

**HAUPTVERSAMMLUNG DER  
SIEMENS AG 2024**

**WACHSTUM – MIT  
TECHNOLOGIEN, DIE DIE WELT BRAUCHT**

**Dr. Roland Busch**

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

München, 8. Februar 2024

Es gilt das gesprochene Wort.

---

Herzlich willkommen Ihnen allen zur Siemens Hauptversammlung!

Heute möchte ich Ihnen Danny vorstellen. Danny unterstützt meine Kolleginnen und Kollegen, hat Jahrzehnte Erfahrung, ist kommunikationsstark, extrem hilfsbereit, hört gut zu, reagiert außerordentlich schnell, zeigt dabei allerdings wenig Gefühl; nach allem, was wir wissen, hat Danny keine Gefühle. Denn Danny ist kein Mensch, sondern künstliche Intelligenz, KI.

Bevor wir auf die Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres schauen, möchte ich Ihnen zeigen, wie genau diese KI uns unterstützt. Nur so viel vorab: 2023 war ein Rekordjahr für Siemens. Das dritte in Folge.

Denn: Siemens steht für Wachstum. Starkes Wachstum. Nachhaltiges Wachstum.

Das hat auch mit neuen Technologien wie künstlicher Intelligenz zu tun. Und genau das bringt uns zu Danny. Das ist der Spitzname unseres KI-Copiloten, der uns und unsere Kunden unterstützt; unter anderem dabei, Roboter zu programmieren und sie in Betrieb zu setzen. Genau das machen wir jetzt, in dieser Hauptversammlung, und zwar live.

Mein Kollege Armin Hadzalic hat sich mit Danny schon angefreundet: Herzlich willkommen.

[Im Dialog mit Roland Busch erklärt Armin Hadzalic, wie er mithilfe des Siemens Industrial Copilot während der Rede live einen Industrieroboter programmieren wird.]

Tatsächlich ist hier ein Riesenhebel für unsere Kunden und für Siemens. Klar, wenn Armin sich Zeit nimmt, setzt er einen Roboter auch ohne KI-Assistenz in Betrieb; Armin kann das. Aber uns allen fehlen die Armins: die hochqualifizierten Fachkräfte. Mit KI, mithilfe von Danny, können künftig auch Kolleginnen und Kollegen mit weniger Erfahrung Fabriken umbauen und Roboter einrichten. Sie können mit der Maschine sprechen, als wäre sie ein Mensch.

Das ist ein Beispiel dafür, was uns bei Siemens stark macht: Technologie. Technologie ist das mächtigste Werkzeug, das wir haben, um unser Leben zu verbessern. Aber wir müssen sie auch richtig einsetzen.

Und das treibt uns an: Wir entwickeln Technologie, die den Alltag verbessert, für alle. Durch effizientere Maschinen und Prozesse, die helfen, mit weniger Ressourcen mehr zu erreichen. Durch Innovationen, die uns helfen, Energie zu sparen und den Klimawandel zu bekämpfen. Durch nachhaltige Infrastruktur, die es uns leichter macht, von A nach B zu kommen. Durch schnellere, bessere und erschwinglichere Diagnosen von Krankheiten.

Das war von Anfang an so. Siemens wurde mit einer bahnbrechenden Basis-Technologie groß: mit der Elektrotechnik. Elektrizität bändigen, sie nutzbar machen, das war ein großer Schritt. Darauf haben wir aufgebaut, damit sind wir über 176 Jahre gewachsen: elektrische Trambahnen, Kraftwerke, elektrische Motoren, Haushaltsgeräte, elektrische Schaltkreise. All das hat den Alltag von Milliarden Menschen verbessert. Das Wachstum geht weiter.

Heute, im Jahr 2024, hat die Welt eine neue, bahnbrechende Basis-Technologie: künstliche Intelligenz. Um ganz genau zu sein: generative KI. Der Anfang einer neuen Wachstumskurve, wie seinerzeit mit der Elektrotechnik. KI setzen wir zwar schon lange ein. Aber jetzt bringen wir sie gemeinsam mit unseren Kunden im großen Stil in Fabriken, Stromnetze, Krankenhäuser, Züge.

Kein Unternehmen ist so gut aufgestellt wie wir, wenn es darum geht, KI in der realen Welt anzuwenden und nützlich zu machen. Und zwar in all unseren Märkten. KI richtig einsetzen, das ist die große Chance für unsere und kommende Generationen. Und es ist eine Riesenchance für Siemens.

