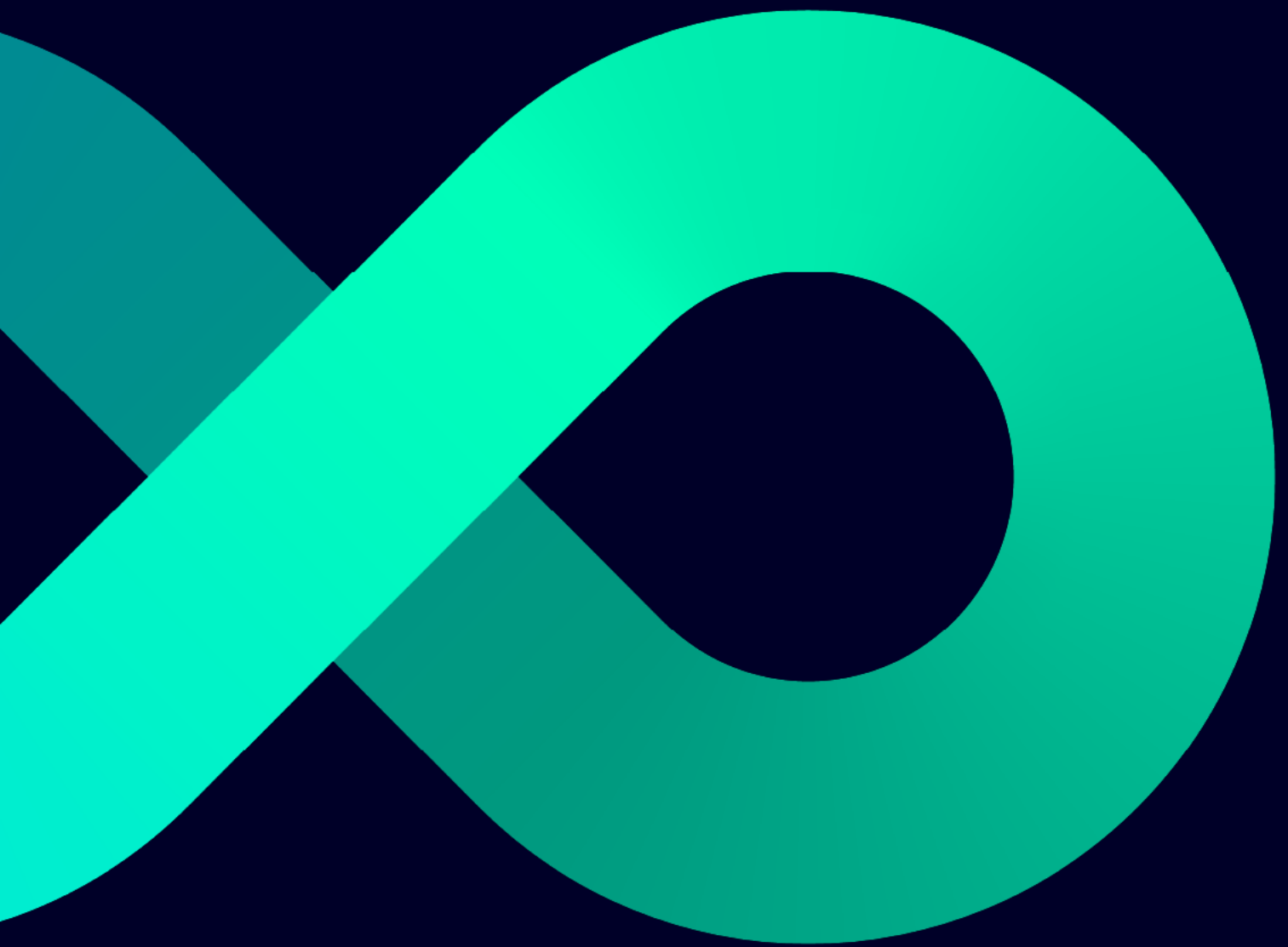


Report 4 You

für das Geschäftsjahr 2025



SIEMENS

Berichtsverzeichnis

Zusammengefasster Lagebericht
Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Zusammengefasster Lagebericht

