

**HAUPTVERSAMMLUNG DER
SIEMENS AG 2026**

DIE NÄCHSTE STUFE DES WACHSTUMS

Dr. Roland Busch

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

München, 12. Februar 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Lassen Sie uns gemeinsam in der Zeit springen: zurück in eine Welt ohne Strom.

Damals haben Pferde unsere Lasten gezogen. Dampf hat unsere Maschinen angetrieben.

Dann kam die Elektrizität. Eine Schlüsseltechnologie. Sie hat alles verändert.

Eine industrielle Revolution. Siemens war von Anfang an dabei.

Wir haben Elektrizität skaliert: Stromnetze, Lokomotiven, Züge. Maschinen und ihre Steuerungen.

So wurde Siemens groß.

Heute skalieren wir eine neue Schlüsseltechnologie. Diesmal geht es um Intelligenz, Künstliche Intelligenz.

KI verändert, wie wir Produkte entwickeln. Wie wir Gebäude bauen. Wie wir Infrastruktur betreiben.

KI macht Systeme lernfähig: Netze; Städte; Industrien; ganze Volkswirtschaften.

Wieder der Beginn einer industriellen Revolution, und wieder ist Siemens ganz vorne mit dabei.

Herzlich Willkommen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, auf der Siemens Hauptversammlung 2026.

Was gerade in der Welt passiert, in der Industrie, ist historisch.

Siemens ist ganz nah dran, viel näher als andere Unternehmen – an den industriellen Anwendungen von KI, an der realen Welt. Wir sind an einer Schlüsselstelle, wenn man so will; da wo Intelligenz wirksam wird.

Das lohnt sich für unsere Kunden, für Siemens – und für Sie.

Ein Blick auf die Ergebnisse des vergangenen Geschäftsjahrs.

Die Zahlen - auf vergleichbarer Basis -, sie sind stark:

Der Auftragseingang ist um 6 Prozent gestiegen – auf 88,4 Milliarden Euro. Bei Digital Industries hatten wir sogar ein Plus von 8 Prozent.

Insgesamt lag der Auftragsbestand bei 117 Milliarden Euro. Hier sticht Mobility heraus. Mit 52 Milliarden. Und es geht gut weiter. Aus Kopenhagen haben wir vorige Woche den

Zuschlag für das größte Bahnsystem mit automatisiertem Zugbetrieb bekommen. 226 fahrerlose S-Bahnen.

Unser Umsatz ist um 5 Prozent gestiegen, auf 78,9 Milliarden Euro. Herausragend: das Geschäft mit der Elektrifizierung. Hier wuchs der Umsatz um 16 Prozent.

Die Industriellen Geschäfte haben ein Rekordergebnis von 11,8 Milliarden Euro erzielt. Mit einer Ergebnismarge von 15,4 Prozent. Herausheben möchte ich Smart Infrastructure: Im vierten Quartal 2025 hat das Team zum 20. Mal in Folge die Marge gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert. Und mit dem ersten Quartal im neuen Geschäftsjahr sind es sogar 21 Mal.

Zum Gewinn: der stieg, nach Steuern, um 16 Prozent. Auf 10,4 Milliarden Euro. Das ist wieder ein historischer Höchststand - zum dritten Mal in Folge.

Einen weiteren Rekord haben wir beim Free Cash Flow. 10,8 Milliarden Euro. So hoch wie noch nie.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie: 10,71 Euro. Das ist vor den Effekten aus der Kaufpreisallokation; und ohne die Sondereffekte aus den Zukäufen von Altair und Dotmatics sowie dem Verkauf von Innomotics.

Also ein echtes Rekordjahr, das da hinter uns liegt; und ins laufende Geschäftsjahr sind wir stark gestartet. Heute haben wir sogar unseren Ausblick angehoben.

Hinter all diesen Erfolgen stehen die Leistung und das Engagement unserer rund 320.000 Kolleginnen und Kollegen. An Euch alle: herzlichen Dank!

Von diesen Ergebnissen, diesen Rekorden, sollen auch Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre, profitieren: Wir schlagen eine Erhöhung der Dividende vor, und zwar um 15 Cent pro Aktie, auf 5,35 Euro. Das ist die 5. Erhöhung in Folge.

