollelektrischen Fahrzeuge ist weiter gestiegen. Im zweiten Quartal haben wir mehr als 111.000 BEV an Kunden ausgeliefert.

Der Umsatz im Segment Automotive ging im zweiten Quartal moderat um 8,4 Prozent auf 29,4 Milliarden Euro zurück. Bereinigt um Währungsumrechnungseffekte betrug der Rückgang 5,3 Prozent. Das war hauptsächlich auf ein geringeres Absatzvolumen in China zurückzuführen.

Das Segment-EBIT für den Zeitraum von April bis Juni belief sich auf 1,6 Milliarden Euro.

Die EBIT-Marge lag bei 5,4 Prozent im Quartal und 6,2 Prozent im Halbjahr.

In diesen Margen sind die negativen Effekte aus Zöllen enthalten. Sie beliefen sich im zweiten Quartal auf rund 2 Prozentpunkte und in den ersten sechs Monaten auf rund 1,5 Prozentpunkte.

Auf der folgenden Folie werde ich nun die Veränderung des operativen Ergebnisses gegenüber dem Vorjahresquartal näher erläutern.

SLIDE 5: Automotive Segment EBIT in Q2

Das EBIT im Segment Automobile sank im Vergleich zum zweiten Quartal 2024 um rund 1,1 Milliarden Euro.

Mehr als die Hälfte dieser Differenz ist auf die Auswirkungen von Zöllen zurückzuführen, die in der Position Sonstiges enthalten sind.

Die Veränderungen der Währungs- und Rohstoffpositionen waren im zweiten Quartal neutral.

Im Zweiten Halbjahr erwarten wir hier eine Belastung.

Der Saldo aus Volumen, Modellmix und Pricing belastete das EBIT im Vergleich zum zweiten Quartal um 300 Millionen Euro.

Volumen und Modellmix wirkten in Summe neutral.

Aus dem Pricing verzeichnen wir weiterhin eine Belastung gegenüber dem Vorjahr, wenn auch deutlich niedriger als noch im ersten Quartal. Der Wettbewerbsdruck hält an, insbesondere auf dem chinesischen Markt. Hier setzte sich das Preisniveau des zweiten Halbjahres 2024 erwartungsgemäß auch im ersten Halbjahr 2025 fort.

Die Forschungs- und Entwicklungskosten sanken im Vergleich zum Vorjahresquartal um rund 200 Millionen Euro.

Die Forschungs- und Entwicklungsleistungen des Konzerns lagen per Juni mit 4 Milliarden Euro leicht unter Vorjahr.

Die F&E-Quote nach HGB lag nach sechs Monaten bei 6 Prozent.

Im Gesamtjahr werden die Forschungs- und Entwicklungsleistungen unter dem Vorjahresniveau liegen und in den nächsten Jahren kontinuierlich sinken.

Auch die Vertriebs- und Verwaltungskosten sanken im Vergleich zum Vorjahr um rund 100 Millionen Euro.

Der Belastung von 1,1 Milliarden Euro bei den Other Cost Changes im Vergleich zum Vorjahr kann hauptsächlich auf zwei Faktoren zurückgeführt werden:

- Erstens, auf höhere Zölle in den USA und die von der EU-Kommission verhängten Antisubventionszölle auf elektrifizierte Fahrzeuge aus China
- Und zweitens auf den Verkauf von Leasingrückläufern. Hier waren die Vermarktungserlöse niedriger als im zweiten Quartal 2024, bleiben aber über das Portfolio positiv

SLIDE 6: Automotive Segment Free Cash Flow in Q2

Der Free Cashflow im Segment Automobile lag im zweiten Quartal 2025 bei rund 1,9 Milliarden Euro.

Das EBT im Segment betrug 1,6 Milliarden Euro. Das ist eine Milliarde Euro weniger als im zweiten Quartal des Vorjahrs.

Die Veränderung des Working Capital reduzierte den Free Cashflow um rund 300 Millionen Euro.

Der Saldo aus Investitionen und Abschreibungen reduzierte den Free Cashflow um 200 Millionen Euro.

Die Investitionen beliefen sich im ersten Halbjahr auf rund 2,7 Milliarden Euro, ein deutlicher Rückgang um rund 700 Millionen Euro gegenüber dem Vorjahr.

Die Investitionsquote lag im zweiten Quartal bei 4,5 Prozent und nach sechs Monaten bei 4 Prozent.

Nach dem Höchststand im Jahr 2024 werden die Investitionen im Gesamtjahr 2025 sinken. Wir erwarten eine Investitionsquote unter 6 Prozent.

