

SIEMENS HAUPTVERSAMMLUNG 2023

**SIEMENS IST EINES DER BESTEN
TECHNOLOGIE-INVESTMENTS**

**DIE RICHTIGE STRATEGIE, DIE RICHTIGEN
TECHNOLOGIEN, DAS RICHTIGE TEAM**

Dr. Roland Busch

Vorstandsvorsitzender der Siemens AG

München, 09. Februar 2023

Es gilt das gesprochene Wort.

Herzlich willkommen Ihnen allen zur Siemens Hauptversammlung!

Wir haben viel erreicht im abgelaufenen Geschäftsjahr. Aber lassen Sie uns einen Moment innehalten.

Teile Syriens und der Türkei wurden von einem katastrophalen Erdbeben erschüttert. Unsere Gedanken sind bei den Opfern, bei ihren Familien, bei allen Betroffenen. Wir wollen helfen. Und wir haben bereits – gemeinsam mit Siemens Healthineers – eine Million Euro als Soforthilfe bereitgestellt. Das ist ein Anfang. Unser gemeinnütziger Verein Siemens Caring Hands verschafft sich aktuell Überblick, was wir darüber hinaus tun können.

Und das ist nicht die einzige Krise, die uns in Atem hält. Erinnern Sie sich an unsere Hauptversammlung im vergangenen Jahr? Genau zwei Wochen später, am 24. Februar, brach Krieg aus. Mitten in Europa.

Inna Martynyuk ist die Finanzchefin von Siemens in der Ukraine. Auch sie hatte sich einen russischen Einmarsch nicht vorstellen können. Als es dann passierte, war sie gerade im Urlaub. In Kolumbien. Inna wollte zu ihrer Familie zurück. Doch Flüge in die Ukraine gab es nicht mehr. Stattdessen kam sie nach Deutschland. Von hier aus leitete sie unser Krisenteam, organisierte Hilfstransporte, half Menschen bei der Flucht und beim Wiederaufbau der Strom- und Wasserversorgung. Heute pendelt sie zwischen Wiesbaden und Kiev. „Wir müssen helfen, es geht um Menschen“, sagt sie.

Und da ist Serhiy Dwornyk. Er leitet unser Geschäft für Industrieautomatisierung in der Ukraine. Seine Frau und seine Tochter sind derzeit in Polen. Die Eltern, die Schwester, sie harren in der schwer zerstörten Stadt Mariupol aus. Serhiy sagt: „Für Angst hab´ ich grad keine Zeit. Die Kunden brauchen uns.“ Zum Beispiel in Charkiv in der Ost-Ukraine. Bereits zweimal wurde dort ein Gaskraftwerk beschossen. In beiden Fällen konnte Serhis Team sehr schnell Ersatzteile liefern, damit die Steuerung wieder funktioniert. Damit die Menschen in Charkiv wieder Strom und Wärme haben.

Danke Inna, danke Serhiy. Mein Dank geht an Euch und an alle Kolleginnen und Kollegen. Ihr habt Mut gezeigt, Stärke. Und Ihr habt Besonderes geleistet. In der Ukraine und überall auf der Welt.

Ihr habt gespendet. Ihr habt Zimmer und Wohnungen angeboten. In Warschau habt Ihr ein Siemens-Gebäude in eine Flüchtlings-Unterkunft umgebaut.

Dieser Krieg betrifft uns alle.

Die Welt fühlt sich weniger sicher an. Energie wurde sehr teuer. Die Inflation ist rasant gestiegen. Viele Lieferketten waren schon vorher brüchig. Sie sind noch verletzlicher geworden. Dazu lange Corona-Lockdowns in China.

Massive Herausforderungen. Für uns. Für unsere Kunden. Für unsere Wettbewerber. Für uns alle.

Aber: Siemens ist heute stärker als vor einem Jahr. Trotz Krieg und Krise. Siemens hat geliefert. Unser Team hat Stärke gezeigt, Mut, Ausdauer... Menschlichkeit. Und: Siemens ist gewachsen. Schneller als unsere Wettbewerber. Schneller als der Markt. Schneller als wir es selbst erwartet hatten.

17% mehr Aufträge. 89 Milliarden Euro.

8% mehr Umsatz. 72 Milliarden Euro.

Free Cash Flow: Mehr als 8 Milliarden Euro. Ein Rekordwert. Wie schon im Vorjahr.

Und stark auch das industrielle Geschäft. Das Ergebnis: mehr als 10 Milliarden Euro. Ergebnismarge 15,1%. So profitabel war unser Unternehmen noch nie.

Auch unser Wachstum beschleunigt sich. Im November hatten wir noch mit 6-9% für das laufende Geschäftsjahr gerechnet. Das Jahr ist allerdings so stark gestartet, dass wir gestern unsere Prognosen angehoben haben. Wir rechnen jetzt mit 7-10% Umsatzwachstum für 2023. Im Übrigen haben wir auch unsere Prognose für das Ergebnis pro Aktie angehoben.