Die Siemens-Aktie ist stark gelaufen: Der Kurs ist von 181 Euro auf 229 Euro gestiegen. Ein Plus von 26 Prozent im Geschäftsjahr 2025.

Und auch auf längere Sicht war Siemens eine profitable Investition: Wenn Sie zum Beispiel am 30. September 2020 eine Aktie von Siemens gekauft haben, dann hat diese Aktie für Sie zum Ende des jüngsten Geschäftsjahrs einen Gesamtertrag von 143 Prozent erwirtschaftet. Also die Kurssteigerung plus die re-investierten Dividenden.

Der DAX hat im selben Zeitraum nur 87 Prozent erwirtschaftet. Wir liegen klar drüber!

- Kurzum, unsere Strategie funktioniert: Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt.
 - Siemens ist heute stärker als je zuvor.
 - Und wir schaffen Werte. Für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Für unsere Kunden, für die Gesellschaft und die Umwelt. Immer mit höchster Integrität!
-

Wir freuen uns über diese Rekorde. Aber wir zielen noch höher: Jetzt geht es um die nächste Stufe des Wachstums. Wir haben uns dafür neu aufgestellt. Mit unserem Unternehmens-Programm: ONE Tech Company.

Ich habe Ihnen das Programm vor einem Jahr vorgestellt.

Die Ziele:

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

Mit dem Programm sind wir an die Kernfragen rangegangen:

- Welche Geschäfte betreiben wir?
- Und wie betreiben wir sie?

Zuerst mal das Portfolio – also die Frage WELCHE Geschäfte.

Da hat sich in den vergangenen Jahren viel getan. Siemens Energy ist eine eigenständige Firma geworden – und sie ist sehr erfolgreich. Das freut mich sehr!

Wir haben das Kapitel der Portfolio Companies komplett abgeschlossen.

Wir haben über viele Jahre strategisch zugekauft.

Zwei große Akquisitionen im Geschäftsjahr 2025: Altair Engineering und Dotmatics. Zusammen eine Investition von 15 Milliarden Dollar. In Software und KI.

Bei Industrieller Software sind wir weltweit Nummer 1.

Im November haben wir Sie zu einer wichtigen Entscheidung bezüglich Siemens Healthineers informiert.

Wir planen, unseren Mehrheitsanteil zu reduzieren, und 30 Prozent der Aktien von Siemens Healthineers an Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre der Siemens AG, zu übertragen.

Ein sogenannter Spin-Off also. Mittelfristig wollen wir unseren Anteil dann auf eine reine Finanzbeteiligung reduzieren.

Warum dieser Schritt? Warum jetzt? Schließlich ist Siemens Healthineers eine Erfolgsgeschichte.

Was für uns den Ausschlag gibt: die Synergien zwischen den beiden Unternehmen werden immer schwächer.

Märkte, Regulierung, Digitalisierung: Das Umfeld, in dem wir jeweils unterwegs sind, und wie wir uns da aufstellen, unterscheidet sich immer stärker.

Indem wir uns zurückziehen, kommen mehr Aktien in den Streubesitz. Siemens Healthineers wird attraktiver für den Kapitalmarkt.

Und die Siemens AG wird ein noch fokussierteres Tech-Unternehmen.

Wie angekündigt, geben wir Ihnen zu Beginn des zweiten Kalenderquartals weitere Informationen.

Sie sind nach dem Spin-Off an beiden Unternehmen beteiligt. Siemens wird weiterhin verantwortungsvoll mit dieser Beteiligung umgehen. Ihre Interessen bleiben gewahrt.

Siemens, fokussierter, mit einem klaren Portfolio. Das ist die eine Kernfrage.

Die andere:

WIE wir unsere Geschäfte betreiben. Es geht um Strukturen und Prozesse; unsere Arbeitsweisen; aber auch darum, wie wir Erfolg messen.

Und das ist der Weg: konsequenter gemeinsam als EIN Unternehmen handeln – und zwar da, wo Größe ein echter Vorteil ist.