Die Veränderung der Rückstellungen verringerte den Free Cashflow um 200 Millionen Euro. Das lag im Wesentlichen aus dem Verbrauch von Gewährleistungsrückstellungen.

Die Veränderung der sonstigen Themen in Höhe von rund 1 Milliarde Euro spiegelt die Entwicklung einer Reihe verschiedener Themen wider, darunter die Abgrenzung von Aufwendungen, erhaltene Zinsen und Vorauszahlungen, Ertragsteuern und Verbindlichkeiten für noch nicht ausgezahlte Zollaufwendungen.

Nach den ersten sechs Monaten liegt der Free Cashflow des Segments Automobile mit gut 2,3 Milliarden Euro auf dem Niveau des Vorjahres.

Für das Gesamtjahr streben wir einen Free Cashflow im Automobilsegment von über 5 Milliarden Euro an.

Unser starker Free Cashflow ermöglicht es uns, unsere Shareholder-Return-Strategie weiterhin konsequent umzusetzen.

Im Mai dieses Jahres hat die Hauptversammlung den Vorstand ermächtigt, in den nächsten fünf Jahren Aktien mit einem Anteil von bis zu 10 Prozent des Grundkapitals der BMW AG zurückzukaufen. Auf Basis dieser Ermächtigung wurde ein drittes Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 2 Milliarden Euro beschlossen. Es soll bis spätestens zum 30. April 2027 abgeschlossen sein. Die erste Tranche in Höhe von 750 Millionen Euro hat im Mai begonnen und wird bis spätestens Anfang Dezember dieses Jahres abgeschlossen sein.

SLIDE 7: Financial Services Segment in H1

Kommen wir zum Segment Finanzdienstleistungen.

Die Zahl der abgeschlossenen Neuverträge mit Endkunden erreichte im ersten Halbjahr fast 825.000 Verträge, was einem leichten Rückgang von 3 Prozent gegenüber dem Vorjahreszeitraum entspricht.

Dies ist auf die herausfordernde Situation auf dem chinesischen Markt zurückzuführen, die zu einem moderaten Rückgang des Neugeschäfts in der Kreditfinanzierung führte.

Das Leasing-Neugeschäft setzte in den ersten sechs Monaten des Jahres sein dynamisches Wachstum fort.

Die Penetrationsrate für Leasing und Kreditfinanzierung stieg um 2,5 Prozentpunkte auf 43,7 Prozent.

Aufgrund eines höheren durchschnittlichen Finanzierungsvolumens pro Vertrag lag das Neugeschäftsvolumen trotz des leichten Rückgangs der Neuverträge auf Vorjahresniveau.

Das Segmentergebnis vor Steuern belief sich auf knapp 1,2 Milliarden Euro, ein Rückgang von 19,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Dies resultiert hauptsächlich aus zwei Themen:

- Eine Zuführung zu Rückstellungen im Zusammenhang mit geänderten Feststellungen zu betrieblichen Steuern aus den Vorjahren.
- Und Erlöse aus der Wiedervermarktung von Leasingrückläufern, die zwar geringer ausfielen als im zweiten Quartal 2024, aber über das Portfolio weiterhin positiv sind.

Die Kreditverlustquote auf das gesamte Kreditportfolio blieb mit 0,27 Prozent auf einem niedrigen Niveau.

SLIDE 8: Motorcycles Segment in Q2

Im Segment Motorräder gingen die Auslieferungen im zweiten Quartal gegenüber dem Vorjahr moderat um 8 Prozent zurück.

Der Segmentumsatz ging um 2,8 Prozent zurück. Bereinigt um Währungsumrechnungseffekte lag er auf dem Niveau des zweiten Quartals 2024.

Das Segment-EBIT des zweiten Quartals belief sich auf 136 Millionen Euro, mit einer EBIT-Marge von 14,2 Prozent.

SLIDE 9: Outlook 2025

Sehr geehrte Damen und Herren,

unser Ausblick für das Gesamtjahr basiert auf bestimmten Annahmen, die in unserem Halbjahresbericht ausführlich beschrieben sind. Lassen Sie mich kurz einige Schlüsselfaktoren für unsere Geschäftsentwicklung im Jahr 2025 nennen.

In China beobachten wir seit den letzten beiden Juniwochen eine verstärkte Beobachtung des Automobilmarktes durch die örtlichen Regulierungsbehörden.

