

**REDE ZUR HAUPTVERSAMMLUNG DER
SIEMENS AG 2025**

Dr. Roland Busch

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

München, 13. Februar 2025

Es gilt das gesprochene Wort.

Lieber Jim, vielen Dank.

Und Ihnen allen: Herzlich willkommen zur Siemens Hauptversammlung.

Dieses Jahr ist ein besonderes Jahr für Siemens. Rekordergebnisse, Rekord-Aktienkurs ... ja, schon wieder; all das schauen wir uns gleich genauer an.

Aber etwas noch Wesentlicheres passiert gerade: Wir ändern unser Betriebssystem.

Also, die Art wie wir mit Kunden umgehen, mit Partnern, und miteinander.

Wie wir uns als Unternehmen aufstellen, wie wir Erfolg messen und bewerten.

Worauf wir unsere Ressourcen fokussieren. Und wie wir uns damit in unseren Märkten behaupten. Marktanteile gewinnen und sogar neue Märkte schaffen.

Nicht nur als Technologie-Unternehmen, sondern als EIN Technologie-Unternehmen.

EIN Unternehmen – mit besonderen, einzigartigen Stärken.

“ONE Tech Company”

Das ist unser Leitstern; das ist die Richtung unserer Reise.

- Für stärkeren Kundenfokus.
- Für schnellere Innovationen.
- Für höheres Wachstum.

Wie wir, meine Kolleginnen und Kollegen und ich, da rangehen, dazu erfahren Sie heute mehr.

Aber jetzt erst mal ein Blick auf die Zahlen - und die sind stark:

- Ein Ergebnis von 11,4 Milliarden Euro im industriellen Geschäft – so hoch wie noch nie.
- Eine Ergebnis-Marge von 15,5% - auf dem starken Niveau des Vorjahres.
- Der Gewinn nach Steuern: 9 Milliarden Euro – historischer Höchststand.
- Free Cash Flow: 9,5 Milliarden Euro – wieder ein sehr starker Wert.

Diese Erfolge spiegeln sich im Aktienkurs wider: Im Geschäftsjahr 2024 stieg die Aktie um 34 Prozent. Gestern Abend / heute Früh um 9:15 h notierte sie bei XXX Euro. Siemens gehört zu den Top 100 der wertvollsten Unternehmen weltweit.

Dabei ist es gerade gar nicht so einfach. Viele Unternehmen straucheln.

China schwächelt. Das Wachstum dieser Volkswirtschaft - für uns ein sehr wichtiger Markt – hat sich um die 5% jährlich eingependelt. Vor 10 Jahren war es noch das Doppelte.

Europa stagniert. Europäische Unternehmen verlieren an Boden im Wettbewerb mit US-amerikanischen und chinesischen Wettbewerbern.

Die deutsche Wirtschaft schrumpft.

Der US-amerikanische Markt wird da immer wichtiger.

Dort, aber auch in China und anderen Teilen der Welt, haben wir jeweils eine starke lokale Wertschöpfung: mit vielen Kolleginnen und Kollegen vor Ort, mit Werken, regionalen Zulieferern. Das kommt uns zugute. Denn die USA verändern sich, China verändert sich, Europa und Deutschland verändern sich, die Welt verändert sich.

Siemens verändert sich.

Und Siemens wächst. Trotz der Unsicherheiten.

Indem wir Neues ausprobieren, neue Technologien entwickeln und diese schnell an den Markt bringen.

Schauen wir auf ein paar weitere Zahlen des vergangenen Jahres. Alle Geschäftszahlen, die ich Ihnen heute vorstelle, sind natürlich auf vergleichbarer Basis:

