

Sehr geehrte Damen und Herren,
werte Familie Siemens,
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. Mehr können Sie auf unserer Homepage www.UnsereAktien.de nachlesen.

Vorstellung Redner

Mein Name ist Alexander Heider, ich bin seit über 30 Jahren in der Siemens AG als Produkt- und Systemmanager unter anderem im UGS-Merger-Team involviert gewesen, im Moment in Altersteilzeit, d.h. im Unruhestand, und seit Dezember 2025 auch Vorsitzender des Vereins der Belegschaftsaktionäre.

Danke sagen

Wir freuen uns über die diesjährige Jahreshauptversammlung in Präsenz. Das war eine Forderung von uns Belegschaftsaktionären seit Jahren.

Die Siemens AG und ihre Beteiligungen haben in weiterhin unruhigen Zeiten erneut ein hervorragendes Ergebnis abgeliefert. Von unserer Seite dafür ein großes Dankeschön an alle Kolleginnen und Kollegen aus dem „Team Siemens“, die das erwirtschaftet haben.

Danke auch an Herrn Dr. Thomas und Matthias Rebellius für das in den letzten Jahrzehnten Geleistete und entsprechendes Fortune für Frau Bienert bei Ihren neuen Aufgaben!

Wirtschaftliche Entwicklung

Wir stehen hinter der Strategie, innovative Software-Lösungen zu entwickeln und auszubauen. Wir unterstützen die Idee, dass Software und Hardware, jeweils mit wichtigen Alleinstellungsmerkmalen, sich gegenseitig stärken. Das alles ist bis jetzt sehr gut entwickelt worden, und zwar so gut wie es keine anderen Wettbewerber wie z.B. Rockwell oder Schneider Electric oder auch Inovance zurzeit hinbekommen (aber hier nicht schlafende Drachen aufwecken!). Auf der Messe SPS 2025 in Nürnberg waren bereits erste Lösungen zu sehen und hier heute Vormittag weitere tolle Beispiele!

ABER: Zu welchem Preis? Substanz verkauft (Innomotics), Tafelsilber auf den Markt gebracht (Siemens Healthineers). Und dafür z.B. Altair zu einem völlig überzogenen Preis erworben, dessen ehemalige Eigentümer jetzt „fliehen“ (siehe NZZ Market letzte Woche)? Hier ganz klare Fragen:

- Wie viele der 5 größten Anteilseigner von Altair, die zugleich Führungskräfte waren, sind noch an Bord?
- Wie viele Mitarbeiter in Summe vor allem aus dem F&E-Bereich haben Altair seit dem Closing verlassen?

PS.: Das war bei UGS damals gaaanz anders! (Danke an Tony Himmerlgarn, Zvi Feuer und viele andere von UGS für mehr als 15 Jahre Engagement bei der Siemens AG!)

Zudem: Bevor Sie weitere Zukäufe ins Auge fassen, integrieren Sie doch erstmal diese beiden letzten „dicken Fische“. Denn wie steht es mit der Integration der vielen neuen SW-Angebote in die „ONE Sales Fabric“, Stichwort Xcelerator:

- Wie geht das voran? V.a. die Integration von Altair-Lösungen??
- Wann sind erste Angebote nicht nur zu sehen, sondern vor allem zu kaufen? schon in Hannover 2026, oder auf der SPS 2026??

Personalrestrukturierungen

Ein massiver Anstieg bei Personalrestrukturierungskosten auf 356 Mio € trotz erneut starkem Gewinn, diese vor allem in China, aber auch in Deutschland!

Auf der einen Seite jede Menge Ankündigungen bzw. Angebote zur „schönen neuen Welt“, und dann mehr als 700 Personen im „Sales“ allein in der Region Deutschland abbauen, d.h. mehr als 20%?!?!

War das nur ein Einkürzen im Backoffice, und sollte die Mannschaft nicht sogar verdoppelt werden (Dr. Thomas auf der Analysten-Konferenz)? – Ich sehe das anders, denn ich kenne einige dieser Kolleginnen und Kollegen persönlich, das sind gestandene Vertriebsleute oder sogar Applikations-Ingenieure!!

