

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kolleginnen, liebe Kollegen!

Vorstellung Verein

Der Verein von Belegschaftsaktionären in der Siemens AG, für den ich sprechen darf, engagiert sich seit seiner Gründung 1994 für Nachhaltigkeit und langfristige Belange der Mitarbeiter. Seit den Abspaltungen vertreten wir auch die Kolleginnen von Siemens Healthineers und Siemens Energy. Einzelheiten dazu können Sie auf unserer Homepage www.UnsereAktien.de nachlesen.

Vorstellung Redner

Mein Name ist Alexander Heider, ich bin seit über 30 Jahren bei der Siemens AG involviert, im Moment in der Altersteilzeit, d.h. im Unruhestand, und seit Dezember 2025 auch Vorsitzender des Vereins der Belegschaftsaktionäre.

Fragen zur Wirtschaftlichen Entwicklung

Siemens Healthineers hat in erneut schwierigen Zeiten seine wirtschaftlichen Ziele erreicht. Aus unserer Sicht ist das - trotz gesteigerter Internationalisierung - auch dem Bekenntnis zum Standort Deutschland zu verdanken, weil sich dadurch Entscheidungen vereinfachten und Abläufe resilient gestalten lassen. Das Bekenntnis zu Wertschöpfungen in Deutschland hat sich in unruhigen Zeiten als richtig herausgestellt. Das ist ein Verdienst des Managements, für das wir uns bedanken.

Aber: viele von uns haben die letzten Jahre als sehr herausfordernd erlebt – Integrationsphase von Varian, Kostendruck, China-Volumenrückgang in

Diagnostik, Umstrukturierungen. Trotzdem haben Sie 2025 wieder ein starkes Ergebnis abgeliefert, die Aktie hat sich erholt und die Stimmung im Unternehmen ist deutlich besser als noch 2023/2024.

Allerdings bereiten uns die Absichten der Siemens AG den Bereich Healthineers zu dekonsolidieren einige Kopf- und Bauchschmerzen! Wie beurteilen Sie die Ankündigung der Siemens AG, Siemens Healthineers zu dekonsolidieren bezüglich

a. Rating / Kapitalbeschaffung:

Werden sich das Rating oder die Zinslasten dadurch ändern?

b. Tradition (seit 1934 Siemens-Reiniger!) und Mitarbeiterbindung:

Wird es - zumindest in schwierigen Zeiten - einen gemeinsamen Recruitingpool mit z.B. der Siemens AG geben?

c. Welche Synergien haben wir zur Siemens AG?

Werden diese gepflegt oder weiter ausgebaut? (Stichwort KI)

d. Welche Merkmale sollen die neuen Eigentümer haben?

Welche Rolle werden Investmentfonds spielen? Welche Rolle weisen Sie Mitarbeitern als Miteigentümer zu?

Namenslizenzgebühren

Das führt auch direkt zur nächsten Frage, die Namenslizenzgebühren und die strukturellen Konzernumlagen betreffend:

- a. Wie hoch waren diese Posten im GJ 24/25?
- b. Wie hoch werden diese Kosten nach der Dekonsolidierung sein?
- c. Welchen Marketingvorteil verbinden Sie mit dem Prefix „Siemens“?

Nachwirkungen Kauf von Varian

Precision Therapy wächst aktuell am stärksten, das ist sehr erfreulich. Varian ist also erfolgreich integriert, allerdings sind die Zinsaufwendungen dafür erneut gestiegen und betrugen im GJ 2025 606 Mio Euro, der Umsatzerlös der Geschäfte von Varian hingegen offensichtlich nur 137 Mio Euro.

- a. Wie ist ihre merkantile Betrachtung des Kaufs unter diesem Aspekt?
- b. Machen steigende Zinsen gar eine Neubewertung der Varian-Akquisition erforderlich?
- c. Und wann ist mit einem Brake Even Point (Zinslasten=Ergebnis) bei der Varian-Akquisition zu rechnen?

EPS-Wachstum und "Transition"-Phase

In Ihren Folien haben Sie das EPS-Wachstum (Earnings per Share) für 2026 auf null gesetzt und bezeichnen es als **"Transition"-Phase**.

- a. Was sind die Ursachen für die Stagnation?
- b. Was muss sich wie ändern, um die späteren Wachstumserwartungen der Mittelfrist-Guidance (double-digit EPS-Wachstum ab 2027) erfüllen?
- c. Wie hoch schätzen Sie den tatsächlichen Nettodruck auf die Marge ein?