Wo sie uns hilft, für unsere Geschäfte optimale Bedingungen zu schaffen.

Da sehen wir mehrere große Bereiche:

- EINE durchgängige Datenarchitektur
- EIN Technologie-Fundament
- EIN Vertriebsansatz

Für EIN Technologie-Unternehmen

Schauen wir uns das im Detail an.

Zuerst: Daten.

Wir reißen Mauern ein. Wir machen Daten in Echtzeit verfügbar, füttern damit unsere KI-Modelle und teilen sie im Unternehmen, mit Kunden und Partnern. Mit 9 von ihnen haben wir eine Datenallianz gestartet. Hier sind zwei davon:

[Video Datenallianz]

Daten, die Grundlage für Industrielle KI. Aber man muss auch etwas aus den Daten machen: Sie strukturieren, verarbeiten und nutzen.

Das machen wir ganz gezielt mit den Unmengen an Daten, über die Siemens selbst verfügt. Also Engineering und Design-Daten, Daten aus der Fertigung, von Gebäuden und dem operativen Betrieb unserer Produkte.

Und eben auch mit Partnern, die ihre Daten mit uns teilen, um selbst einen Vorteil daraus zu ziehen.

Um das zu ermöglichen, bauen wir EIN starkes Technologie-Fundament für alle Siemens-Geschäfte und unsere Kunden.

Beispiel: Software als Service. Also Software, die wir über die Cloud anbieten. Die Kunden bezahlen nur die tatsächlich genutzten Funktionen und sie bekommen ganz automatisch Updates.

Damit sind wir sehr erfolgreich. Mehr als 24.000 Kunden setzen inzwischen auf dieses Modell. 7 von 10 sind Neukunden; fast 9 von 10 sind kleine und mittlere Unternehmen. Fast alle unsere Software bieten wir auf einem Markt im Siemens Xcelerator an – unserer offenen digitalen Geschäftsplattform. Rund 700 Software-Angebote – und übrigens / auch vernetzte Hardware und digitale Services.

Die Infrastruktur für diese Software-Angebote bauen wir nur einmal – Technologien für Login, Verteilung von Updates, Cybersicherheit.

Und wir nutzen sie einheitlich für alle Software-Angebote von Siemens.

Einmal – für alle. Die gleiche Logik beim Vertriebs-Ansatz.

Früher legte jedes unserer Geschäfte Kundendaten separat an. Heute hat jeder Siemens-Kunde genau eine digitale Kunden-Nummer.

Wir sehen jetzt in Echtzeit, was jeder Kunde will und kauft. Mithilfe von Daten-Analyse und KI erkennen wir auch, was unsere Kunden noch nicht kaufen - aber unbedingt kaufen sollten.

Also einheitliche Tools für alle. Durchgängige, digitale Vertriebssysteme. Mehr Zeit für unsere Kunden.

- EINE Datenarchitektur
- EIN Technologie-Fundament
- EIN Vertriebsansatz

Für die nächste Stufe des Wachstums.

Und an genau diesem Punkt wird es jetzt für SIE hochinteressant und sehr konkret.

Wir wachsen nicht nur unser Wachstum beschleunigt sich:

2019 hatten wir Ihnen 4–5 Prozent versprochen. Wir haben geliefert.

2021 hatten wir die Wachstums-Prognose auf 5–7 Prozent angehoben. Wir haben geliefert.

Im November vergangenen Jahres haben wir unsere neue mittelfristige Ambition, im Übrigen bereits ohne Healthineers, bekannt gegeben: 6–9 Prozent Umsatzwachstum.

Ein anspruchsvolles Ziel.

Wie schaffen wir das?

Wir nutzen 4 Wachstums-Hebel.

- Wir bauen unser digitales Geschäft entschlossen aus.
- Wir investieren in Wachstums-Regionen.
- Wir fokussieren uns stärker auf Wachstums-Branchen und
- Wir bauen unsere Führungsposition bei Industrieller KI weiter aus.

Schauen wir uns das nacheinander an.

Erstens: das digitale Geschäft.

Dazu gehören Software, digitale Services und Beratungsleistungen. Unser Umsatz lag 2025 bei 9,4 Milliarden Euro. Wir erwarten hier bis 2030 eine Verdopplung des Umsatzes.