- Unser Umsatz stieg um 3% auf 75,9 Milliarden Euro. Dabei kamen die größten Wachstumsimpulse von Smart Infrastructure und Siemens Mobility. Der Umsatz der beiden Geschäfte stieg um mehr als 9%.
- Herausheben möchte ich Smart Infrastructure: 17,3 Prozent Marge – ein hochprofitables Geschäft. 16 Quartale hintereinander hat das Team diesen Wert gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert. Eine extrem starke Leistung - die auch am Kapitalmarkt anerkannt wird!
- Auftragseingang für Siemens insgesamt: 84,1 Milliarden Euro, minus 4%; das liegt vor allem am Automatisierungsgeschäft. Während der Corona-Krise haben sich viele auf Vorrat mit unseren Steuerungen eingedeckt. Zeitweise ist die Nachfrage jetzt geringer; das pendelt sich nun wieder ein.
- Der Auftragsbestand ist stark: 113 Milliarden Euro.
- Was bedeutet das alles für Sie, die Eigentümerinnen und Eigentümer?
- Mehr Dividende.
- Seit 2020 haben wir die Dividende um rund 50 % erhöht.
- Wir schlagen diesmal ein Plus von 11% vor: also 50 Cent mehr. 5,20 Euro pro Aktie.

Der Ausblick:

- Wir erwarten im laufenden Geschäftsjahr ein Umsatzwachstum von 3 bis 7 %.
- Für das unverwässerte Ergebnis je Aktie erwarten wir 10,40 Euro bis 11 Euro, wie immer vor den Effekten aus der Kaufpreisallokation. Der Gewinn des Innomotics-Verkaufs ist hier nicht berücksichtigt.
- Heute Morgen haben wir die Zahlen unseres ersten Quartales präsentiert. Es war ein starker Start all unserer Geschäfte ins neue Geschäftsjahr.

Siemens wächst. Siemens hat das Potenzial, noch schneller zu wachsen.

Siemens wird als EIN Technologie-Unternehmen schneller vorankommen.

Wie wir das machen,

- wie wir Technologie für den ganzen Konzern entwickeln,
- wie wir Produkte mit Kunden und Partnern entwickeln,
- wie wir die Schlagzahl erhöhen und
- wie unsere Teams Wachstum schaffen:

darum geht's heute.

Nehmen Sie das Beispiel „Virtuelle Industriesteuerungen“. Vielleicht erinnern Sie sich:

Vor einem Jahr haben wir uns bei der Hauptversammlung die Idee und erste Pilotanwendungen angeschaut. Ein Jahr später: Audi macht's - und zwar in der laufenden Produktion, da wo's zählt. Noch mal kurz zur Erinnerung: Was sind eigentlich „virtuelle Industrie-Steuerungen?

[Video: Die Abläufe in modernen Fabriken werden von vielen kleinen Geräten gesteuert, die nahe an den Maschinen sitzen. Diese Steuerungen von Siemens sind hardware-basiert. Ein Team von Siemens und Audi hat für den Zusammenbau von Karosserien in den Böllinger Höfen diese Steuerungen virtualisiert und acht Kilometer von der eigentlichen Fabrik entfernt in einem Rechenzentrum installiert.]

Was genau Audi davon hat; und wie unser Kunde und Siemens das gemeinsam gestemmt haben; das erfahren wir von meinen Gästen. Herzlich willkommen: Efrossini und Sven.

Efrossini, Du leitest bei uns das Geschäft mit den Industrie-Steuerungen. Vor zwei Jahren warst Du ja schon mal bei uns in der Hauptversammlung.

Sven, klasse, dass Du da bist; Du leitest bei Audi das Projekt "Edge Cloud 4 Production".

Also jetzt statt vieler kleiner smarter Boxen, in Zukunft EIN Rechenzentrum - für die ganze Fabrik. Welche Vorteile habt Ihr davon?

Dialog mit Efrossini Tsouchnika und Sven Müller.

Sie sehen:

- Stärkerer Kundenfokus.
- Schnellere Innovationen.
- Höheres Wachstum.

Darum geht's, in unserer Arbeit mit Audi.

Darum geht's, wenn wir sagen: ONE Tech Company.

Und damit das für alle bei Siemens einfacher wird, haben wir im Oktober ein Unternehmens-Programm gestartet. Es trägt den Namen unseres Leitsterns: „ONE Tech Company Program“.

Dieses Programm ist ANDERS. Anders, als Sie das vielleicht von Siemens kennen.

- Wir starten es als Wachstumsprogramm.
- Wir starten aus einer Position der Stärke.
- Es gibt kein festes Enddatum.
- Stattdessen Sprints: schnelle Entscheidungen, schnell in der Umsetzung.
- Wir geben die Richtung vor, und ermöglichen es unseren Kolleginnen und Kollegen aus allen Teilen des Unternehmens, sich einzubringen.