Rücken wir damit näher zum Kunden? Viele unsere Kunden kennen uns mehr als Partner, ja häufig sogar strategischen Partner, und nicht nur als Lieferanten. Da muss man den Kunden unterstützen können, nicht nur mit Geld durch Siemens Financial Service, was ja auch gut und richtig ist, sondern auch mit Man- oder gerne auch Womenpower für more „Made in Germany“!

Also, mit wieviel mehr Umsatz und vor allem Ebit in der RC-DE rechnen Sie? Oder nehmen Sie sogar einen Rückgang in einer der stärksten Geschäftsregionen der Siemens AG in Kauf?

Thema KI-Hype

Wir stimmen zu, KI verändert die Welt, gerade heute, und in einem massiven Tempo. Team ONE Tech Siemens definiert das Thema mit, und zwar ganz vorne dran, Stichwort „Industrial Metaverse“.

Es ist ja schön und gut, dass wir beschreiben, was es da alles geben soll, und was möglich ist. Aber wo beschreiben Sie das WOZU Hr. Dr. Busch? Und zwar nicht nur für die Kunden, sondern auch für unsere Beschäftigten!

Das Wozu bei dem spezifischen Kunden, nicht nur beim Endkunden wie PepsiCo, sondern auch beim mittelständischen Maschinenbauer, was hat dieser davon? Und wer unserer Beschäftigten kann was dazu beitragen und wie ist er, ist sie eingebunden? Oder nimmt mir die Anwendung der KI gar den Job weg? Das fragen sich z.B. die Service- und Applikationsleute, deren Know-how in ihrem Kopf/in ihren Unterlagen sitzt und welches diese jetzt in eine KI-unterstützte Serviceplattform einbringen sollen?!? Dabei generiert diese KI nur einen wissenslogistischen Vorteil aber keinen Zuwachs an Expertenkompetenz oder gar Kreativität zur Problemlösung! Die kritische Weiterentwicklung und Begleitung der KI braucht fähige Köpfe. Diese dürfen nicht weggekürzt oder eingebremst werden um eines vorübergehenden Ergebnisvorteils willen!!

Das werden wie im gezeigten Beispiel aus dem GWE die entscheidenden Komponenten sein, die zum Erfolg beitragen. Bitte hier DEUTLICH nachlegen und wirklich jeden Einzelnen in unserem Team ONE Tech Siemens motivieren und mitnehmen!

Stichwort Ausgliederitis

Manche Vertreter von Anlageinstituten fordern wieder, Mobility oder zumindest Teile davon, zu verkaufen und den Erlös daraus an die Aktionäre der Siemens AG auszuschütten. Im Sinne einer nachhaltigen Unternehmensentwicklung lehnen wir das entschieden ab.

Der Marke Siemens tut es gut, dass sie in der weltweiten Öffentlichkeit mit umweltschonender innovativer Verkehrstechnik in Verbindung gebracht wird. Vor allem aber ist Mobility für uns das Muster-Anwendungsbeispiel für die Kompetenz des Unternehmens, Hardware und Software sowie reale Welt und virtuelle Welt zusammenzubringen und passende strategische Lösungen bereitzustellen. Zudem bringt es stabile Ergebnisse trotz hoher Investitionen wie z.B. das Werk in Allach. Mobility ist somit ein Musterbeispiel dafür, dass ein Geschäft auch innerhalb des Konzerns erfolgreich weiterentwickelt werden kann, wie heute Vormittag gezeigt.