Vieles läuft da über Siemens Xcelerator. Auf unserem Marktplatz finden unsere Kunden zum Beispiel auch:

- Virtuelle Industrie-Steuerungen: Audi will sie in allen Fabriken einführen. Rund 20 Kunden sind bereits in der Testphase.
- Gebäude: Datengesteuerte Optimierungen helfen Kunden Energie zu sparen, bis zu 30 Prozent.
- Virtuelle Signale für Züge, also Stellwerkstechnik in der Cloud: Das haben wir schon für viele Länder und Städte gemacht: Norwegen, Finnland, Österreich, Barcelona, jetzt auch die Metro in Singapur.
- Optimierung von Stromnetzen: Netzbetreiber können ihre Kapazität um bis zu 30 Prozent erhöhen, ohne in neue Hardware zu investieren.

So profitieren Kunden von unseren digitalen Technologien.

Der zweite Hebel: Wachstums-Regionen.

Siemens ist in fast allen Ländern vertreten. Wir können dadurch die Auswirkungen von Zöllen und Handelsbeschränkungen abfedern. Viele Wettbewerber können das nicht.

Wir investieren da, wo die Welt wächst. Schauen wir uns diese Regionen kurz an:

Die USA sind unser größter Markt. Wir haben hier in den vergangenen 20 Jahren mehr als 100 Milliarden Dollar investiert. Unsere amerikanischen Kunden wollen ihre kritische Infrastruktur stärken, Produktion ins Land zurückholen und KI weiter ausbauen. Wir haben in den vergangenen zwei Jahren fast 1 Milliarde Dollar in neue Fertigungskapazitäten gesteckt. Unter anderem für Züge und elektrische Produkte.

In China entwickeln wir mehr und mehr Produkte lokal. Und das heißt: sehr schnell. Wir sprechen hier oft von "China-Speed", also der "China-Geschwindigkeit".

[Vorstellung einiger Produkte]

Und wir legen nach: Wir bringen in diesem Jahr mehr als 20 weitere Produkte auf den Markt. In China entwickelt, für den lokalen Markt. Und künftig auch außerhalb Chinas.

Also China, USA, und – immer wichtiger – Indien.

Das Land baut eine moderne Infrastruktur auf. Seit vergangenem Jahr fertigen wir lokal Lokomotiven, und zwar 1200 Stück. Ein Mega-Auftrag, über 3 Milliarden Euro. Das neue Handelsabkommen mit der EU macht das Land für uns noch attraktiver. Zölle werden sinken, das ist gut für Handel und gut fürs Wachstum.

Kurzum: Siemens investiert, wo Märkte wachsen.

Deutschland bleibt für uns wichtig. Wir wollen dazu beitragen, dass unsere Wirtschaft wieder Fahrt aufnimmt.

Wir haben hierzulande viel Substanz, starke Ökosysteme: Die Autoindustrie, Chemie, Pharma, Energie, Medizintechnik, der Maschinenbau; deutsche Unternehmen – auch viele Mittelständler – sind in ihren Bereichen weiterhin Weltspitze.

Die deutsche Regierung will konkrete Reformen, weniger Regulierung. Und wir unterstützen.

Mehr als 120 Unternehmen sind inzwischen Teil der Wachstums- und Investitions-Initiative „Made for Germany“. Sie haben für die nächsten drei Jahre Investitionen in Höhe von mehr als 800 Milliarden Euro zugesagt.

Auch Siemens ist mit dabei. Wir investieren. Weil wir an den Standort glauben. Und an die Menschen im Land.

- Wir modernisieren Werke, etwa in Erlangen. 500 Millionen Euro für unseren High-Tech Campus. Dazu später noch mehr.
- Wir haben unser Lokomotivenwerk in München für 250 Millionen Euro erweitert. Eines der modernsten der Welt.

Wie meine Kolleginnen und Kollegen dort fertigen, ist ein Musterbeispiel für Made in Germany. Wettbewerbsfähige Produktion, trotz vergleichsweise hoher Kosten.