Siemens wächst. Siemens wächst profitabel. Siemens steigert seine Widerstandsfähigkeit.

Siemens ist eines der besten Technologie-Investments, das Sie derzeit machen können.

Denn:

Wir haben die richtige Strategie.

Die richtigen Technologien.

Und das richtige Team.

In Krisen zeigt sich, wie stark ein Unternehmen ist.

* * *

Schauen wir uns die einzelnen Geschäfte an. Übrigens: alle Kennzahlen sind natürlich auf vergleichbarer Basis.

Digital Industries: Ein Umsatzplus von 13%. Industrieautomatisierung: Plus 23%. Die Ergebnismarge lag bei 19,9%. Sehr erfolgreich ist die Entwicklung bei unserem Software-Geschäft. Wir stellen einen großen Teil dieses Geschäfts auf ein neues Modell um: nämlich „Software as a service“. Also regelmäßige Zahlungen, statt einer einmaligen Lizenzgebühr. Das ist besonders für mittelgroße und kleinere Unternehmen attraktiv. Und die Umstellung läuft besser als geplant. 5.500 Kunden haben sich bis heute für das neue Modell entschieden.

Smart Infrastructure: Die Umsatzerlöse sind um 10% gestiegen. Die Marge stieg auf 12,8%. Bemerkenswert ist hier das Wachstum in zwei Geschäften. Plus 19% bei der Niederspannung. Und plus 11% bei der Mittelspannung. Herausragend das Werk in Grand Prairie, Texas. Dort stellen wir Schalttafeln her, unter anderem für Rechenzentren, und für die Ladeinfrastruktur von Elektro-Autos. Andere kamen mit der Lieferung nicht nach. Unser Team konnte die Produktion um 47% erhöhen.

Mobility: Der Umsatz stieg um 3%. Und das, obwohl wir uns im Mai 2022 aus dem Russlandgeschäft komplett zurückgezogen haben. Nach 170 Jahren. Gerade für Mobility war Russland wichtig. Es kamen aber große Aufträge aus anderen Teilen der Welt. In den USA und in Europa werden wir allein für unsere Kunden Amtrak und Akiem zusammen 115 Lokomotiven liefern. In Ägypten bauen wir den gesamten Schienenverkehr neu auf. Und verbinden 60 Städte. Ein Projekt, das Ägypten transformieren wird. Und schließlich ein großer Auftrag von der Deutschen Bahn, die 43 weitere ICE 3neo bestellt hat. Insgesamt sind es jetzt 73.

Siemens Healthineers: Der Umsatz stieg um 6%. Die Ergebnismarge liegt bei 15,5%. Eine starke Innovation: Der erste quantenzählende Computer-Tomograph. Die Kunden setzen ihn inzwischen erfolgreich ein. Er liefert bessere Bilder für präzisere Diagnosen – bei 40% geringerer Strahlendosis. Außerdem entwickelt sich Varian hervorragend. Das neue Geschäft für Strahlentherapie gewinnt stetig Marktanteile.

Unser digitales Geschäft wächst auch stärker als erwartet: also Software und digitale Services der Siemens AG. Ein Plus von rund 15%. Deutlich über unserem Wachstumsziel von 10%.

Siemens ist stark gewachsen. Siemens ist profitabel gewachsen. Und... Siemens ist nachhaltig gewachsen.

Das Ergebnis pro Aktie vor Effekten aus der Kaufpreis-Allokation lag bei 5 Euro 47. Dieser Wert enthält eine Abschreibung, eine buchhalterische Anpassung. Wie Sie wissen, halten wir Aktien von Siemens Energy. Und deren Marktwert ist gefallen. Ohne diese Abschreibung läge der Wert bei 8 Euro 84. Und damit über dem des Vorjahres. Und so soll es künftig weitergehen.

Unsere Auftragsbücher sind voll. Wir haben einen Auftragsbestand von 102 Milliarden Euro. Auch das ein Rekordwert. Und die Weichen stehen gut für weiteres, kräftiges Wachstum. Das zeigt auch das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, die sogenannte Book-to-Bill. Werte über 1 lassen Umsatzwachstum erwarten. Wir liegen weit darüber: mit 1,24.

Damit aus Aufträgen wirklich Umsatz wird, muss man natürlich auch liefern. Technologie hilft uns, offene Bestellungen abzuarbeiten. Und zwar zügig. Ein Beispiel dafür. Wir haben drei Werke, in denen wir Produkte wie die SIMATIC herstellen: in Amberg und Fürth in Deutschland, sowie in Chengdu, in China. Sie sind voll digitalisiert und vernetzt. Wenn uns beispielsweise in China Bauteile für ein Produkt fehlten, konnten wir die Aufträge schnell verlagern, die Fertigung in Deutschland zügig hochfahren – und umgekehrt.