Sie erinnern sich an unsere Strategie? In einem Satz: Siemens verbindet die reale mit der digitalen Welt! Mit KI können wir das jetzt noch besser. Aber: Eine Strategie muss sich natürlich auch in wirtschaftlichen Erfolg übersetzen. In Wachstum. Wachstum für Sie, die Eigentümerinnen und Eigentümer von Siemens. Hier sind die Zahlen. Wie immer auf vergleichbarer Basis.

2023 war ein weiteres Rekordjahr. Das dritte in Folge. Wir waren profitabel wie nie zuvor:

- Industrielle Geschäfte: ein Ergebnis von 11,4 Milliarden Euro und eine Ergebnismarge von 15,4%. So stark wie noch nie!
- Gewinn nach Steuern: fast verdoppelt auf 8,5 Milliarden Euro. Auch das ein Rekord.
- Free Cash Flow: Zum ersten Mal über 10 Milliarden Euro – 23% mehr als im Vorjahr.
- Umsatzwachstum: 11%. Seit der Abspaltung von Siemens Energy haben wir den Umsatz von 55 Milliarden Euro in 2020 auf 78 Milliarden Euro gesteigert.
- Auftragseingang: plus 7%, 92 Milliarden Euro.
- Auftragsbestand: 111 Milliarden Euro – noch ein Rekord.

Das alles soll sich natürlich für Sie lohnen. Wir hatten eine progressive Dividendenpolitik versprochen. Wir halten Wort. Wir schlagen vor, die Dividende um gut 10% zu erhöhen: plus 45 Cent, auf 4,70 Euro. Falls Ihnen all das gut gefällt, dann sind Sie damit nicht alleine. Unsere Aktie wird stark nachgefragt und hat im Dezember ein Allzeithoch bei 170 Euro erreicht. Siemens gehört jetzt zu den Top 100 der wertvollsten Unternehmen weltweit.

Was mich besonders stolz macht: Diese starken Ergebnisse haben wir erreicht, in einem Jahr, das alles andere als einfach war. Weiterhin Krieg in Europa, weiterhin relativ hohe Inflation und hohe Zinsen, schwache Konjunktur in Deutschland und China. Und trotzdem: Siemens wächst. Siemens wächst stark. Siemens wächst nachhaltig.

Der Erfolg von Siemens ist der Erfolg von meinen 320.000 Kolleginnen und Kollegen. Ich möchte Ihnen, Euch allen, von Herzen danken. Ihr habt in einem schwierigen Jahr Besonderes geleistet.

Siemens ist gut aufgestellt, breit aufgestellt: mit unterschiedlichen Geschäften, mit Kunden in unterschiedlichen Industrien, auf der ganzen Welt. Unsere Technologien setzen wir über die ganze Breite ein. Das ist effizient, das stärkt uns, das macht Siemens zu einem robusten und widerstandsfähigen Unternehmen – und es stärkt unser Wachstum.

Der Ausblick: Auch in diesem Geschäftsjahr rechnen wir mit profitablen Wachstum. Wir erwarten ein Umsatzwachstum von 4% bis 8%. Für das unverwässerte Ergebnis je Aktie, vor Effekten aus der Kaufpreisallokation und ohne Berücksichtigung der Beteiligung an Siemens Energy, erwarten wir einen Anstieg auf 10,40 Euro bis 11 Euro pro Aktie. Und mit dem ersten Quartal sind wir erfolgreich ins neue Geschäftsjahr gestartet.

Also: Wachstum heute. Mit Technologien, die die Welt braucht. Aber, was für Sie genau so zählt, Wachstum morgen. Mit neuen Technologien. In Märkten, die stark wachsen.

Nehmen Sie das Beispiel Batteriefertigung: Im April war ich in Schweden und habe eine der Gigafactories von Northvolt besucht: tatsächlich ein gigantisches Werk, eine der größten Fabriken für Lithium-Ionen-Batterien überhaupt. Das Werk ist derzeit so groß wie 70 Fußballfelder – und es wächst weiter. Beim Rundgang erklärte der Fabrikleiter das Ziel von Northvolt: die grünste Batterie der Welt. Den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck vieler Batterietypen konnte Northvolt schon um zwei Drittel reduzieren.

Siemens unterstützt Northvolt mit einem breiten Angebot: Unsere digitalen Zwillinge helfen beim Design der Batterien – und der Werke. Unsere Automatisierungslösungen steuern die Produktion. Unsere Gebäudetechnik sorgt für ein gutes Klima. Unsere Brandschutztechnik hilft, Katastrophen zu verhüten. Wir sorgen dafür, dass der Strom zuverlässig fließt. Unsere Beratungsteams machen die Anlagen und Prozesse noch effizienter. Wir haben sogar in Northvolt investiert. Kein anderes Unternehmen kann das alles aus einer Hand anbieten; auch deshalb sind wir so stark im Geschäft. Nicht nur mit Northvolt, sondern auch mit anderen großen Batterieherstellern aus Asien und Europa.