für das Geschäftsjahr 2025



SIEMENS

	Zusammengefasster Lagebericht
3	1. Organisation des Siemens-Konzerns und Grundlagen der Berichterstattung
4	2. Finanzielles Steuerungssystem
4	2.1 Wachstum der Umsatzerlöse
4	2.2 Profitabilität und Kapitaleffizienz
4	2.3 Kapitalstruktur
4	2.4 Liquidität und Dividende
5	2.5 Berechnung des EPS pre PPA und des ROCE
6	3. Segmentinformationen
6	3.1 Segmentübergreifende wirtschaftliche Rahmenbedingungen
6	3.2 Digital Industries
8	3.3 Smart Infrastructure
10	3.4 Mobility
11	3.5 Siemens Healthineers
12	3.6 Siemens Financial Services
13	3.7 Überleitung Konzernabschluss
15	4. Ertragslage
15	4.1 Auftragseingang und Umsatzerlöse nach Regionen
16	4.2 Ergebnis
16	4.3 Forschung und Entwicklung
18	5. Vermögenslage
19	6. Finanzlage
19	6.1 Kapitalstruktur
20	6.2 Cashflows
22	7. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage
24	8. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken
24	8.1 Prognosebericht
26	8.2 Risikomanagement
27	8.3 Risiken
33	8.4 Chancen
34	8.5 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems
37	9. Siemens AG
37	9.1 Ertragslage
38	9.2 Vermögens- und Finanzlage
39	9.3 Erklärung zur Unternehmensführung
40	10. Übernahmerelevante Angaben (nach § 289a und § 315a HGB) sowie erläuternder Bericht
40	10.1 Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals
40	10.2 Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen
40	10.3 Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung
40	10.4 Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen
42	10.5 Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen
42	10.6 Sonstige übernahmerelevante Angaben
43	11. Nachhaltigkeitsbericht

1. Organisation des Siemens-Konzerns und Grundlagen der Berichterstattung

Siemens ist ein in nahezu allen Ländern der Welt aktiver Technologiekonzern. Unsere Schwerpunkte liegen auf den Gebieten Automatisierung und Digitalisierung in den Prozess- und Fertigungsindustrien, smarte Infrastruktur für Gebäude und dezentrale Energiesysteme, intelligente Mobilitätslösungen für den Schienenverkehr sowie Medizintechnik und digitale Gesundheitsdienstleistungen.

Der Siemens-Konzern umfasst die Siemens Aktiengesellschaft (Siemens AG), eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts, als Muttergesellschaft und ihre Tochterunternehmen. Der Sitz unseres Unternehmens befindet sich in Deutschland, mit der Konzernzentrale in München. Zum 30. September 2025 beschäftigte der Konzern auf fortgeführter und nicht fortgeführter Basis rund 318.000 Mitarbeiter (aus Gründen der leichten Lesbarkeit wird die männliche Form verwendet, sie steht stellvertretend für Personen jeglichen Geschlechts).

Zum 30. September 2025 hatte Siemens die folgenden berichtspflichtigen Segmente: **Digital Industries, Smart Infrastructure, Mobility** und **Siemens Healthineers**, die zusammen als Industrielles Geschäft berichtet werden, sowie **Siemens Financial Services (SFS)**, das die Aktivitäten unserer industriellen Geschäfte unterstützt und gleichzeitig eigene Geschäfte mit externen Kunden betreibt.

Unsere berichtspflichtigen Segmente können miteinander in Geschäftsbeziehungen stehen, die zu entsprechenden Auftragseingängen und Umsatzerlösen führen. Diese Auftragseingänge und Umsatzerlöse werden auf Konzernebene konsolidiert.

2. Finanzielles Steuerungssystem

2.1 Wachstum der Umsatzerlöse

Zu Beginn des Geschäftsjahres 2026 gaben wir eine Aktualisierung des Siemens Financial Frameworks (ohne Siemens Healthineers) bekannt. Wir streben ein mittelfristiges Umsatzerlöswachstum von 6% bis 9% pro Jahr auf vergleichbarer Basis an. Zur Steuerung des Wachstums unserer Umsatzerlöse verwenden wir als zentrale Messgröße das vergleichbare Wachstum. Es zeigt die Entwicklung in unserem Geschäft ohne die Berücksichtigung von Währungsumrechnungseffekten, die aus dem von uns nicht beeinflussbaren externen Umfeld resultieren, sowie ohne Portfolioeffekte, die sich aus Geschäftsaktivitäten ergeben, die entweder neu oder nicht länger Bestandteil des jeweiligen Geschäfts sind.