Wie das klappt, das erklärt uns nun Katharina Rohrbacher.

[Dialog]

Vielen Dank Katharina!

Das Team in Allach: Sie haben ein überlegenes Produkt – auch weil sie bei Digitalisierung und Automatisierung auf unsere eigenen Produkte und Software-Lösungen setzen.

Wachstum in Deutschland geht eben doch – aber nur mit Hoch-Technologie, leistungsbereiten Menschen und einem radikalen Blick auf den Kundennutzen.

Das führt direkt zu unserem dritten Wachstums-Hebel: Fokus auf Kunden in Wachstums-Branchen.

Diese Branchen, wir nennen sie Verticals, sind alle sehr verschieden; aber innerhalb einer Branche gibt es meistens sehr ähnliche Herausforderungen. Wir bündeln und fokussieren unsere Angebote deshalb auf genau diese wiederkehrenden Probleme.

So skalieren wir. So nutzen wir Größeneffekte.

Welche Wachstums-Branchen sind das? Unter anderem...

- Life Sciences, also die Branche, die mit ihren Produkten das Leben und die Gesundheit von Menschen, Tieren und Pflanzen verbessert: 9 Prozent jährliches Marktwachstum.
- Luft- und Raumfahrt sowie Verteidigung: 9 Prozent.
- Halbleiter: 10 Prozent.
- Rechenzentren: 11 Prozent.

Wir wollen mit diesen Märkten nicht nur mitwachsen, wir wollen schneller wachsen.

Wie gelingt uns das?

Nehmen Sie Unternehmen im Bereich Life Sciences. Um in diesem Markt schneller zu wachsen, haben wir uns verstärkt: durch die Akquisition von Dotmatics. Das Unternehmen macht Software für effizientere Forschung, insbesondere für Pharmafirmen.

Heute dauert die Entwicklung eines Medikaments oft mehr als zehn Jahre und kostet bis zu zwei Milliarden Euro.

Wir beschleunigen das. Nehmen wir zum Beispiel ein neues Krebsmedikament:

In der Forschung entstehen Milliarden von Daten – verteilt über Instrumente, Dateien und Laborbücher. Wissenschaftler verbringen heute viel Zeit damit, diese Daten zusammenzuführen. KI macht diesen Datenschatz einfacher zugänglich.

Wissenschaftler können die Daten direkt „befragen“, früher erkennen, welcher Ansatz funktioniert.

Der nächste Schritt ist das richtige Molekül, der Wirkstoff. KI-gestützte Simulationen zeigen, wie genau Moleküle sich verhalten. Das gibt eine höhere Trefferquote, und um die geht's. Denn 90 Prozent aller Wirkstoff-Kandidaten scheitern. Wir kommen künftig schneller zu den entscheidenden 10 Prozent.

Dann eine der größten Herausforderungen: die Skalierung. Aus einem Liter müssen 20.000 Liter werden – mit gleichbleibender Qualität, reproduzierbar. Heute bedeutet das jede Menge Experimente in Bioreaktoren. Wir verlagern diese Arbeit in die virtuelle Welt.

Wir bauen digitale Zwillinge, wir optimieren mit KI. Erst wenn's in der virtuellen Welt passt, geht's in der realen Welt los.

Wir verbinden also Forschung, Entwicklung und Produktion – alle Schritte - zu einem durchgängigen Prozess.

Vom Molekül zum Markt. Das bessere Krebsmedikament kommt so um Jahre früher zum Patienten. Und ja, das kann über Tod oder Leben entscheiden.

Forschung, Entwicklung und Produktion – all das verbessern wir mit Industrieller KI.

Und Künstliche Intelligenz ist der 4. wichtige Wachstumshebel für uns.

Wir nutzen KI heute schon in drei großen Bereichen.

1. KI für Produktivität: Wir haben für uns selbst, intern, eine KI gebaut. Ich nutze die gern für Recherchen oder zum Vorbereiten auf Kundentermine. Denn auch hier gilt:

Wir bringen Kundendaten in die KI. Eine klasse Unterstützung. Nicht nur für mich. 175.000 Kolleginnen und Kollegen verwenden unsere KI auch. Jeden Tag.