Wichtig: Der Zeitpunkt für diese Veränderungen ist JETZT; denn Siemens behauptet sich stark im Markt. Wir haben die Kraft, uns zu verändern. Wir haben die Kraft, unsere Firma noch wettbewerbsfähiger und innovativer zu machen.

- Stärkerer Kundenfokus.
- Schnellere Innovationen.
- Höheres Wachstum.

Dafür investieren wir.

Die Leitfrage: Wo bieten sich die größten Chancen, das größte Potenzial für Wachstum? Denn genau da müssen wir unsere Ressourcen einsetzen, da müssen wir investieren. Hier einige Beispiele:

- Angebote für Nachhaltigkeit – etwa nachhaltige High Tech Mobilität
- Intelligente Elektrifizierung – für Infrastrukturen und Gebäude
- Software und Hardware, die – gemeinsam – mehr leisten; Software und Hardware, die – gemeinsam – wertvolle Daten generieren.
- Und natürlich Künstliche Intelligenz. Besonders in diesem Bereich investieren wir massiv.

Diese Investitionen lohnen sich. Unser digitales Geschäft macht inzwischen rund 9 Milliarden Euro aus.

In den vergangenen 4 Jahren sind wir hier durchschnittlich um 14 Prozent pro Jahr gewachsen. Dieses Wachstum wird durch unsere digitale Geschäftsplattform Siemens Xcelerator unterstützt.

Ein digitales Angebot auf der Plattform haben Sie bei der Hauptversammlung vor einem Jahr kennengelernt: Den “Siemens Industrial Copilot”. Dieser Copilot hilft unseren Kunden,

Maschinen mit Künstlicher Intelligenz zu programmieren und zu optimieren. Wir haben ihn mit Microsoft gebaut; inzwischen nutzen ihn mehr als 100 Unternehmen.

Partnerschaften, wie die mit Microsoft, sind ein Schlüssel für unseren Erfolg; und sie stärken unser organisches Wachstum.

Aber natürlich verstärken wir uns auch durch Zukäufe. Einen besonders großen haben wir im Oktober angekündigt: das amerikanische Software-Unternehmen Altair.

Seit 2007 haben wir gezielt Unternehmen im Bereich industrielle Software zugekauft.

Mit Altair machen diese Zukäufe in Summe rund 23 Milliarden Euro aus.

Das Ergebnis: Siemens hat heute ein weltweit führendes Portfolio - das umfassendste Portfolio - für KI-gestärkte, industrielle Software.

Sie sehen, die Strategie geht auf: "Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt."

Und wir helfen unseren Kunden dabei: Mit unserer Software bauen sie digitale Zwillinge, also Abbilder der realen Welt. Das hilft ihnen beim Design von Produkten, Gebäuden, Infrastruktur und vielem mehr.

Sie können Abläufe in Fabriken, Maschinen, Fahrzeugen simulieren und optimieren, bevor in der realen Welt gebaut wird.

Eine Lücke, die unser Software-Portfolio noch hatte, wollen wir jetzt mit Altair schließen:

Mechanische und elektro-magnetische Simulation.

Das klingt sehr abstrakt. Was genau das bedeutet, erklärt uns mein Kollege Carlos aus Krefeld. Er ist einer unserer erfahrensten Experten beim Thema "Lauf-Widerstand"; also alles was Züge bremst, zum Beispiel Luft-Widerstand.

Dialog mit Carlos Rodriguez Ahlert.

Siemens und Altair Software ergänzen einander bei Siemens in Krefeld - und natürlich bei unseren Kunden.

Künftig sollen sie beides aus einer Hand bekommen, nämlich von uns. Die Behörden müssen dieser Akquisition noch zustimmen. Das OK der Aktionäre von Altair haben wir schon. Wir erwarten, dass wir die Akquisition in ein paar Monaten abschließen können.

Um den Erwerb von Altair zu finanzieren, planen wir, unter anderem, weitere Anteile von Siemens Energy, sowie Aktien von Siemens Healthineers zu verkaufen.

Altair, das ist natürlich nicht die einzige Veränderung in unserem Portfolio. Im vergangenen Jahr haben wir die letzten unserer sogenannten "Portfolio Companies" verkauft; konkret geht

es dabei um unser Geschäft für Flughafenlogistik und um Innomotics, einen führenden Anbieter von Elektromotoren und -antrieben.