Siemens ist eben viel mehr als die Summe der Teile. Siemens ist nicht nur ein Technologie-Unternehmen. Siemens ist ein Technologie-Unternehmen. Unsere Geschäfte erwirtschaften den Erfolg von Siemens gemeinsam.

Ein weiteres Beispiel: Der Markt für Rechenzentren. Er wächst bis 2030 weltweit um rund 10% pro Jahr. In Mesa, in der Nähe von Phoenix entstehen derzeit rund drei Dutzend. Hier in der Wüste Arizonas, zwischen Kakteen und Kojoten, „arbeitet“ quasi die künstliche Intelligenz. Denn ChatGPT und all die anderen Sprachmodelle laufen in der Cloud, dezentral in Rechenzentren. Die vielen Server brauchen natürlich Strom. Wir liefern die komplette Elektroinstallation: Mittel- und Niederspannung, Schaltanlagen, Stromverteilung, Brandschutzanlagen.

Und hier schließt sich ein Kreis: Microsoft ist unser Kunde bei besonders energieeffizienter und ausfallsicherer Stromversorgung für Rechenzentren. Und wir bauen gemeinsam mit Microsoft KI-Lösungen. Lösungen, die wir und unsere Kunden nutzen.

Im Oktober habe ich den CEO von Microsoft, Satya Nadella, in Berlin getroffen. Wir haben über unsere Zusammenarbeit gesprochen, hören wir kurz rein, was er gesagt hat.

[Videoeinspielung mit deutschen Untertiteln: „Grüne Energie für unsere Rechenzentren, das ist für uns die größte Herausforderung. Wir sind große Kunden von Siemens und starke Partner. Wir brauchen eine zuverlässige Stromversorgung, um unsere Kunden mit generativer KI produktiver zu machen. Das ist ein Kreislauf: Siemens hilft uns, mehr KI mit grüner Energie zu produzieren, und Siemens kann dadurch bessere industrielle KI-Lösungen entwickeln.“]

Siemens ist ein starkes Tech-Unternehmen – mit starken Partnern. Unsere Gesamtleistung als Unternehmen zählt. Unsere Zahlen haben wir für Sie dennoch wieder auf die Geschäfte heruntergebrochen, damit Sie den Fortschritt von Jahr zu Jahr verfolgen können.

Schauen wir erst einmal auf Digital Industries: Das Geschäft ist mit 15% gewachsen und hat mit 22,6% Ergebnismarge und 4,2 Milliarden Euro Free Cash Flow drei Rekorde abgeliefert. Der Umstieg auf Software als Service macht Fortschritte. Die aktuellen Zahlen: rund 12.600 Kunden nutzen diese Dienste inzwischen, darunter viele kleine und mittlere Unternehmen.

Smart Infrastructure: 15% Wachstum beim Umsatz im vergangenen Jahr, 15,4% Ergebnismarge. Free Cash Flow 2,9 Milliarden Euro. Das sind ebenfalls drei Rekorde für Smart Infrastructure. In den vergangenen 13 Quartalen konnten wir die Marge jedes Mal im Vergleich zum Vorjahr steigern.

Starke Zahlen auch bei Mobility: Der Umsatz stieg um 15%. Die Ergebnismarge lag bei 8,4% – deutlich über unseren Wettbewerbern. Den Free Cash Flow hat Mobility um rund 36% auf über eine Milliarde gesteigert. Und der Auftragseingang lag erstmals über 20 Milliarden Euro.

Wo kommt dieses Wachstum im Bahngeschäft her? Unter anderem aus Indien: Die staatliche Eisenbahn-Gesellschaft hat bei uns 1.200 Elektro-Lokomotiven für den Güterverkehr bestellt. Der größte Lok-Auftrag in unserer Geschichte – 3 Milliarden Euro. Im Lauf der Zeit können diese Loks bis zu 800.000 Lastwagen ersetzen. Zudem enthält der Auftrag Wartung und Instandhaltung über 35 Jahre. Dabei nutzen wir unsere offene digitale Plattform Railigent X. Selbstverständlich kommt auch hier KI zum Einsatz. Über Indien werden wir in den kommenden Jahren sicherlich häufiger sprechen: 1,4 Milliarden Menschen, starkes Wirtschafts-Wachstum, massive Investitionen in Infrastruktur. Was kann das Land aus dem Portfolio von Siemens gebrauchen? Praktisch alles.