Dies betrifft auch die Provisionszahlungen von lokalen Banken an Händler im Zusammenhang mit der Vermittlung von Finanzierungs- und Versicherungsprodukten an Endkunden, Zahlungsbedingungen für die Zulieferer sowie eine verstärkte Kontrolle des Preiswettbewerbs.

Im Juni wurden Händlerprovisionen durch die lokalen Banken signifikant reduziert.

Wir verfolgen diese Entwicklungen und mögliche Konsequenzen für den chinesischen Automobilmarkt aufmerksam.

Meine Damen und Herren,

wie Sie wissen, umfasste unsere Prognose vom März die Auswirkungen aller bis zum 12. März in Kraft getretenen Zollerhöhungen.

In unserer Quartalsmitteilung für das erste Quartal hatten wir alle bis zum 7. Mai angekündigten Zollerhöhungen bewertet und berücksichtigt und auf dieser Basis unsere ursprüngliche Prognose auf der Grundlage bestimmter Annahmen bestätigt.

Im heutigen Halbjahresbericht behalten wir diesen konsistenten Ansatz bei und haben auch die Auswirkungen aller jüngsten Ankündigungen berücksichtigt.

Nach den Ankündigungen am 27. Juli 2025 zeichnet sich eine Einigung zwischen den USA und der EU bezüglich der Zollsituation ab.

Auf Grundlage der von den zuständigen Behörden veröffentlichten Informationen erwarten wir eine teilweise Reduzierung der aktuell gültigen Zölle zwischen den USA und der EU ab dem 1. August.

Darüber hinaus laufen weltweit Zollverhandlungen, die zu weiteren Änderungen führen können.

Daher können die erwarteten Zolleffekte auf unser Jahresergebnis nach wie vor nur auf der Grundlage bestimmter Annahmen geschätzt werden.

Für das Gesamtjahr 2025 erwarten wir derzeit eine Belastung der EBIT-Marge im Segment Automotive durch Zölle von rund 1,25 Prozentpunkten, inklusive mitigierender Maßnahmen zur Dämpfung der erhöhten Zölle.

Der Ausblick für das Gesamtjahr bleibt auf Basis unserer Annahmen unverändert.

Auf Konzernebene streben wir ein Ergebnis vor Steuern auf dem Niveau des Vorjahres an.

Im Segment Automobile erwarten wir einen leichten Anstieg der Auslieferungen und eine EBIT-Marge im Korridor zwischen 5 bis 7 Prozent.

Die EBIT-Marge im Segment Motorräder sollte zwischen 5,5 und 7,5 Prozent liegen.

Im Segment Finanzdienstleistungen erwarten wir eine Eigenkapitalrendite im Bereich von 13 bis 16 Prozent.

SLIDE 10: Q2 and H2 Profitability within Full-Year Target Corridor

Sehr geehrte Damen und Herren,

die BMW Group differenziert sich als echter Global Player.

Wir zeichnen uns in der Automobilindustrie durch unsere globale Präsenz und unsere hohe Flexibilität aus.

Diese starke strategische Positionierung ermöglicht es uns, die Auswirkungen von Zöllen abzufedern und uns schnell an veränderte Marktbedingungen anzupassen.

Die BMW Group hat eine fokussierte Strategie und einen präzisen Plan zur Steuerung unseres operativen Geschäfts.

Damit waren wir in der Lage, im März eine umfassende Prognose für das Jahr 2025 zu geben, die auch die Auswirkungen der Zölle berücksichtigte.

Und wir haben sowohl im zweiten Quartal als auch im Halbjahr eine EBIT-Marge innerhalb unseres Zielkorridors von 5 bis 7 Prozent für das Gesamtjahr erzielt.

Wir steuern unser Geschäft umsichtig und konsequent.

In den letzten Jahren haben wir im Einklang mit unserer langfristigen Planung erheblich in die Zukunft unseres Unternehmens investiert. Im Jahr 2024 haben sowohl die Investitionen als auch die Forschungs- und Entwicklungsleistungen einen Höchststand erreicht. Ab 2025 werden wir die Investitionen und die Ausgaben für Forschung und Entwicklung wie geplant reduzieren.

Auch unsere operativen Kosten sinken im Vorjahresvergleich. Wie schon im ersten Quartal, zeigte sich dies erneut in unseren Zahlen für das zweite Quartal.

Auf Basis der Ergebnisse des ersten Halbjahres bestätigen wir erneut unsere Ziele für das Gesamtjahr 2025.

Und wir halten an unseren langfristigen Zielen von Premium-Profitabilität und Kapitalrendite fest, um Wert für all unsere Stakeholder zu schaffen.

Vielen Dank.