Vor 6 Jahren wurde der Wert aller Portfolio Companies in Summe auf rund 1,5 Milliarden Euro geschätzt.

Wenn dieses Kapitel abgeschlossen ist, mit dem letzten Closing, werden wir 7 Milliarden Euro Erlöst haben.

Also: ein einzigartiges, differenzierendes Portfolio und gezielte Investitionen - für schnelleres Wachstum.

Aber auch eine höhere Produktivität ist entscheidend für schnelleres Wachstum.

Nehmen Sie das Geschäft mit Rechenzentren. Der Markt für deren Elektrifizierung boomt. Wir brauchen mehr Kapazität. Wir bauen neue Werke. Normalerweise dauert so was ein paar Jahre. Wir haben in Texas eine neue Fabrik für Schaltanlagen in nur 15 Monaten gebaut. Wie? Mit Siemens Software.

- Digital geplant.
- Digital optimiert.
- 20 % höhere Produktivität.

Investitionen - für schnelleres Wachstum.

Höhere Produktivität - für schnelleres Wachstum.

Und: ein neues Betriebssystem für Siemens - für schnelleres Wachstum.

Was genau meinen wir damit: ein neues Betriebssystem? Es geht um Strukturen und Prozesse; unsere Arbeitsweisen; unsere Verhaltensweisen; darum, wie wir Erfolg messen und anerkennen. Es geht hier auch um Kultur - aber eben nicht nur. Wir brauchen Strukturen und Prozesse, die es uns noch leichter machen, das Richtige zu tun. Und es auf die richtige Art und Weise zu tun; es schnell zu tun; und es - gewohnheitsmäßig - gemeinsam zu tun. Zusammenarbeit, über Abteilungsgrenzen hinweg. Nicht die Organisationseinheit zählt. Was zählt, ist das Gesamtergebnis.

Das innovative Produkt, das wir erfolgreich im Markt verkaufen.

Das entscheidet auch darüber, wie viel bei Siemens zu tun ist; wie viel es für meine Kolleginnen und Kollegen zu tun gibt. Wachstum bedeutet auch: Arbeitsplätze.

Ein paar konkrete Beispiele dafür, wie wir mit unserem neuen Betriebssystem arbeiten werden:

Erstens: Verticals. Das sind „Spezialeinheiten“, die sich auf bestimmte Marktsegmente konzentrieren, etwa eine bestimmte Branche oder eine bestimmte Kundengruppe.

Nehmen wir noch einmal das Beispiel Elektrifizierung für Rechenzentren. Kunden in diesem Marktsegment haben alle sehr ähnliche Herausforderungen. Viele unserer großen Kunden sind international aufgestellt. Sie brauchen Partner, die ihnen weltweit die gleiche Technologie und die gleiche Qualität bieten. Sie wollen nicht für ihre Datenzentren in Asien bei Siemens in Chennai anrufen - und für ihre Datenzentren in Europa bei Siemens in Den Haag.

EIN Siemens Ansprechpartner weltweit.

EINE garantierte Qualität.

Verlässliche Lieferzeiten.

Und ein Portfolio, Produkte, die perfekt aufeinander – und auf die Bedürfnisse des jeweiligen Kunden – abgestimmt sind.

Es geht dabei nicht nur um Elektrifizierung, also Mittel- und Niederspannungsprodukte. Sondern auch um Automatisierung, Feuer- und Sicherheitstechnik. Wenn der Kunde das wünscht, ist sogar ein digitaler Zwilling des Rechenzentrums dabei. Siemens Financial Services hilft häufig bei der Finanzierung.

Unser Umsatz in diesem Geschäft ist heute 44-mal so hoch wie vor zehn Jahren. Allein im abgelaufenen Geschäftsjahr ist er um mehr als 50% gestiegen. Das Auftragsvolumen wuchs sogar um mehr als 60%.

Solche Spezialeinheiten, die Verticals, bringen uns näher an den Kunden. Sie führen zusammen, was Siemens und unsere Ökosystem-Partner zu bieten haben. Für maximalen Kundennutzen.