Starke Aufträge kommen auch aus Deutschland: Für 2 Milliarden Euro werden wir 90 Züge für die S-Bahn München bauen. Spannend: Updates der Betriebssoftware müssen nicht mehr manuell im Depot installiert werden, stattdessen kommen sie über die Cloud. Wir haben einen langfristigen Vertrag für die Pflege der Software bis 2034 abgeschlossen.

Siemens Healthineers: Das Unternehmen ist und bleibt Innovationsführer. Es hat den Kernspintomographen praktisch neu erfunden. Die Geräte der jüngsten Generation sind kompakter, ressourcenschonender und günstiger. Das macht sie auch für Schwellen- und Entwicklungsländer erschwinglich.

Herkömmliche Geräte benötigen im Betrieb 1000 Liter flüssiges Helium zur Kühlung – allein dieses Kühlmittel kostet bis zu 50.000 Euro; und die Kühlung verbraucht viel Strom. Das neue Gerät braucht nur noch einen Liter. Und mit modernen Algorithmen und KI macht dieser Kernspintomograph mit einem Drittel der Magnetfeldstärke so gute Bilder wie ein herkömmliches Gerät! Der Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier überreichte dafür meinen Kollegen den Deutschen Zukunftspreis. Herzlichen Glückwunsch!

Starke Innovationen. Starke Zahlen. Auch bei Siemens Healthineers ist der Umsatz gewachsen. Das Geschäft mit Corona-Schnelltests ist ausgelaufen. Um die relevante Umsatzentwicklung vergleichbar zu machen, nehmen wir es aus dieser Betrachtung heraus. Das vergleichbare Umsatzwachstum lag über 8%, die Ergebnismarge bei 11,7%.

Vier Beispiele: Ressourcenschonende, erschwingliche Kernspintomographen; Lokomotiven in Indien; Rechenzentren in USA; Batteriefertigung in Schweden. Vier Beispiele dafür, wie Siemens wächst. Vier Beispiele dafür, wie wir Technologie entwickeln, um den Alltag zu verbessern, für alle.

Die vier Beispiele zeigen aber auch: Siemens ist ein starkes Team: Sie sehen, wie unsere Geschäfte zusammenwirken. Sie sehen, wie andere Weltklasse-Unternehmen mit uns Partnerschaften aufbauen – mit Siemens als Partner auf Augenhöhe Sie sehen, wie unsere Kernkompetenzen in Digitalen Technologien und künstlicher Intelligenz allen Geschäften zugutekommen.

Sie sehen: Siemens hat die Technologien, die die Welt braucht. Heute. Und morgen. Hardware und Software. Elektrifizierung und Automatisierung. Wertvolle Daten und künstliche Intelligenz. Aber auch die Erfahrung und das Branchenwissen, um neue Technologien richtig einzusetzen

Siemens verbindet die reale mit der digitalen Welt. Und genau darum wird es für uns bei unserem künftigen Wachstum gehen. Wir richten das gesamte Unternehmen darauf aus. Wie machen wir das? Die Antwort: Siemens Xcelerator, unsere offene digitale Geschäfts-Plattform. Hier finden unsere Kunden alles, was sie für ihre digitale Transformation benötigen, und was sie brauchen, um ihre Nachhaltigkeits-Ziele zu erreichen. Dazu gehört ein offener, digitaler Marktplatz, in den auch unsere Partner ihre Technologien, ihre Produkte, Lösungen und Services einbringen.

Den Erfolg sehen wir auch am Umsatz: Unser Software- und digitales Service-Geschäft wuchs – mit Siemens Xcelerator – über das ganze Portfolio hinweg. Der Umsatz lag bei 7,3 Milliarden Euro, ein Anstieg von 12%.

Natürlich richten wir auch unser Portfolio an unserer Strategie aus: Mit Innomatics haben wir einen Weltklasse-Champion für Motoren und Großantriebe als neue Marke eingeführt. Das Unternehmen steht auf eigenen Füßen und wir wollen es an die Börse bringen; oder einen neuen, besseren Eigentümer finden. Einen zu dem das Geschäft richtig gut passt. Bei Siemens Energy haben wir unseren Anteil weiter reduziert. Diesen Prozess werden wir fortsetzen.