Währungsumrechnungseffekte sind der Unterschiedsbetrag zwischen den Umsatzerlösen der Berichtsperiode zu Wechselkursen der Berichtsperiode abzüglich der Umsatzerlöse der Berichtsperiode zu Wechselkursen der Vergleichsperiode. Um die prozentuale Veränderung zum Vorjahr zu berechnen, wird dieser absolute Unterschiedsbetrag durch die Umsatzerlöse der Vergleichsperiode geteilt. Ein Portfolioeffekt entsteht im Fall einer Akquisition beziehungsweise einer Desinvestition und wird als Veränderung der Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich berechnet, die in Zusammenhang mit der Transaktion stehen. Um die prozentuale Veränderung zu berechnen, wird dieser absolute Unterschiedsbetrag durch die Umsatzerlöse der Vergleichsperiode geteilt. Jegliche Portfolioeffekte werden für die zwölf Monate nach der betreffenden Transaktion ausgenommen; danach spiegeln sowohl der laufende Berichtszeitraum als auch die vergangenen Berichtszeiträume die Portfolioveränderung vollständig wider. Die gleiche Vorgehensweise verwenden wir auch für die Berechnung von Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekten beim Auftragseingang.

2.2 Profitabilität und Kapitaleffizienz

Im Rahmen des Siemens Financial Framework haben wir für unsere industriellen Geschäfte mittelfristige Ergebnismargenbänder festgelegt, die auch die Ergebnismargen der jeweiligen wesentlichen Wettbewerber berücksichtigen. Die Ergebnismarge ist definiert als Ergebnis des jeweiligen Geschäfts, geteilt durch seine Umsatzerlöse.

Bei unseren industriellen Geschäften entspricht das Ergebnis einem um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die nicht im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, angepassten EBITA.

Die Margenbänder wurden wie folgt festgesetzt:

	Margenband
Digital Industries	17 - 23%
Smart Infrastructure	16 - 20%
Mobility	10 - 13%
Siemens Financial Services (ROE nach Steuern)	15 - 20%

Die Kapitaleffizienz von SFS messen wir mit der in der Finanzdienstleistungsbranche üblichen finanziellen Kennzahl Eigenkapitalrendite (Return on Equity, ROE) nach Steuern. Diese ist definiert als das Ergebnis von SFS (nach Steuern), bezogen auf das SFS durchschnittlich zugeordnete Eigenkapital.

Zentrale Messgröße für die Steuerung des Ergebnisses und der Profitabilität auf Konzernebene: Der Gewinn nach Steuern ist der Haupteinflussfaktor auf das unverwässerte Ergebnis je Aktie für den Gewinn nach Steuern (EPS) sowie auf das unverwässerte Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation (Purchase Price Allocation) (EPS pre PPA), das wir in unserer Kapitalmarktkommunikation verwenden. Es ist definiert als EPS, angepasst um Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, und um damit in Verbindung stehende Ertragsteuern. Wie EPS enthält EPS pre PPA das auf die Aktionäre der Siemens AG entfallende Ergebnis. Wir streben beim EPS pre PPA hohe einstellige jährliche Wachstumsraten über einen mittelfristigen Zyklus an.

Wir streben an, mit dem von unseren Aktionären und Kreditgebern zur Verfügung gestellten Kapital profitabel und so effizient wie möglich zu arbeiten. Zur Steuerung unserer Kapitaleffizienz haben wir im Siemens Financial Framework die Kapitalrendite (Return on Capital Employed, ROCE) als zentrale Messgröße festgelegt. Wir streben an, einen ROCE zwischen 15% und 20% über einen mittelfristigen Zyklus zu erreichen.