2. KI für bestehende Produkte: Ein Beispiel: Kürzlich haben wir 9 Industrielle Copiloten auf den Markt gebracht, die unsere Software mit KI stärker machen.

3. Komplett neue KI-Produkte: Wir entwickeln beispielsweise ein universelles KI-Modell für die Industrie.

Dafür investieren wir: Mehr als eine Milliarde Euro in den nächsten drei Jahren.

Wir bauen das KI-basierte Betriebssystem für die Industrie.

Wir skalieren diese neue Schlüsseltechnologie, so wie damals die Elektrizität. Siemens ist hier in einer extrem starken Position für die nächste Stufe des Wachstums.

Denn wir bringen die richtigen Dinge zusammen.

- Die KI-Technologien selbst und Daten
- Industrielle Erfahrung und
- Starke Partner.

Erst mal ein Blick auf die Technologie: Wir arbeiten seit über 50 Jahren an KI.

[Vorstellung KI-Hardware]

2. Industrielle Erfahrung:

Wir wissen, wie Industrie tickt. Unsere Ingenieurinnen und Ingenieure haben tiefes Branchenwissen, sie kommen aus dieser Welt, sie verstehen Hardware.

Und wir haben zehntausende Expertinnen und -Experten für Software und KI. Gemeinsam verbinden sie die reale mit der digitalen Welt:

- Wir automatisieren Fabriken. Jede dritte Produktionsmaschine weltweit läuft mit Siemens.
- Wir digitalisieren Bahnnetze.
- Wir verbessern Stromnetze. Rund 70 Prozent des Stroms weltweit fließt durch Netze, die mit unserer Software geplant oder optimiert wurden.
- Wir machen Gebäude schlauer und effizienter.
- Wir bauen digitale Zwillinge. Von Produkten. Von Produktionsprozessen. Von ganzen Fabriken.

Hardware, Software, KI und Branchenwissen. Wir bringen diese Zutaten zusammen und skalieren Industrielle KI.

Aber wir können auch nicht alles selber machen.

Deshalb 3. Starke Partner

Das fängt allein schon bei der Rechenleistung an. Industrielle KI braucht enorm viel davon.

Diese Leistung wird in riesigen Rechenzentren erbracht, von Partnern wie AWS oder Microsoft. Einen besonders wichtigen Partner habe ich vor kurzem in den USA getroffen. Jensen Huang, CEO von NVIDIA. Das derzeit wertvollste Unternehmen der Welt. Deren leistungsfähige KI-Chips stecken auch in unseren neuen Industrie-PCs.

Die Vision der nächsten industriellen Revolution, wir teilen sie:

[Video Jensen Huang]

Vor knapp einem Monat haben wir unsere Partnerschaft mit NVIDIA deutlich erweitert. Um Chip-Design, Simulation, neuartige Rechenzentren.

Im Design von Computerchips zählt vor allem eines: Geschwindigkeit. Wir machen unsere Software dafür um bis zu 10-mal schneller, weil wir konsequent Technologie von NVIDIA einsetzen.

Das Ergebnis: Designzyklen verkürzen sich. Schnellere Chips, bessere Chips. Dasselbe Prinzip gilt für Simulation.

Hier sehen Sie die Simulation der Luftströme um ein neues BMW Elektroauto. Die exakte Simulation spart echte Tests im Windkanal. Das Ergebnis hier: weniger Wirbel, weniger Energieverbrauch. Gemeinsam mit NVIDIA beschleunigen wir solche Simulationen. Hundertfach. Tausendfach – je nach Anwendungsfall.

Das verändert, wie Ingenieure arbeiten. Sie treffen bessere Entscheidungen – in kürzerer Zeit.

Der dritte Bereich unserer Zusammenarbeit: KI-Rechenzentren. Und zwar die nächste Generation.

Wir sprechen hier von KI-Fabriken. Der Begriff kann ein bisschen in die Irre führen. Es geht hier um eigene, neuartige Fabriken, die nur eines produzieren: Intelligenz. Diese KI-Fabriken sind industrielle Großanlagen; Investitionen in dreistelliger Milliardenhöhe.