Auch deshalb haben wir Marktanteile gewonnen.

Und das soll sich für Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre, lohnen. Wir hatten Ihnen eine progressive Dividendenpolitik versprochen. Vergangenes Jahr lag die Dividende bei 4 Euro je Aktie. Dieses Jahr schlagen wir Ihnen eine Dividende von 4 Euro 25 Cent vor.

Meine Kolleginnen und Kollegen haben selbstverständlich auch Teil an diesem Erfolg. Wir haben überdurchschnittlich hohe Boni ausgeschüttet. Und zwar an Führungskräfte genauso wie an Tarifbeschäftigte.

Pandemie, Krieg, Inflation, der Ausstieg aus dem Russland-Geschäft. All das haben wir verkraftet. Und wir haben ein Rekord-Geschäftsjahr abgeliefert.

Siemens wächst. Schneller als der Markt. Schneller als die meisten unserer Wettbewerber. Schneller als wir es selbst erwartet hatten.

Für den großen persönlichen Einsatz danke ich all meinen Kolleginnen und Kollegen weltweit: mehr als 300.000 Siemensianerinnen und Siemensianern. Danke.

* * *

Die richtige Strategie. Die richtigen Technologien. Das richtige Team. Diese drei Erfolgsfaktoren möchte ich mir mit Ihnen genauer anschauen. Fangen wir mit der Strategie an.

Übrigens: sie passt in einen Satz:

Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt.

Das ist unsere Strategie.

Klingt erst mal gut. Aber was heißt das eigentlich? Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt.

Nehmen Sie zum Beispiel unser Mobilitätsgeschäft. Unsere Kunden kaufen Loks und Züge von uns. Produkte zum Anfassen. Reale Welt. Und sobald der Zug auf der Schiene steht, soll er so viel wie möglich fahren. Und so selten wie möglich in die Werkstatt.

Eine Optimierungsaufgabe. Dabei hilft die digitale Welt. Sensoren sammeln Daten. Software verarbeitet sie. Künstliche Intelligenz hilft, Muster zu erkennen. Unser Branchenwissen hilft uns, die richtigen Empfehlungen zu geben. So können wir etwa bei Zügen vorhersagen, wann eine Tür kaputtgehen wird. Und sie vorsorglich warten.

Siemens kann das.

Und wenn ich sage Siemens, dann meine ich Menschen wie Michael Taylor. Er startete vor 5 Jahren bei Siemens Mobility. Heute ist er einer unserer Daten-Gurus. Einer von mehr als 1.400 Experten für Datenanalytik und künstliche Intelligenz. Er verbindet die reale mit der digitalen Welt. Wie macht er das ganz genau? Nun, das wird er uns gleich selbst erzählen. Das Gespräch führen wir auf Englisch. Sie bekommen eine Simultanübersetzung in Deutsch.

[Für den Dialog mit Michael Taylor siehe Aufzeichnung ab 0:50:28]

Mit Lösungen, wie Michael sie entwickelt, optimiert Mobility den Service für Bahnbetreiber auf der ganzen Welt. Egal, ob sie Züge von Siemens oder von Wettbewerbern einsetzen. Wartungskosten lassen sich um bis zu 15 % reduzieren. Und mit künstlicher Intelligenz können wir sogar garantieren, dass Züge bis zu 100 % verfügbar sind. Also nicht überraschend ausfallen. Unsere Kunden haben dadurch mehr von unseren Zügen. Passagiere können sich auf ihre Bahn verlassen.

Ein tolles Beispiel dafür, was passiert, wenn wir die reale mit der digitalen Welt verbinden.

Wir können das, weil wir die Welt unserer Kunden verstehen. Kunden vertrauen uns. Auch weil wir teils seit Jahrzehnten mit ihnen arbeiten. Weil wir ihre Produkte und Fertigungen kennen, ihre Geschäftsmodelle durchdringen. Die Daten in der digitalen Welt ergeben ein neues Bild. Aber nur wenn man den Kontext kennt. Wir verstehen den Kontext. Wir haben das nötige Branchenwissen. Andere haben nur den Algorithmus.

Wir verbinden die reale mit der digitalen Welt in allen unseren Geschäften.

Die Technologien dafür haben wir. Wir verstärken uns aber auch und kaufen Unternehmen mit herausragenden Lösungen dazu.

Etwa Brightly. Mit deren Software aus der Cloud können Gebäude vorausschauend gewartet und energieeffizienter betrieben werden. Das Unternehmen verwendet dazu Daten von Wasserleitungen, Sicherungskästen oder Heizungen, um vorherzusagen, wann etwas gewartet werden muss. So lassen sich Ausfälle verhindern. Das ist ein Markt, der sehr schnell wächst. Und in dem Siemens inzwischen ein führender Anbieter ist.