Nicht nur bei Rechenzentren. Auch im Bereich Pharma, Krankenhäuser, oder in der Nahrungsmittel-Branche. Und es gibt noch viele weitere Verticals!

- Stärkerer Kundenfokus.
- Schnellere Innovationen.
- Höheres Wachstum.

Ein weiteres Beispiel: Intensivere Zusammenarbeit, auch mit externen Partnern.

Mit NVIDIA bauen wir das industrielle Metaverse. Dort lässt sich in der digitalen Welt erschaffen, was wir später in der realen Welt bauen und betreiben. Und so kann das in der Praxis aussehen:

[Video HD Hyundai] Schauen Sie sich dieses Schiff von unserem Kunden HD Hyundai an. Es besteht aus 7 Millionen Teilen. Mit unserer Software Teamcenter können wir den digitalen Zwilling des Schiffs in alle Richtungen drehen. In Schichten anschauen, uns jede einzelne Schraube anschauen. Mit einem Mausklick aktivieren wir die fotorealistische Umgebung. Und setzen das Schiff aufs Wasser. Oder aufs Trockendock.]

Gestochen scharf. Man denkt, man sieht ein Video. Tatsächlich befinden wir uns im industriellen Metaverse. Unsere Kunden können diese Anwendung - ab sofort - mit einem Mausklick kaufen. Sozusagen das industrielle Metaverse auf Knopfdruck. Natürlich über den Siemens Xcelerator.

- Stärkerer Kundenfokus.
- Schnellere Innovationen.
- Höheres Wachstum.

Ein drittes Beispiel:

Künstliche Intelligenz – oder Artificial Intelligence, AI - für den Einsatz in der Industrie. Zukunftsmusik? Viele sagen, wir wollen jetzt erst mal die Effizienz-Steigerungen durch KI sehen. Siemens generiert sie schon heute. Konkreter Kundennutzen, zusätzliches Wachstum, mithilfe von KI.

Wie machen wir das? Indem wir drei Dinge zusammenbringen:

- Die KI selbst
- wertvolle Daten und
- unser Domain Know-How.

Wir wissen, was für unsere Kunden zählt, wie sie die Maschinen und Systeme nutzen und betreiben. Wir wissen also, WAS die KI optimieren muss. Dieses Wissen, das ist unser "Domain Know-How".

Und damit die KI auch optimieren KANN, braucht sie Daten – Daten, die unsere Produkte und Maschinen jeden Tag produzieren.

Sie sehen: Dieser Dreiklang - Domain Know-How, Daten, KI - ermöglicht innovative Angebote und die Effizienz-Steigerung, die wir alle wollen.

Wir schaffen damit neue Märkte. Das ist der Weg. Ähnlich sieht das auch Bill Gates. Er hat uns kürzlich bei unserer Management-Konferenz besucht:

[Video Bill Gates] Unternehmen werden sich künftig dadurch differenzieren, wie sie ihr Branchenwissen mit den neuesten übergreifenden KI-Technologien kombinieren.

Nehmen wir das Beispiel Gebäudemanagement. Sensoren sind mittlerweile extrem billig geworden. Dadurch können wir alles viel dynamischer aufeinander anpassen: etwa den Energieverbrauch minimieren oder die Raumluft verbessern. Das werden aufregende Zeiten. Denn wenn Rechenleistung und Software praktisch unbegrenzt zur Verfügung stehen, dann können wir Dinge verwirklichen, die wir uns bisher nicht hätten träumen lassen. Wir sehen ganz neue Möglichkeiten.

Domain Know-how, Daten, KI. Die Verbindung macht's. Man könnte sagen: Die Verbindung aus realer und digitaler Welt. Wie sieht das in der Praxis aus?

Unsere Geschäfte produzieren täglich wertvolle Daten. Egal ob im Bahndepot, in einer Fertigung, oder in einem großen Gebäude. Bei Siemens trainieren wir damit aktuell mächtige KI-Modelle. Demnächst können unsere Geschäfte - und teils auch Kunden - damit arbeiten. Die KI kann in Sekunden Designvorschläge machen, komplexe Prozesse optimieren. Wir und unsere Kunden werden sie in einfacher, natürlicher Sprache bedienen können.