Planungsfehler kann sich hier keiner erlauben. Deshalb werden diese Anlagen erst mal als digitaler Zwilling gebaut. Alles wird vorab simuliert. Strom. Kühlung. Lastspitzen. Betrieb. Und wenn die Anlage einmal läuft, übernimmt KI und steuert das Gesamtsystem.

Gemeinsam mit NVIDIA entwickeln wir diese KI-Fabriken der nächsten Generation. Sozusagen die künftigen KI-Superhirne.

Wir werden aber auch Fabriken bauen, die selbst ein KI-Gehirn haben.

Denn die Intelligenz muss auch nah an die Maschinen und tief hinein in den Prozess.

Die nächste Stufe der KI-gestützten Produktion. Daran arbeiten NVIDIA und Siemens ebenfalls gemeinsam.

Da stecken wir alles rein, was wir zu bieten haben: unsere Mittel- und Niederspannungsprodukte, Automatisierung und virtuelle Automatisierung, Industrielle Software, unsere Industrielle KI, NVIDIAs Weltklasse-Visualisierung und KI-Infrastruktur.

[Vorstellung Halbleiter-Leistungsschalter]

Sie sehen, unsere Kompetenz bei Hardware ist genauso entscheidend wie bei Software.

Und auch hier haben wir ein Weltklasse-Angebot. Der digitale Zwilling einer solchen Fabrik mit KI-Gehirn wird noch mächtiger: Er analysiert alle Abläufe kontinuierlich, Verbesserungen können virtuell getestet und dann in der realen Welt umgesetzt werden.

Wir setzen das zuerst in unserer eigenen Fabrik in Erlangen um, Sie erinnern sich, wir investieren hier eine halbe Milliarde Euro.

Wir werden da auch ein Produkt einsetzen, das wir im Sommer auf unseren Siemens Xcelerator Marktplatz bringen: den Digital Twin Composer.

Composer – auf deutsch Komponist. Was macht dieser Komponist?

Er führt verschiedene digitale Zwillinge zusammen. Zum Beispiel einen Zwilling vom Produkt, einen von der Maschine und einen von der ganzen Fabrik.

Das Geniale: Er greift auf Echtzeitdaten zu, löst Probleme selbstständig und steuert Maschinen direkt an.

Unser erster Kunde ist PepsiCo. Jeder kennt die Produkte: Pepsi, Punica, Mirinda und Snacks wie Doritos.

Siemens und NVIDIA helfen dem Unternehmen dabei, ein lebendes digitales Modell ihrer Fabriken zu bauen.

In einer davon hat PepsiCo innerhalb von 3 Monaten die Effizienz um 20 Prozent gesteigert. Was normalerweise Monate dauert, geht jetzt in Tagen.

Genau darum geht's in unserer Strategie: Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt.

Sie sehen die Ergebnisse:

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

Aber, natürlich, nicht alles ist KI.

Wir arbeiten an den größten Aufgaben unserer Zeit. Und dazu gehört Nachhaltigkeit.

Hier haben wir uns 2025 noch höhere Ziele gesteckt. Für unser Rahmenwerk DEGREE, in dem wir alle Ambitionen bei Nachhaltigkeit zusammenfassen.

Siemens hat den eigenen CO2-Ausstoß seit 2019 um zwei Drittel gesenkt.

Was wir unseren Kunden seit 2023 an Siemens-Technologien verkauft haben, vermeidet so viel CO2, wie Deutschland in einem Jahr ausstößt.

Auch hier hilft uns industrielle KI. In der Fertigung lassen sich damit die Emissionen um ein Viertel senken.

Mehr als 90 Prozent unseres Geschäfts hilft Kunden dabei, positive Nachhaltigkeitswirkungen zu erreichen.

Damit fangen wir ganz früh an. Bei neuen Produkten.

Zwei Drittel von ihnen haben wir so entwickelt, dass wir die Auswirkungen auf die Umwelt maximal reduzieren. Mit unserem EcoTech-Label kennzeichnen wir besonders nachhaltige Produkte. Im Geschäftsjahr 2025 haben wir ihre Zahl auf über 50.000 verdoppelt.