Zudem haben wir die Übernahme von Sqills abgeschlossen. Das Unternehmen hilft Zug- und Bus-Betreibern, ihre Auslastung zu verbessern. Fahrgäste buchen unkompliziert über ein einziges digitales Buchungssystem. Ouigo España ist ein Kunde von Sqills und betreibt Hochgeschwindigkeitszüge zwischen Madrid und Barcelona. Auch dank Sqills erreicht die Auslastung der Züge 95%!

Strategie heißt aber auch nein sagen. Zu Technologien, zu Geschäften, zu Investitionen, die nicht mehr richtig zu uns passen. Wir wollen, dass unsere Geschäfte den für sie am besten geeigneten Eigentümer haben. Einen, mit dem sie am besten profitabel wachsen können. Deshalb haben wir uns auch von Geschäften getrennt.

Das Geschäft für Straßenverkehrstechnik haben wir an das italienische Unternehmen Atlantia verkauft.

Das Post- und Paketgeschäft von Siemens Logistics an die Körber-Gruppe.

Unsere Beteiligung an Valeo Siemens eAutomotive hat unser Partner übernommen.

Und wir führen gerade mehrere Geschäftseinheiten zusammen, zu einem starken Unternehmen für Motoren- und Großantriebe.

Fokus. Fokus, auf das, was langfristig zählt. Vor ein paar Monaten erst haben wir das 175. Firmenjubiläum gefeiert. Bei Siemens geht's eben nicht nur ums nächste Quartal. Sondern um stabiles, langfristiges Wachstum. Das schätzen auch viele unserer Eigentümerinnen und Eigentümer. Deswegen sind sehr viele von Ihnen auch schon seit Jahren dabei. Für diese tolle Unterstützung möchte ich Ihnen herzlich danken.

Unsere Strategie ist langfristig angelegt. Sie orientiert sich an den ganz großen Trends. Den Megatrends. Denn nur durch nachhaltiges Wachstum können wir gemeinsam die Lebensqualität und den Alltag von Milliarden Menschen verbessern, weltweit.

Was braucht die Menschheit in den nächsten Jahrzehnten?

Welche Technologiepfade versprechen Lösungen?

Welche Produkte und Dienste wollen wir in Zukunft anbieten?

Schauen wir uns mal die 5 wichtigsten Megatrends genauer an:

Den Klimawandel.

Die Globalisierung, die sich gerade zur GloKAlisierung entwickelt. Ich sag gleich noch mehr dazu.

Die Verstädterung, also Urbanisierung.

Den demografischen Wandel. Wir leben länger, Gesellschaften altern.

Und schließlich ein Megatrend, der uns bei all diesen Herausforderungen hilft: die Digitalisierung.

Wir haben unser Portfolio seit Jahren auf diese Megatrends ausgerichtet. Jeder bringt ganz eigene Herausforderungen für unsere Kunden. Wir helfen dabei, sie zu bewältigen. Je größer die Herausforderung, desto größer der Markt, auch für Siemens.

Zuerst der Klimawandel. Die gute Nachricht: Viele Unternehmen und Länder der Welt haben ein CO₂-Ziel: Netto-Null. Die schlechte Nachricht: Wir sind alle hintendran. Eine Riesen-Aufgabe. Und eine Riesen-Chance für Siemens. Nachhaltigkeit ist ein Wachstumsmarkt. Wir helfen Kunden dabei, mit weniger Ressourcen mehr zu erreichen. In der Fertigung, in Gebäuden, in Energiesystemen, im Verkehr, in Krankenhäusern. Einige Beispiele.

Wir machen Stromnetze intelligenter, damit sie mehr erneuerbare Energien aufnehmen können.

Rechenzentren und Gebäude lassen sich mit Siemens Lösungen effizienter betreiben.

Unsere neuen, luftisolierten Schutz-Schalter funktionieren ohne das extrem klimaschädliche Gas SF₆.

Unsere variablen Antriebssysteme sparen Strom. In der Produktion, an Förderbändern, in Maschinen. Bis zu 60%.

Mit digitalen Zwillingen planen wir Produkte und Anlagen, die von Anfang an optimal laufen. Das spart Energie und Ressourcen.

Unsere Züge transportieren Menschen und Güter umweltschonend.

Übrigens, demnächst auch mit Wasserstoffantrieb. Zum Beispiel auf der Berliner Heidekraut-Bahn. Der Betreiber hat unsere Wasserstoff-Züge bestellt. Sie werden Dieselizege ersetzen und etwa 3.000 Tonnen CO₂ pro Jahr vermeiden.

Wir haben mal ausgerechnet, wie viele Emissionen unsere Kunden NICHT ausstoßen werden, weil sie im Geschäftsjahr 2022 Produkte und Lösungen von Siemens gekauft haben: rund 150 Millionen Tonnen an klimaschädlichen Emissionen. Das entspricht fast dem gesamten Ausstoß der Niederlande.