2.3 Kapitalstruktur

Eine nachhaltige Entwicklung der Umsatzerlöse und des Ergebnisses wird durch eine solide Kapitalstruktur unterstützt. Daher ist es im Rahmen des Siemens Financial Framework für uns von zentraler Bedeutung, einen breiten Kapitalmarktzugang über verschiedene Fremdfinanzierungsmittel und die Fähigkeit zur Bedienung unserer Finanzschulden im Zeitablauf sicherzustellen. Als zentrale Messgröße zur Steuerung der Kapitalstruktur verwenden wir den Quotienten aus der Industriellen Nettoverschuldung und dem EBITDA (fortgeführte Aktivitäten). Diese finanzielle Messgröße gibt den ungefähren Zeitraum in Jahren an, der benötigt würde, um die Industrielle Nettoverschuldung durch Gewinne aus fortgeführten Aktivitäten, ohne Berücksichtigung von Zinsen, Steuern und Abschreibungen, zurückzuzahlen. Wir streben einen Quotienten von bis zu 1,5 an.

2.4 Liquidität und Dividende

Wir wollen unseren Aktionären auch weiterhin eine attraktive Rendite bieten. Dazu haben wir im Rahmen des Siemens Financial Framework festgelegt, jedes Jahr eine Dividende je Aktie auszuschütten, die über jener des Vorjahres, mindestens aber auf dem gleichen Niveau liegt.

Wie in der Vergangenheit beabsichtigen wir, die Dividendenausschüttung aus dem Free Cash Flow zu finanzieren. Unsere zentrale Messgröße zur Einschätzung unserer Fähigkeit, Zahlungsmittel zu generieren – und letztlich Dividenden zu zahlen –, ist die Cash Conversion Rate des Siemens-Konzerns. Sie ist definiert als Verhältnis von Free Cash Flow (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten) zum Gewinn nach Steuern. Wir streben für die Cash Conversion Rate einen Wert von 1, abzüglich der jährlichen vergleichbaren Wachstumsrate der Umsatzerlöse des Konzerns, über einen mittelfristigen Zyklus an.

Auf der Hauptversammlung wird der Vorstand in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat vorschlagen, den Bilanzgewinn der Siemens AG des Geschäftsjahres 2025 folgendermaßen zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 5,35 € für jede am Tag der Hauptversammlung für das abgelaufene Geschäftsjahr dividendenberechtigte Stückaktie und Gewinnvortrag des verbleibenden Differenzbetrags. Die Zahlung dieser vorgeschlagenen Dividende ist abhängig von der Zustimmung der Siemens-Aktionäre auf der Hauptversammlung am 12. Februar 2026. Die Dividende für das Vorjahr betrug 5,20 € je Aktie.

2.5 Berechnung des EPS pre PPA und des ROCE

Berechnung des EPS pre PPA

(in Mio. €, Anzahl der Aktien in Tsd., Ergebnis je Aktie in €)	Geschäftsjahr	
	2025	2024
Gewinn nach Steuern, der auf Aktionäre der Siemens AG entfällt	9.620	8.301
Plus: Darin enthaltene Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden – auf Aktionäre der Siemens AG entfallend	725	659
Minus: Damit in Verbindung stehende Ertragsteuern	-181	-165
(I) Angepasster Gewinn nach Steuern, der auf Aktionäre der Siemens AG entfällt	10.163	8.795
(II) Gewichteter Durchschnitt im Umlauf gewesener Aktien	785	789
(I) / (II) EPS pre PPA	12,95	11,15

Berechnung des ROCE

(in Mio. €)	Geschäftsjahr	
	2025	2024
Gewinn nach Steuern	10.387	8.992
Minus: Übriges Zinsergebnis ¹	-1.106	-1.020
Plus: Übriges Zinsergebnis SFS	997	1.004
Plus: Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (netto)	37	76
Minus: Zinsanpassungen (nicht fortgeführte Aktivitäten)	–	–
Minus: Steuern auf Zinsanpassungen (Pauschalsteuersatz 30%)	22	-18
Plus: Bestimmte Akquisitionseffekte aus Varian (nach Steuern) ²	245	247
(I) Gewinn vor Zinsen nach Steuern	10.581	9.281
(II) Durchschnittlich eingesetztes Kapital	59.555	48.547
(I) / (II) ROCE	17,8%	19,1%

¹ Die Position Übriges Zinsergebnis umfasst im Wesentlichen die Zinsaufwendungen auf Konzernschulden, Zinsen von mit diesen in Zusammenhang stehenden Sicherungsgeschäften und Zinserträge aus Konzernvermögenswerten.