Mit der Akquisition von Heliox stärken wir unser Portfolio im Bereich eMobility. Heliox ist Technologieführer bei Schnelllade-Lösungen für elektrische Busse und LKW. Ein weiterer Zukauf ist BuntPlanet. Das Unternehmen bietet KI-gestützte Lösungen für Wasserversorger an. Zusammen mit unserer Hardware können unsere Kunden Wasserverluste in den Netzen noch früher erkennen und weiter reduzieren.

Siemens wächst. Siemens wächst stark. Siemens wächst nachhaltig. Die letzten drei Jahre: Rekordergebnisse. Sie werden fragen: Wie geht's weiter? Für den Aktienkurs, für den Wert Ihres Unternehmens, zählt künftiges Wachstum, nicht das Wachstum von gestern. Wo wird dieses Wachstum herkommen? Und wie entwickelt sich die Welt, in der wir leben, weiter?

In diesem Jahr haben es Investoren mal wieder ungewöhnlich schwer. Neue Technologien, wie KI, machen Lust auf Investitionen. Aber weltpolitische Konflikte und gestiegene Zinsen dämpfen den Optimismus. Auf's Gaspedal drücken? Auf die Bremse? Oder beides?

Wenn ich mir Siemens anschau – unsere Geschichte und unsere aktuelle Position im Markt – dann bin ich zuversichtlich. Wir nutzen die guten Zeiten. Und wir schlagen uns erfolgreich im Sturm. Wir sind breit aufgestellt – und das stärkt uns, wenn es der Weltwirtschaft mal nicht gut geht. Wir haben starke Cash Flows, wir haben starke, langjährige Kundenbeziehungen. Wir haben ein starkes, globales Team.

Siemens wächst langfristig, denn wir haben unser Portfolio auf die langfristigen Trends ausgerichtet: Klimawandel; Urbanisierung; demographischer Wandel; Glokalisierung; und ein Trend, der alles beschleunigt: Digitalisierung

Wir haben die Technologien, die die Welt braucht. Damit das auch so bleibt, investieren wir erheblich in Forschung und Entwicklung: 6,2 Milliarden Euro im abgelaufenen Geschäftsjahr. Bei Siemens arbeiten mehr als 1500 KI-Expertinnen und Experten. Bei Patenten für maschinelles Lernen und KI sind wir auf Augenhöhe mit den größten Tech-Unternehmen weltweit: zum Beispiel Microsoft und Alphabet. Hier veröffentlichen wir rund zehnmal so viele Patente wie unsere klassischen Industrie-Wettbewerber. Und jetzt geht's darum, was wir daraus machen. Wie wir die guten Ideen in Produkte übersetzen, in Lösungen, in echten Mehrwert für unsere Kunden.

Dafür braucht es auch Investitionen in der realen Welt. Dort, wo Märkte wachsen, dort wo neue Chancen entstehen. Wir haben deshalb im vergangenen Jahr massive Investitionen angekündigt. Mehr als 2 Milliarden Euro: für Innovationszentren, für Ausbildungszentren, für digitale Fertigungen, für resilientes, profitables Wachstum. Unter anderem bauen wir eine Fabrik für High-Tech-Automatisierung in Singapur; wir bauen ein Werk in China aus. In USA entsteht ein Werk für Lokomotiven sowie ein Werk für High-tech-Produkte für elektrische Infrastruktur – auch um die Bestellungen für die neuen Rechenzentren in Arizona zu erfüllen.

Und wir setzen auf den Standort Deutschland. Ja, Deutschland steht vor Herausforderungen; das Land hat aber auch viel zu bieten. Es gibt hier etablierte, erfolgreiche Ökosysteme, zum Beispiel Automobilbau, Chemie, Pharma, Medizintechnik; und sehr starke mittelständische Unternehmen. Wir investieren, weil wir an die Innovationskraft und den Erfindergeist Deutschlands glauben.

Und ich möchte ganz klar sagen: Extremismus jeder Art schadet diesem Land. Wohlstand gründet sich auf Fortschritt und Innovation, auf Austausch und Offenheit, Vielfalt und Verlässlichkeit – und vor allem auf kreative und engagierte Menschen. Und dazu gehören



natürlich auch Menschen, die nach Deutschland kommen und sich und ihre Fähigkeiten einbringen wollen.

Siemens investiert in Deutschland eine Milliarde Euro, unter anderem in Erlangen, für einen neuen High-Tech-Campus. Da arbeiten übrigens auch zahlreiche Teams am industriellen Metaverse. Diesen Begriff hören wir in letzter Zeit immer häufiger. Was ist das eigentlich, das industrielle Metaverse? Es ist ein Ort für industrielle Innovationen. Es verbindet die reale mit der digitalen Welt. Ein virtueller, fotorealistic Raum, in dem Menschen – und KI – in Echtzeit zusammenarbeiten und reale Probleme lösen.