CO₂ Emissionen zählen ist übrigens gar nicht so einfach. Wenn Sie ganz genau hinschauen, stellen Sie fest: in vielen Industrien entfallen 90 % des CO₂-Ausstoßes auf Vorprodukte. Und genau da ist der große Hebel.

Wir haben deshalb eine Lösung entwickelt, die den CO₂-Ausstoß in Lieferketten transparent macht. Sie heißt SiGreen. Damit gewinnen Firmen einen Überblick über den CO₂-Fußabdruck einer gesamten Lieferkette. Vom Rohstoff Erz oder dem Blech für ein Bauteil, über den Chip bis zum Transport des fertigen Produkts. Dabei garantiert SiGreen Vertraulichkeit aller Informationen – dank Blockchain-Technologie. Das hilft uns und unseren Kunden. Jeder in der Kette kann Lieferanten wählen, die weniger CO₂ ausstoßen. Oder die Lieferanten dazu motivieren, CO₂ zu sparen.

Auch hier verbinden wir die reale mit der digitalen Welt. Für mehr Nachhaltigkeit.

Aber natürlich verlassen wir uns nicht nur darauf, dass andere mit unseren Produkten und Lösungen einen Beitrag leisten. Auch wir werden immer nachhaltiger. Wir haben unseren CO₂-Ausstoß im Vergleich zu 2019 um 46% reduziert. 2030 wird Siemens bei Netto-Null angekommen sein. Und zwar fast vollständig aus eigener Kraft, unter anderem durch Verbesserungen in unseren Fabriken, unseren Büros, und in unserer Flotte. Dafür investieren wir zusätzlich 650 Millionen Euro.

Diese Erfolge sind Teil von DEGREE. Das ist unser 360-Grad-Ansatz für Umwelt, für Soziales und für gute Unternehmensführung. Ich sage nachher noch mehr dazu.

Der zweite Megatrend: Globalisierung. Oder inzwischen eher: GloKAlisierung. Viele Länder möchten wieder selbst mehr produzieren. Lokal. Um widerstandsfähiger zu werden, auch für Krisenfälle. In Ländern mit hohen Löhnen heißt das: Fabriken müssen hochautomatisiert laufen. Und sie müssen dafür durchgängig digitalisiert sein. Wir haben damit viel Erfahrung: Denn Siemens hat immer auch in Deutschland und in anderen Hochlohnländern investiert und produziert.

Wir wollen da sein, wo unsere Kunden sind – nämlich überall auf der Welt.

Der dritte Megatrend: Urbanisierung. Immer mehr Menschen ziehen in Städte. Etwa Megastädte wie Delhi in Indien oder Lagos in Nigeria. Wie kann der Ausbau der Infrastruktur mit dem Bedarf Schritt halten? Welche Investitionen machen Städte lebenswerter und nachhaltiger?

Auch hier setzen wir digitale Zwillinge ein. Zwillinge, die bei der Planung helfen. Und die mitwachsen und in Echtzeit analysieren, wie Menschen ihre Stadt nutzen. Was auf den Straßen geschieht, in den Gebäuden oder im Stromnetz. Wir selbst nutzen diese Technologie gerade beim Bau der neuen Siemensstadt in Berlin.

Der vierte Megatrend: Demografischer Wandel. Wir leben länger, wir haben weniger Kinder. Unsere Gesellschaften altern. Mehr Menschen, die Pflege brauchen. Mehr Patientinnen und Patienten.

Siemens Healthineers hilft Ärztinnen und Ärzten dabei, mehr Menschen zu behandeln, ohne dass die Kosten durch die Decke gehen. Künstliche Intelligenz beispielsweise unterstützt schon heute bei Diagnosen und entlastet Spezialisten.

Demografischer Wandel bedeutet auch: Weniger Arbeitskräfte. Wie können wir trotzdem unseren Lebensstandard halten? Dank Automatisierung und Digitalisierung können auch weniger Menschen im arbeitsfähigen Alter genug produzieren. Sodass es für alle reicht. Auch das bedeutet Rückenwind für Siemens in allen unseren Geschäften.

All diese Beispiele zeigen: Digitalisierung ist der Schlüssel. Sie hilft uns, mit diesen Megatrends umzugehen, die Herausforderungen zu bewältigen. Und die Chancen zu nutzen.

Künstliche Intelligenz, die Fachärzte entlastet.

SiGreen: CO₂ in der Lieferkette erkennen und vermeiden.

Produktion überall, auch in Hochlohnländern.

Digitale Zwillinge, die Städten helfen, nachhaltig zu wachsen.

Die Herausforderungen sind real. Die Lösungen sind es auch.

Aber die Lösungen werden besser, wenn man die reale mit der digitalen Welt verbindet.

Siemens kann das. Wie kein anderes Unternehmen. Und wir helfen unseren Partnern und Kunden, das Gleiche zu tun.