Mobility ist für uns integraler Bestandteil der ONE Tech Company Strategie
[Unterstützen Sie das bitte weiter so Hr. Dr. Busch!](#)

Abspaltung Siemens Energy versus Verbundgeschäft

Siemens Energy ist ja schon zu großen Teilen „raus“ aus der Siemens AG. Jedoch: Auf der Analystenkonferenz zeigten die verantwortlichen Manager wie z.B. Tony Himmelgarn Anwendungen von Altair-Software bei Turbinen. Vasi Philomin zeigte auf, wie man KI einsetzen kann bei Smart Infrastructure und Data Centern. Und bei KI-Fabriken geht, wie Fr. Gratzke beeindruckend zeigte, „der Punk ab“: viermal höherer Bedarf als bei Data Centern!

Deswegen muss die Frage erlaubt sein:

- Wie arbeiten wir mit Siemens Energy in diesen Feldern zusammen?
die Siemens AG ist mittlerweile dort „Fremdlieferant“!
- Und wenn ja, mit welchem Erfolg sprich Umsatz?

Dekonsolidierung Siemens Healthineers

Auch wenn es wenig Synergien zum Geschäft der Siemens AG gibt, auch nicht bei KI-Themen, die stabilen Ergebnisbeiträge tun unserer Marge sehr wohl sehr gut.

Abschließend kann man feststellen, dass es begrüßenswerte Praxisbeispiele gibt, wie z.B. Wechsel von Beschäftigten in Berlin oder auch Erlangen von und zur Siemens AG und dass es für Firma und Mitarbeiter vorteilhaft erscheint, innerhalb der „Familie“ Siemens zu bleiben. Das ist gut für den Namen Siemens und für die Motivation der Beschäftigten.

Stichwort Hardware

Auf der SPS 2025 sogar ausgestellt: „value for money“-Produkte der Baureihe SIMATIC S7-1200 G2, d.h. cost/performance optimierte Geräte. Ja, genau richtig, dem chinesischen Wettbewerber Inovance die Stirn bieten! Ein explizites Dankeschön deswegen an die KollegInnen in Amberg und Chengdu für diese fruchtbare und sehr effiziente Zusammenarbeit!!

Allerdings soll das nur für den chinesischen Markt gedacht sein, deren Maschinen aber dann doch nach Europa geliefert werden?!?

Hr. Dr. Busch: Europäische Maschinenbauer wollen und brauchen diese Geräte ebenso – vielmehr ist es nur fair, diese Produkte auch ihnen verfügbar zu machen. Sie sind weniger Konkurrenz denn Ergänzung in unserem Portfolio! Und immer noch besser, als dass sich Inovance im Markt hier in Europa breitmacht und dann unsere performanteren und profitableren Geräte hier ersetzt.

Deswegen: wie gehen Sie hier weiter vor bezüglich Vertrieb und Support in Europa?

Mitarbeiterbeteiligung

Frau Bienert, machen Sie es doch möglich, den vollen steuerlichen Freibetrag von 2.000 EUR auch für das Standardprogramm der Aktienbeteiligung nutzen zu können.

Unser Abstimmungsverhalten

Wir stimmen in den meisten Punkten dem Vorschlag der Verwaltung zu. Allerdings verweigern wir in folgenden Punkten die Zustimmung:

Beim Tagesordnungspunkt **3.4** stimmen wir der Entlastung von Hr. Cedrik Neike **NICHT** zu. Der Grund ist der sehr kostspielige Zukauf der Fa. Altair trotz Rückgang des Umsatzes und dramatischen Gewinneinbruchs. Parallel dazu dann massive Personalreduzierungen und Einsparungen.

Beim Tagesordnungspunkt **6**, Vergütungsbericht, stimmen wir ebenfalls 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.

Und zum Tagesordnungspunkt **8**, dem Thema virtueller Hauptversammlung haben wir einen **Gegenantrag** gestellt.

Schlußwort

Wir wünschen den Kolleginnen und Kollegen aus dem Team ONE Tech Siemens weiterhin viel Erfolg bei Ihrer Arbeit an der Mitgestaltung der „neuen“ Welt, dem Industrial Metaverse, zum Wohl unserer Kunden.

Herzlichen Dank für Ihr Interesse an unserer Arbeit und Ihre Aufmerksamkeit. Wir sind gespannt auf die Antworten auf unsere Fragen.