Mit generativer KI und dem industriellen Metaverse wird das Bauen und Nutzen von Technologie einfacher und schneller. Eine fantastische Vision? Tatsächlich haben wir längst schon die wichtigsten Bausteine, die wir für das industrielle Metaverse brauchen. Sie finden sie im Siemens Xcelerator: Digitale Zwillinge. Softwaredefinierte Automatisierung. Daten und KI. Schauen wir uns diese drei wichtigen Bausteine genauer an. Einen nach dem anderen.

Erstmal: Ein digitaler Zwilling, was genau ist das? Digitale Zwillinge bilden die reale Welt ab. Nicht nur Formen und Farben, sondern auch die physikalische Wirklichkeit: Wie verhält sich ein Objekt, wenn die Temperatur steigt? Was passiert, wenn ich es schüttele? Aber auch: Wie verhält sich eine ganze Fabrik mit all ihren Maschinen, wenn ich ein Software-Update fahre? Mithilfe digitaler Zwillinge kann ich das alles testen - bevor ich irgendetwas in der realen Welt verändere.

Das klingt noch etwas abstrakt. Um das anschaulicher zu machen, habe ich Velia Janetzky eingeladen. Sie arbeitet für uns in Erlangen und baut dort Pilotanwendungen für das industrielle Metaverse. Herzlich willkommen Velia.

[Im Dialog mit Roland Busch erklärt Velia Janetzky, wie im Erlanger Siemens-Standort „F80“ das industrielle Metaverse mit digitalen Zwillingen funktioniert und wie sie sich persönlich dabei weiterentwickelt hat.]

Kaum zu glauben, wie viel wir durch Simulation und digitale Zwillinge erreichen können. Aber am Ende geht es darum, die reale Welt zu verbessern. Was immer wir entwickeln, wir müssen es auch produzieren können.

Das bringt uns zum zweiten Aspekt des industriellen Metaverse: Softwaredefinierte Automatisierung. Klingt auch abstrakt. Hat aber riesige Auswirkungen in der realen Welt. Global läuft eine von drei Maschinen mit Siemens-Steuerungen, sogenannten PLCs: kleine Kästchen mit Software und Hardware. Sozusagen Mini-Gehirne, über eine Fabrik verteilt. Sie sagen den Maschinen, was sie tun sollen, Millisekunde für Millisekunde.

Diese Steuerungen, die Mini-Gehirne, virtualisieren wir jetzt. Was heißt das konkret? Wir trennen die Hardware von der Software. Wir fassen die vielen Mini-Gehirne zusammen. Nehmen sie weg von der Maschine und bringen sie zusammen; in einer kleinen, lokalen Cloud, einem zentralen Rechenraum. Der könnte auch zehn Kilometer entfernt stehen – und trotzdem lässt sich die Produktion in Echtzeit steuern. Millisekunde für Millisekunde.

Für unsere Kunden hat das viele Vorteile: Die Produktion muss hochfahren? Mit ein paar Mausklicks kann unser Kunde künftig virtuelle Steuerungen hinzufügen. Software-Updates? Kein Problem. Statt alle Maschinen abzulaufen, geht das aus der Ferne. Sie wollen Ihre Maschinen umprogrammieren? In Zukunft müssen Sie dafür nicht einmal eine spezielle Programmiersprache lernen; selbst den Rechenraum müssen Sie dazu nicht verlassen. Unser Kunde Audi arbeitet schon seit einigen Wochen mit den neuartigen virtuellen PLCs.

Solche Steuerungen werden nicht nur in Fabriken gebraucht, sondern überall, wo Maschinen zum Einsatz kommen: Energieversorgungsnetze, Bürogebäude, Züge. Kunden aus all diesen Bereichen können Steuerungen künftig online bestellen und einrichten. Wo? Natürlich über den Siemens Xcelerator. Da gibt es zudem Angebote, die mithilfe von KI die Einrichtung und den Betrieb erleichtern.

Und das ist auch schon der dritte wichtige Aspekt des industriellen Metaverse: künstliche Intelligenz und Daten, im besonderen generative KI.