Deshalb haben wir Siemens Xcelerator gestartet. Eine offene digitale Geschäfts-Plattform. Dort bekommen Sie, was Sie brauchen, wenn Sie die reale Welt mit der digitalen Welt verbinden wollen: Software, Services, digital vernetzte Hardware. Also Geräte, die Daten verarbeiten und miteinander austauschen. Von Siemens, aber auch von anderen Anbietern. Also ein Marktplatz. Da finden Sie die großen Unternehmen, die Sie erwarten würden: beispielsweise Accenture, Amazon Web Services, Microsoft und SAP. Und es gibt kleinere Unternehmen mit cleveren Ideen und Lösungen.

Siemens Xcelerator ist ein Ökosystem. Je mehr dazukommen, desto reichhaltiger wird es. Wichtig: diese Angebote müssen zusammenpassen. Deshalb werden wir im Laufe der Zeit unser gesamtes digitales Portfolio modular gestalten, cloud-fähig, inter-operabel.

Manchmal werde ich gefragt: „Roland: Cloud, Software, Digitalisierung. Wird Siemens jetzt ein Software-Unternehmen?“

Sie alle wissen inzwischen, was meine Antwort ist, oder?

Siemens verbindet die reale mit der digitalen Welt.

Wir sind ein Technologie-Unternehmen.

Wir stärken unser Hardware-Geschäft. Wir bauen unser Softwareportfolio aus. Wir bieten mehr und mehr digitale Services an. Und: mit Software machen wir Hardware intelligenter, effizienter, wertvoller.

Genau das haben wir bei einem Automobilhersteller gemacht, einem großen Kunden von uns. Darüber spreche ich jetzt mit meiner Kollegin Efrossini Tsouchnika. Sie leitet unser Geschäft für Industriesteuerungen.

[Für den Dialog mit Efrossini Tsouchnika siehe Aufzeichnung ab 1:08:16]

Efrossini! Ganz herzlichen Dank. Und zwar zweimal. Einmal dafür, dass Ihr mit unserem Automatisierungsgeschäft einen so starken Beitrag zum Umsatz und zum Gewinn macht. Aber auch, dass Ihr Euch nicht ausruht. An die Spitze kommen ist schwierig. An der Spitze bleiben, auch.

Es geht immer weiter, mit neuen Technologien, neuen Visionen. Eine solche Vision: Das industrielle Metaverse.

Viele denken beim Begriff Metaverse erst mal an Computerspiele. Bei Siemens arbeiten wir am industriellen Metaverse. Eine virtuelle Welt, die immer online ist. Dort werden Menschen zusammenarbeiten können, in Echtzeit. Wir werden in die digitale Welt eintauchen und mit Partnern auf der ganzen Welt Lösungen entwickeln. Lösungen aus der digitalen Welt – für die reale.

Unsere digitalen Zwillinge sind sehr wichtig für das industrielle Metaverse. Sie bilden die reale Welt ab. Jedes Detail: Temperatur, Schwerkraft, Geschwindigkeiten, Materialeigenschaften und Dutzende weiterer Variablen. Zum Beispiel in einer Fabrik. In der

Simulation erkennen wir Fehler früher und können sie beheben. Oder wir können auch mal was ausprobieren, ohne die Produktion in der Realität anzuhalten. Dazu brauchen wir etwa Sensoren, Edge-Technologie – Sie erinnern sich –, Cloud-Technologie. All das finden Sie im Siemens Xcelerator.

Wir und viele Partner arbeiten schon heute damit. Eine unserer neuesten Fabriken haben wir komplett digital geplant – und erst im zweiten Schritt in der realen Welt gebaut. Sie produziert jetzt 20% mehr.

Mit Nvidia haben wir uns zusammengetan, um das Arbeiten mit digitalen Zwillingen noch einfacher und intuitiver zu machen: durch foto-realistische Simulationen. Das erste Projekt ist ein Pilot gemeinsam mit BMW: Eine neue Fabrik für elektrische Fahrzeuge im ungarischen Debrecen.

Aber beim industriellen Metaverse geht es natürlich nicht nur um Produktion. Es wird uns neue Möglichkeiten eröffnen für Infrastruktur, Transportsysteme, die Gesundheitsversorgung.

* * *

Sie sehen schon, unsere Strategie geht nur auf mit den richtigen Technologien. Wir investieren in Innovation. Langfristig und nachhaltig.

Allein im Geschäftsjahr 2022 5,6 Milliarden Euro. In dieser Größenordnung soll es auch weitergehen. Aber wir schicken unsere Erfinderinnen und Erfinder natürlich nicht einfach für ein Jahr ins Labor – machen die Tür zu und hoffen, dass ihnen etwas einfällt. Wir hören unseren Kunden gut zu. Wir arbeiten mit Technologiepartnern und Startups. Wir arbeiten in Ökosystemen!