- Verticals, unsere Spezialeinheiten
- intensivere Zusammenarbeit mit Partnern im Ökosystem
- KI für die Industrie.

In all diesen Beispielen sehen Sie:

- Stärkeren Kundenfokus.
- Schnellere Innovationen.
- Höheres Wachstum.

Investoren, der Kapitalmarkt ... Sie sehen das Potenzial von Siemens. Und unsere Partner sehen es auch, kleine wie große.

Zum Beispiel andere Tech-Unternehmen. Da spielen wir weltweit in der ersten Liga, gemeinsam mit Firmen wie AWS, Google, NVIDIA, SAP oder Microsoft. Diese Partner wollen uns nicht einfach etwas verkaufen – oder immerhin nicht NUR was verkaufen –, sie wollen mit uns zusammenarbeiten. Sie wollen mit uns gemeinsam schnell wachsende Märkte bedienen. Mit uns gemeinsam neue Märkte schaffen.

So formuliert das der CEO von NVIDIA, Jensen Huang:

[Video Jensen Huang] Wenn ich an die Zukunft von Siemens denke, dann bin ich einfach unglaublich begeistert. Siemens sitzt auf einer Goldmine. Denn Siemens ist in der physischen Welt zu Hause. Siemens verkörpert in vielerlei Hinsicht meine Hoffnungen und Träume für die Zukunft industrieller KI. Die Industrien der Zukunft werden durch Software definiert und durch KI gesteuert sein. Daran besteht kein Zweifel. Die Fabriken der Zukunft werden ganz anders sein als die Fabriken, die wir heute kennen; es werden technologische Wunderwerke sein. Jetzt geht es darum, diese Vision zu verwirklichen: das industrielle Metaversum, die automatisierten

Industrien der Zukunft. Eine Zukunft, in der KI uns Menschen zur Seite steht und unsere Produktivität stärkt. Wir werden verblüfft sein, was sich so alles herstellen lässt. Und es gibt ein Unternehmen, auf das die ganze Welt dabei zählt: Siemens. Wir möchten Euch dabei ein Partner sein. Für mich ist es eine riesige Freude, mit den Teams bei Siemens zusammenzuarbeiten. Lasst uns gemeinsam die Zukunft erfinden!

Ja, darum geht's: Zusammenarbeiten, Technologien entwickeln, die den Alltag von Milliarden Menschen verbessern. Dafür steht Siemens, dafür stehen meine über 310.000 Kolleginnen und Kollegen.

Das ist unser Anspruch. Das ist der Weg. Der Weg für unser Team. Viele meiner Kolleginnen und Kollegen haben mir nach dem Start des Programms geschrieben: sie freuen sich auf das, was kommt. Sie wollen Neues ausprobieren, sie wollen Wachstum, für sich und für das Unternehmen.

Und sie entwickeln sich weiter, sie bilden sich weiter. Da geht es um Cloud Technologien, um Künstliche Intelligenz, um Digitalisierung, Nachhaltigkeit, aber auch Compliance, ethisches Verhalten für das Unternehmen in Summe und für jeden Einzelnen. Es geht natürlich auch um persönliches Wachstum; darum, wie ich mich – mit Freude und mit einer Portion Ehrgeiz – in ein schnelleres Unternehmen einbringe.

Siemens unterstützt dabei: Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir mehr als 440 Millionen Euro in die Aus- und Weiterbildung investiert. Weltweit kamen wir im Durchschnitt auf rund 27 digitale Lernstunden pro Person - vier Stunden mehr als im Vorjahr.

Übrigens, in Summe wächst bei Siemens die Zahl der Kolleginnen und Kollegen. Die gute Nachricht: Wir bekommen die Leute, die wir brauchen, trotz Fachkräftemangel. Siemens ist ein attraktiver Arbeitgeber. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich über 4 Millionen Menschen bei uns beworben, 13 % mehr als im Vorjahr.

Bei Siemens arbeiten zudem mehr als 1500 Expertinnen und Experten für Künstliche Intelligenz.

Bei Patenten für maschinelles Lernen und KI sind wir auf Augenhöhe mit den anderen großen Tech-Unternehmen: etwa Microsoft oder Google.