Das industrielle Metaverse bauen wir nicht alleine. Das Internet wurde schließlich auch nicht von einem einzigen Unternehmen erschaffen. Partnerschaften sind hier entscheidend für unseren Erfolg. Wir sind Teil von Ökosystemen: Wir geben. Wir nehmen. Wir wachsen mit unseren Partnern und mit unseren Kunden. Velia hat das vorhin toll erklärt:

Mit NVIDIA arbeiten wir an den fotorealistischen Visualisierungen für das industrielle Metaverse. Gemeinsam mit Amazon Web Services machen wir es noch einfacher, KI in Computerprogramme und in Apps einzubauen. Mit unserem Partner Esri bauen wir digitale Zwillinge von Stromnetzen. Esri hat Geodaten, wir bringen die Simulations-Software aus Siemens Xcelerator ein. Mit dieser Kombination können unsere Kunden ihre Netze einfacher planen, betreiben und warten und erneuerbare Energien einfacher ins Stromnetz integrieren. Gemeinsam mit Microsoft haben wir den industriellen Copiloten gebaut, mit dem Armin gerade arbeitet.

Das industrielle Metaverse ist nicht nur eine Vision. Wir bauen es – heute. Und viele seiner Elemente haben unsere Kunden bereits im Einsatz.

HEINEKEN setzt digitale Zwillinge ein, um den CO<sub>2</sub>-Ausstoß der Produktion zu reduzieren. CO<sub>2</sub> gehört natürlich zum Bier. Das Gas macht Bier spritzig und schaumig. Aber CO<sub>2</sub> wollen

wir im Glas haben - nicht in der Atmosphäre. Siemens unterstützt das Dekarbonisierungsprogramm von HEINEKEN umfassend. Kommendes Jahr soll der CO<sub>2</sub> Ausstoß von mehr als 15 Produktionsstätten auf die Hälfte schrumpfen. Mithilfe eines digitalen Zwillings haben wir die Energieströme simuliert; dadurch wurde schnell klar, welche Veränderungen am meisten bringen, zum Beispiel der Einsatz von Wärmepumpen.

Investitionen in die digitale Transformation. Investitionen in Nachhaltigkeit: Mehr als 90% unseres Geschäfts ermöglichen es unseren Kunden, positive Nachhaltigkeitswirkungen zu erreichen.

Ein weiteres Beispiel dafür sind Wasserstoffzüge. Dieses Jahr werden wir neun Züge liefern. Hauptmarkt ist Europa, wo heute 15.000 Dieselmotoren unterwegs sind. Die sollen bis 2040 durch Wasserstoff- und Batteriezüge ersetzt werden. Beides haben wir im Angebot. Potential für kräftiges Wachstum.

Unsere Kunden wollen nicht nur ihre eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen reduzieren. Sie schauen immer genauer auf Vorprodukte, also auf die Emissionen aus der gesamten Lieferkette. Letztes Jahr habe ich Ihnen unsere Lösung dafür vorgestellt – SiGREEN. Wir haben jetzt schon mehr als 300 Kunden gewonnen. „Together for Sustainability“, eine Nachhaltigkeitsinitiative der Chemieindustrie, hat sich für ein Pilotprojekt mit SiGREEN entschieden. Bei der Initiative machen 51 Unternehmen mit. Letztes Jahr haben wir mit zahlreichen Automobilunternehmen und Zulieferern das Joint Venture Cofinity-X gegründet. Es baut eine Plattform, auf der Daten sicher und effizient geteilt werden können. Diese setzt ebenfalls auf SiGREEN. Zum Joint Venture gehören unter anderem BMW, Mercedes, Volkswagen, SAP, BASF, Henkel, ZF und Schaeffler.

SiGREEN nutzen wir unter anderem auch für ein neues Siemens-Produkt, das wir gerade entwickeln: den digitalen Batteriepass. So einen Pass brauchen ab 2027 in der EU alle Elektroautos. Wo kommt die Batterie her? Wieviel recyceltes Material enthält sie und lässt sie sich recyceln? Wie viel CO<sub>2</sub> wurde bei der Herstellung ausgestoßen?

SiGREEN finden Sie übrigens auch direkt im Siemens Xcelerator Marktplatz. Dort finden Sie auch den Siemens Industrial Copilot, mit dem Armin gerade arbeitet. Höchste Zeit, dass ich bei ihm und Danny vorbeischaue.

[Im Dialog mit Roland Busch zeigt Armin Hadzalic, wie der Roboter nach der erfolgreichen Programmierung funktioniert und wie mit ihm in natürlicher Sprache kommuniziert werden kann. Hinzu kommt Stefan Gahabka vom Siemens-Kunden Schaeffler und erklärt, welchen Nutzen der industrielle Copilot dem Automobil- und Industrielieferer bringt und wie er konkret eingesetzt wird.]