Denn wir brauchen neue Ideen, um neue Märkte zu erschließen. Märkte am Anfang der Wachstumskurve.

Siemens braucht beides: große, reife Geschäfte, die Gewinne abwerfen, die Cash Flow erzeugen.

Und kleine Geschäfte, die kräftig wachsen. Die Renditebringer von morgen.

Hier sind drei spannende Beispiele. Mit Wachstumsraten um 30%. Märkte, in die wir investieren. Übrigens, in allen drei Fällen geht es um Nachhaltigkeit:

Zuerst Elektromobilität. Dieser Markt wächst in den nächsten 5 Jahren durchschnittlich um rund 30% pro Jahr. Siemens hat viel anzubieten. Ladegeräte und die passende Infrastruktur für die Stromnetze. Denn die müssen intelligenter werden. Ein Beispiel. Wir haben gemeinsam mit unserem Kunden Ford eine Ladestation für den elektrischen Ford F-150 Lightning entwickelt. Mit dieser Station kann der Truck bei Stromausfällen ein Wohnhaus mit Energie versorgen. Ein weiteres Beispiel aus Amerika: Siemens Financial Services investiert mit Volkswagen in „Electrify America“. Das Unternehmen will die Zahl seiner Schnellladestationen bis 2026 mehr als verdoppeln auf 10.000.

Ein weiterer Markt am Anfang der Wachstumskurve, jährlicher Zuwachs 25 %: Indoor-Farming. Also Lebensmittelproduktion in geschlossenen Räumen – und damit meine ich nicht Gewächshäuser.

Unternehmen wie „80 Acres Farms“ stapeln kleine Beete übereinander. Da wachsen zum Beispiel Salate, Kräuter, Tomaten. Die Pflanzen werden geradezu verwöhnt: Sie bekommen optimale Bedingungen, Licht und Nährstoffe. Im Vergleich zum traditionellen Ackerbau lassen sich pro Quadratmeter 300-mal mehr Lebensmittel erzeugen. Die Pflanzen brauchen 95% weniger Wasser. Pestizide spart sich 80 Acres Farms ganz.

Das Startup möchte in ein paar Jahren Millionen Menschen ernähren. Um selbst schneller zu wachsen, investiert 80 Acres Farms von Beginn an in Automatisierung: Siemens liefert Stromversorgung, das Energie- und Gebäude-Management, die Industrieautomatisierung. Und ja – auch Edge Technologie.

Das Marktpotenzial allein für Automatisierung und Digitalisierung beträgt bei Indoor-Farming rund 3 Milliarden Euro.

Und noch ein Markt am Anfang einer Wachstumskurve: Batteriefertigung. Die Nachfrage wird bis 2030 jährlich um 30% wachsen. Das wird ein 400 Milliarden Dollar-Markt. Der Boom bei Elektrofahrzeugen ist inzwischen ein Boom der Batteriehersteller. Siemens ist für viele längst ein Partner. Northvolt zum Beispiel. Das Unternehmen baut derzeit in Schweden eine neue Giga-Fabrik für Lithium-Ionen-Batterien. Siemens unterstützt bei der Planung dieser Fabrik. Beim Bau der Produktionsanlagen. Bei der Automatisierung. Bei den Cloud-Technologien.

Drei Märkte am Anfang einer Wachstumskurve. Drei Märkte, in denen unsere Technologien gebraucht werden. Drei Märkte, in die wir investieren. Und es gibt noch mehr davon.

Dazu kommen reifere, größere Märkte, wie zum Beispiel die Halbleiterfertigung. Viele Länder wollen derzeit ihre eigene Produktion ausbauen. Kurzfristig erwarten wir, dass global etwa 70 neue Halbleiterfabriken entstehen werden. Der Markt, den wir mit unserem Angebot bedienen können, umfasst heute bereits rund 12 Milliarden Euro.

* * *

Siemens hat die richtigen Technologien, für Wachstumsmärkte.

Die richtige Strategie.

Das richtige Team.

Mehr als 300.000 Menschen, aus fast allen Ländern dieser Welt.

Vor einem Jahr habe ich bei der Hauptversammlung unseren Anspruch erklärt, stetig zu wachsen. Nicht nur als Unternehmen, sondern auch als Menschen, in all unseren Fähigkeiten. Bei Siemens nennen wir das „Growth Mindset“.

Haben Sie dieses Wachstum auch heute gesehen? Haben Sie es gespürt? Denken Sie an Michael Taylor. Er musste für sich eine neue Tür aufmachen. Er ist aus einer Welt der Zahlen in eine Welt mit Schweißmaschinen und Ölgeruch getreten. Denken Sie an Efrossini Tsouchnika. Ihr Geschäft verkauft traditionell kleine Boxen, die Fabriken steuern. Mithilfe von Edge-Geräten holt sie jetzt Künstliche Intelligenz in die Fabrikhallen.