Mehr als 8 % vom Umsatz haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr in Forschung & Entwicklung investiert, 6,3 Milliarden Euro; das sind rund 3% mehr als im Vorjahr. Ein großer Teil der Arbeit meiner über 51.000 Kolleginnen und Kollegen im Bereich Forschung & Entwicklung zielt auf höhere Nachhaltigkeit.

Für Siemens und für unsere Kunden.

Mehr als 90 Prozent unseres Geschäfts hilft Kunden dabei, nachhaltiger zu werden. Mit den 2024 erworbenen Produkten werden sie 144 Millionen Tonnen CO₂-Äquivalente vermeiden, über den gesamten Lebenszyklus hinweg.

Das Gewohnte infrage stellen. Technologie neu denken. Für mehr Nachhaltigkeit.

Bei unserer Preisverleihung "Erfinder des Jahres" habe ich vor kurzem meine Kollegin Eva Buchta getroffen, die, wie viele andere, genau dafür einsteht. Sie hat eine Lösung gefunden, wie sich Stromnetze besser überwachen lassen. Das wird immer wichtiger: Denn mit mehr Wind- und Sonnenenergie und mehr Elektrofahrzeugen, gibt es auch größere Schwankungen im Netz. Evas Idee: Aus wenig viel machen. Aus unseren Ortsnetzen kommen nämlich kaum Daten in Echtzeit. Aber die paar Messpunkte, die es gibt, nutzt Eva strategisch; sie verbindet diese Daten mit Informationen zum Netzaufbau und historischem Nutzerverhalten. Das Ergebnis: Ein kostengünstiges Frühwarnsystem für Netzüberlastung. Im nächsten Schritt möchte sie auch Wetterdaten einbinden und ihr Modell mithilfe von KI verfeinern. Wenig Aufwand, große Wirkung. Echt smart. Gut gemacht, Eva!

- Schnellere Innovationen.
- Größerer Kundenfokus.
- Höheres Wachstum.

Darum geht's bei Siemens. Und um das zu stemmen, haben wir uns verstärkt.

Veronika Bienert und Peter Körte sind im Oktober 2024 in den Vorstand aufgerückt.

Zudem freuen wir uns sehr, lieber Jim, dass Du für zwei zusätzliche Jahre für den Aufsichtsrats-Vorsitz zur Verfügung stehst. Gerade in dieser Zeit des Umbruchs ist Deine Erfahrung für uns alle besonders wertvoll. Für Deine Nachfolge, Jim, voraussichtlich in zwei Jahren, steht auch ein starker Kandidat bereit:

Mark Schneider, der frühere Vorstandsvorsitzende von Nestlé. Er steht heute für den Aufsichtsrat zur Wahl.

Lieber Werner, ich freue mich auch sehr, dass Du Dich schon jetzt bereit erklärt hast, Deine Arbeit im Aufsichtsrat bis zum Ende der Hauptversammlung 2029 zu verlängern. Der Prüfungsausschuss ist ein so wesentlicher Teil der Arbeit des Aufsichtsrats - und bei Dir ist er in sehr guten Händen.

Ein herzlicher Dank an den gesamten Aufsichtsrat, ich schätze unsere Zusammenarbeit außerordentlich.

So, was sollten Sie heute aus dieser Hauptversammlung unbedingt mitnehmen?

Siemens steht stark im Markt. Siemens verändert sich:

- Stärkerer Kundenfokus.
- Schnellere Innovationen.
- Höheres Wachstum.

Das ist die Richtung, die unser Leitstern anzeigt: "ONE Tech Company".

Den Weg dahin gehen wir mit unserem Programm.

Dieser Weg soll sich für Sie als Eigentümerinnen und Eigentümer lohnen. Er soll sich für unsere Partner und Kunden lohnen. Er soll sich für meine Kolleginnen und Kollegen lohnen.

Durch Ihre Entscheidung für Siemens, ihre Investition, sind Sie Teil dieser Erfolgs-Geschichte.

Ihre Entscheidung, Siemens Aktien zu halten - oder noch welche zu kaufen - ist eine Entscheidung für ein starkes Unternehmen.

Eine Entscheidung für - EIN - starkes Unternehmen.

Für Siemens, ein Technologie Unternehmen, das wächst.

Mit Technologien, die dabei helfen, den Alltag zu verbessern, für alle!

Vielen Dank.

* * *