Einer, der fast sein ganzes Siemens-Leben lang an Nachhaltigkeit arbeitet, ist jetzt bei uns zu Gast. Bitte begrüßen Sie Hubert Bauer.

[Dialog]

Vielen Dank, Hubert.

Nachhaltigkeit heißt: Heute schon an übermorgen denken.

Auch mit Investitionen. Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr 6,6 Milliarden Euro für Forschung & Entwicklung ausgegeben. Mehr als 8 Prozent vom Umsatz.

Und wir investieren in die Menschen. 440 Millionen Euro für Aus- und Weiterbildung. Wir machen alle Kolleginnen und Kollegen fit fürs KI-Zeitalter.

Das geht über Siemens hinaus. Mehr als eine Million Menschen bei unseren Partnern nutzen heute schon unsere Angebote, immer weiter zu lernen. Unser Ziel: bis 2030 sollen es weltweit drei Millionen Menschen sein.

Auch für mich vergeht kein Tag, an dem ich nicht was Neues dazulerne. Vor kurzem hab' ich die Rollen getauscht: als Praktikant am High-Tech Campus Erlangen.

Schauen Sie selbst.

[Video]

Ich bin mir nicht so ganz sicher, ob Sie mich dort nach meinem Probetag genommen hätten.

Mir hat der Tag auf jeden Fall viel gebracht.

- Direkt im Werk zu sehen, wie wir unsere Technologie in die reale Produktion ausrollen.
- Volles Potenzial von KI.
- Menschen: Mit welcher Begeisterung das Team dabei ist! Kompetent und kreativ.

Mit genau dieser Haltung, mit genau dieser Freude haben meine 320.000 Kolleginnen und Kollegen Siemens umgebaut – zu einem Tech-Unternehmen.

So eine Veränderung braucht zudem ein starkes Führungsteam. Großer Dank gilt dem gesamten Vorstand. Heute möchte ich besonders Ralf und Matthias hervorheben. Das ist heute Eure letzte Hauptversammlung in der Vorstandsrolle. Ihr habt Großartiges geleistet und Siemens über Jahre, sogar Jahrzehnte mitgeprägt. Und die gemeinsame Arbeit geht ja noch ein Stück weiter.

Gratulieren möchte ich Veronika und Peter. Alles Gute und viel Erfolg. Ich freue mich sehr auf die Zusammenarbeit, dann auch in eurem neuen Aufgabenbereich.

Danke auch an den Aufsichtsrat und den Gesamtbetriebsrat. Besonders an Sie, liebe Frau Steinborn. Die Beziehung zum Gesamtbetriebsrat war noch nie so konstruktiv und vertrauensvoll. Alles Gute zudem für Ihren Nachfolger Tobias Bäumler; ich freue mich auf die Zusammenarbeit.

Und ich möchte Danke sagen. Nicht nur den Menschen hier auf der Bühne. Sondern allen Kolleginnen und Kollegen, in Deutschland und auf der ganzen Welt.

Ihr macht Siemens aus. Danke für Euren Einsatz!

Sie sehen: Siemens hat sich richtig aufgestellt. Für die nächste Stufe des Wachstums.

Wir machen industrielle KI genauso allgegenwärtig / wie wir es damals mit der Elektrizität gemacht haben.

- Medikamente kommen schneller auf den Markt.
- Fertigungen liefern bessere Qualität, werden produktiver und nachhaltiger.
- Unsere Maschinen laufen noch zuverlässiger.
- Lieferketten, Verkehrs- und Stromnetze optimieren sich selbst.

Wir skalieren industrielle KI. Wir bauen das KI-basierte Betriebssystem für die Industrie.

- Mit einem Weltklasse-Team.
- Mit Spitzen-Technologien – eine einzigartige Kombination aus Hardware und Software.
- Mit einzigartiger Erfahrung in allen Branchen und
- mit den richtigen Partnern.

Wir setzen uns an die Spitze der nächsten industriellen Revolution.

Wir entwickeln Technologie, die den Alltag verbessert, für alle.

Das ist Siemens.

Das ist Ihr Unternehmen.

Vielen Dank.