Beide verbinden die reale mit der digitalen Welt.

Sie merken schon, bei Siemens verändert sich gerade viel.

Wir probieren mehr aus. Wir hören mehr zu. Wir finden mit unseren Kunden gemeinsam heraus, was sie brauchen. Wir geben einander mehr Raum für Experimente. Wir erlauben einander, mehr Verantwortung zu übernehmen. Wir erhöhen die Schlagzahl. Wir wachsen. Als Unternehmen.

Und als Menschen.

Bei Siemens kann ein Mensch wachsen, lernen, sich einbringen. Unabhängig von Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht oder anderen Merkmalen, die jeden von uns so einzigartig machen. Siemens ist ein vielfältigeres Unternehmen geworden – das macht uns stärker. Auch das ist Teil unseres Rahmenwerks DEGREE. Wir steigern zum Beispiel den Anteil von Frauen im Top-Management weiter. Unser Ziel von 30% bis 2025 haben wir schon fast erreicht.

Wir sprachen gerade übers Lernen. Bei Siemens lernen wir heute mehr als früher. Die Zahl der Lernstunden ist stark gestiegen: Um 32%, zwischen 2019 und 2022. Ein Viertel davon betrifft die digitale Transformation. In den Trainings geht es zum Beispiel um Cybersicherheit, künstliche Intelligenz, Datenanalytik, Cloud-Technologien, Sicherheit in der Fabrik und im Büro oder – verpflichtend für alle – Regeltreue, also „Compliance“. Und es geht darum, wie die Kolleginnen und Kollegen ihre Stärken besser erkennen und ausbauen – sich besser ins Team einbringen.

Übrigens mein Lieblingstraining: „Geschäftsmodelle in Ökosystemen“, also erfolgreich Geschäfte aufbauen und ausbauen, gemeinsam und im Austausch mit vielen Partnern.

Und was sagen meine Kolleginnen und Kollegen über Siemens? Lässt sich's hier gut arbeiten? Ist die Stimmung im Team gut? Passt das Gehalt? Macht's Spaß? Wir fragen regelmäßig nach: „Würdest Du einer Freundin oder einem Freund empfehlen, bei uns zu arbeiten?“

Aus den Antworten ergibt sich der sogenannte „Employee Net Promoter Score“. Vor drei Jahren lagen wir bei 10. Das ist schon recht gut. Als herausragend gilt ein Wert von über 30. Wir liegen jetzt bei 39.

Wie beliebt Siemens ist, merken wir auch bei den Bewerbungen. 2022 hatten wir so viele Bewerber wie noch nie: 3,2 Millionen in unserem Job-Portal, ein Plus von 30%. Und das in Zeiten, in denen Fachkräfte knapp sind!

Automatisierung. Software. Künstliche Intelligenz. Ja. Können wir. Machen wir. Aber: Siemens, das sind die Menschen.

* * *

Vor 175 Jahren sind wir in einem Hinterhof in Berlin gestartet. Heute sind wir ein globales Technologie-Unternehmen. Das Grundrezept hat sich über die lange Zeit gar nicht groß verändert: Wir helfen unseren Kunden, erfolgreich zu sein. Wir forschen, wir erfinden, wir entwickeln neue Technologien – und wir bringen sie erfolgreich an den Markt. Innovationen, die die Umwelt schützen. Innovationen, die den Alltag von Milliarden Menschen verbessern.

Seit über 175 Jahren erfinden wir dabei auch uns selbst stetig neu. Mit jeder Generation. Das ist die Konstante in unserer Geschichte.

Meine Kolleginnen und Kollegen, mein Vorstandsteam und ich, wir sind mittendrin: Wie Generationen vor uns, erfinden wir gemeinsam das Unternehmen neu. Wir probieren aus, wir lernen, wir wachsen. Mit neuen Technologien und neuen Arten der Zusammenarbeit.

Was wir heute schon sagen können:

Siemens verbindet die reale mit der digitalen Welt, wie kein anderes Unternehmen.

Siemens hilft Kunden auf der ganzen Welt, nachhaltiger zu werden.

Und, Siemens, das sind für mich 300.000 Kolleginnen und Kollegen, die unseren Kunden helfen, den Alltag von Milliarden Menschen zu verbessern.

Ich bedanke mich auch im Namen des Vorstands bei allen Siemensianerinnen und Siemensianern für Ihre ausgezeichnete Arbeit und Ihren, Euren tollen Einsatz!

Was bedeutet das für Sie, unsere Eigentümerinnen und Eigentümer?

Siemens wächst. Siemens wächst profitabel. Siemens steigert seine Widerstandsfähigkeit.

Kurzum: Siemens ist eines der besten Technologie-Investments.

Denn wir haben:

Die richtige Strategie.

Die richtigen Technologien.

Und das richtige Team.

Vielen Dank!