"Interventual Oncology":

Jetzt noch etwas Technik. In der aktuellen JP Morgen-Präsentation sprechen Sie auch von **"Interventual Oncology"**.

- a. Wie ordnen Sie unsere „**Precision Therapy**“ im Vergleich zum **CyberKnife** des US-Herstellers Accuray ein?
- b. Warum haben wir nicht überall das Standing, das uns bei der Behandlung von Hirntumoren zugestanden wird?
- c. Was sind die Unterschiede bei den Methoden von Varian und Accuray?

Wettbewerber im Segment Imaging

Wir gehören in diesem Segment sicher zu den Besten aber es werden nach unserem Gefühl zunehmend Ausschreibungen von GE HealthCare gewonnen.

- a. Sehen Sie einen technischen Entwicklungsbedarf im Segment Imaging?
- b. Wie können wir in diesem Segment ein vergleichbares Wachstum wie bei Precision Therapy auslösen?

Elevating Healthcare AI to the next level

Können Sie die aktuelle und die geplante **Rolle der KI** („Elevating Healthcare AI to the next level“) näher erläutern?

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Ihre Wertschätzung für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist richtig und auch glaubwürdig. Und wir alle wissen, ohne deren Engagement und Kreativität gäbe es keinen Erfolg.

In vielen Teams – besonders in Diagnostik, Ultraschall-Entwicklung, Field Service und Projektabwicklung – arbeiten wir weiterhin am Limit. Hohe Projektbelastung, knappe Deadlines und der Fachkräftemangel sind spürbar. Wir Belegschaftsaktionäre bedanken uns bei den Kolleginnen und Kollegen für ihren Fleiß und ihre Einsatzbereitschaft. Hier erneut die Fragen zur Beteiligung am Erfolg:

- a. Können Sie uns zusagen, dass die Personalplanung 2026/2027 realistischer an die tatsächlichen Auftrags- und Entwicklungsvolumen angepasst wird und nicht nur an kurzfristigen Kostenquoten hängt?
- b. In Standorten wie Kemnath (Halcyon-Produktion), Forchheim (Ultraschall), Erlangen oder München fragen sich viele Kollegen:
Wie sicher sind unsere Arbeitsplätze langfristig?
Was sind Ihre Aussagen zu Standortsicherheit und Investitionen in Deutschland?
- c. Wie hoch ist der Beteiligungswert für die Mitarbeiter im GJ 2025?
- d. wie sieht es mit den variablen Anteilen aus, wenn Segmente wie Diagnostik weiterhin unter China-Druck stehen?
- e. Wie stellen Sie sicher, dass der Beteiligungswert nicht unter die 100%-Marke fällt?

Frage zum HV-Format

- a. Sind Sie nicht auch der Meinung, dass die Siemens Healthineers AG in der Lage ist - wie wir Belegschaftsaktionäre - die Jahreshauptversammlung als Hybridveranstaltung durchzuführen?
- b. Ist es ein Ziel zu Präsenzveranstaltungen zurückzukehren?

Unser Abstimmungsverhalten

- für die Punkte 2, 3.1 bis 3.4., 4.1 bis 4.21, 5.1 und 5.2, sowie 8 bis 11 stimmen wir mit JA

- beim Punkt 6, Vergütungsbericht, stimmen wir mit einem NEIN.

Wir gönnen den Vorständen eine Beteiligung am Erfolg, aber sind der Meinung die Vergütung sei im Verhältnis der Mitarbeitergehälter deutlich zu hoch.

- beim Punkt 7, der Änderung von § 17 Abs. 2 der Satzung zur Einführung einer einfachen Kapitalmehrheit für Hauptversammlungsbeschlüsse, stimmen wir ebenfalls mit einem klaren NEIN.

Wir beharren auf der einfachen Mehrheit und lehnen das Bestimmt-Werden von einer wie auch immer gearteten Kapitalmehrheit kategorisch ab.

Schlußwort

Wir wünschen den Kolleginnen und Kollegen weiterhin viel Erfolg bei Ihrer Arbeit weltweit an den drängendsten Fragen der Gesundheitsfür- und -vorsorge! Sie helfen dabei, die Welt gesünder zu machen!!

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserer Arbeit und Ihre Aufmerksamkeit