Sehr beeindruckend, was das Team gemeinsam mit Schaeffler geschafft hat. Aber Danny fordert uns auch einiges ab. Wir müssen über eine Hürde hinweg, unsere Angst überwinden: Nimmt uns KI die Arbeit weg? Armin und Stefan haben uns gezeigt, dass KI uns dabei hilft, schwierige Aufgaben zu lösen. Sie unterstützt uns dabei, uns selbst weiterzuentwickeln. Sie hilft uns dabei, zu wachsen.

Bei Siemens nennen wir das „Growth Mindset“. Velia und Armin, meine Kolleginnen und Kollegen, können mithilfe von KI mehr erreichen und Neues lernen. Bei Siemens lernen alle. Jeden Tag. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir mehr als 400 Millionen Euro in die Aus- und Weiterbildung unserer Kolleginnen und Kollegen investiert. Fast 40.000 von ihnen haben zum Beispiel an KI-Trainings teilgenommen. Dieses Thema betrifft uns alle, egal ob in der Fertigung oder im Büro. Die Fragen sind am Ende ähnlich: Was bedeutet KI für mich? Wie hilft mir KI bei meiner Arbeit? Wie gehe ich verantwortungsbewusst mit den Risiken um? Insbesondere die Kolleginnen und Kollegen in den Werken nutzen unsere Lernangebote immer stärker: im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Anteil gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelt.

Bei uns wachsen nicht nur Umsatz und Gewinn, bei Siemens wachsen auch die Menschen.

Übrigens, wir investieren in die Talente der Zukunft, selbst wenn sie noch nicht bei uns arbeiten. Nehmen sie das Beispiel von Khady Diouf. Sie ist 21 Jahre alt und schließt demnächst ihr Informatik-Studium ab. Sie lebt in Dakar, Senegal, und nimmt am Programm "African Girls Can Code" teil, also „Afrikanische Frauen können programmieren“. Die 600 jungen Frauen aus der Region können aus unterschiedlichen Angeboten auswählen, darunter Computer-Animation, Robotik, 3D-Druck und Programmieren. Siemens stellte knapp 800.000 Euro und Laptops zur Verfügung. Einer davon ging an Khady. Sie sagt: „Für mich ist das eine Riesen-Chance. Aktuell lerne ich mithilfe von Siemens noch mehr über Cybersicherheit. Das wird mir beim Job-Einstieg helfen.“

Das ist das Wachstum, das ich meine. Wir dürfen das nie vergessen: Wirtschaftliches Wachstum ist kein Selbstzweck. Wachstum dient uns Menschen.

Wachstum ist gesund, wenn es die Umwelt schont und schützt. Wachstum ist gesund, wenn es uns hilft, den Alltag zu verbessern, für alle. Wachstum ist gesund, wenn wir es vernünftig und redlich erwirtschaften.

Daran messen wir uns bei Siemens. Hohe ethische Standards. Hohe Standards bei Compliance. Hohe Ansprüche an unsere eigene Nachhaltigkeit. Und da gibt es keine halbherzigen Kompromisse. Unser Nachhaltigkeits-Rahmenwerk DEGREE habe ich Ihnen in den letzten Jahren vorgestellt; es setzt klare, messbare Ziele.

Zwei starke Erfolge: Den Anteil von Frauen im Top-Management haben wir auf über 30% gesteigert – zwei Jahre früher als geplant. Unsere eigenen CO<sub>2</sub>-Emissionen haben wir seit 2019 um die Hälfte reduziert. Bis 2030 sollen es 90% sein. Erst vor wenigen Tagen hat das unabhängige Klimaschutzprogramm „Carbon Disclosure Project“ (CDP) auch diesen Erfolg mit einem Spitzenplatz in ihrem Ranking gewürdigt.

Heute haben Sie Velia kennengelernt, Armin, Stefan und Khady. Alle stehen für Wachstum: Khady macht sich fit für ihren Berufseinstieg. Velia setzt neue Technologien ein, mit einem geschärften Blick auf Nutzen und Ertrag. Armin und Stefan helfen ihren Kolleginnen und Kollegen, Dinge zu tun, die bisher jahrelanges Training erforderten. Ach ja, Danny wächst auch: mit jeder neuen Aufgabe lernt der KI-Copilot dazu. Aber nur, wenn Menschen ihn anleiten.

Wachstum. Dafür steht Siemens: Gesundes Wachstum. Starkes Wachstum. Nachhaltiges Wachstum. Wachstum heute – mit Rekord-Ergebnissen. Und Wachstum morgen – mit Technologien, die die Welt braucht.

Vielen Dank.

\* \* \*