² Wirkungen aus der Kaufpreisallokation für Varian Medical Systems, Inc. (Varian) umfassen die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte sowie die jeweils damit in Verbindung stehenden Ertragsteuern.

Zur Ermittlung des ROCE in Zwischenberichtsperioden wird der Gewinn vor Zinsen nach Steuern annualisiert. Das durchschnittlich eingesetzte Kapital errechnet sich als Durchschnitt der jeweiligen Werte zu den Quartalsstichtagen im Betrachtungszeitraum.

Berechnung eingesetztes Kapital

Summe Eigenkapital
Minus: Geschäfts- oder Firmenwert und sonstige immaterielle Vermögenswerte aus der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb von Varian
Plus: Langfristige Finanzschulden
Plus: Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden
Minus: Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente
Minus: Handelbare kurzfristige zinstragende Schuldinstrumente
Minus: Beizulegender Zeitwert von Währungs- und Zinssicherungen von kurz- und langfristigen Finanzschulden
Plus: Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
Minus: SFS-Finanzschulden
Plus: Anpassungen aus zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten
Minus: Anpassungen für latente Steuern auf kumulierte versicherungsmathematische Nettogewinne/-verluste aus Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen
Eingesetztes Kapital (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten)

3. Segmentinformationen

3.1 Segmentübergreifende wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die Weltwirtschaft stand im Kalenderjahr 2025 im Zeichen handelspolitischer Turbulenzen. Die neue US-Administration setzte eine protektionistische Wirtschaftspolitik durch, die zu spürbar höheren Zöllen auf Importe aus der EU, China und weiteren Ländern führte. Nach kurzfristigen, temporären Vorzieheffekten im ersten Halbjahr dämpften die neuen Handelsbarrieren die globale Nachfrage und Produktion im zweiten Kalenderhalbjahr 2025. Das weltweite reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) dürfte um rund 2,7% zugenommen haben, nach 2,8% im Vorjahr. Dabei haben insbesondere auch Investitionen im Zusammenhang mit künstlicher Intelligenz (KI) und staatliche Investitionen die Weltwirtschaft unterstützt. Außerdem haben in vielen Regionen die Zentralbanken ihre Geldpolitik leicht gelockert.

Dies wurde möglich, da die Inflationsrate weiter moderat zurückging, wobei sie aber über dem Zielwert vieler Zentralbanken blieb. Während die US-Notenbank angesichts befürchteter zollbedingter Preisanstiege lange an ihrer restriktiven Linie festhielt und erst gegen Jahresende ihren Zinssenkungszyklus begann, senkte die Europäische Zentralbank (EZB) ihren Leitzins schrittweise weiter auf 2,0%.

Die USA verzeichneten im Kalenderjahr 2025 eine spürbare Abschwächung des Wachstums. Das BIP dürfte um rund 1,8% gestiegen sein, nach 2,8% im Vorjahr. Die vergleichsweise hohen Zinsen und die durch die Handels- und Wirtschaftspolitik ausgelöste Unsicherheit belasteten die Wirtschaft. Insbesondere die Industrieproduktion entwickelte sich unterdurchschnittlich. Lediglich Investitionen in neue Technologien, insbesondere durch KI-Anwendungen nachgefragte Infrastruktur wie Rechenzentren und Stromversorgung, gaben deutliche Impulse. Auch auf den Arbeitsmärkten zeigte sich eine spürbare Abkühlung. Die Anzahl an neu geschaffenen Stellen nahm im Jahresverlauf merklich ab und lag deutlich unter historischen Durchschnittswerten.

In China setzte sich die Wachstumsverlangsamung fort. Das BIP dürfte im Kalenderjahr 2025 um etwa 4,8% zugenommen haben, nach 5% im Kalenderjahr 2024. Belastend wirkten vor allem die anhaltende Immobilienkrise und eine weiterhin sehr verhaltene Binnennachfrage. Staatliche Stützungsmaßnahmen und Investitionen in Infrastruktur konnten diese Schwächen aber zum großen Teil kompensieren. So waren die Netto-Effekte auf das BIP-Wachstum der chinesischen Wirtschaft relativ moderat.

Die europäische Wirtschaft entwickelte sich weiterhin verhalten. Das BIP im Euroraum dürfte um 1,3% gestiegen sein, getragen von steigenden Realeinkommen, einer leichten geldpolitischen Lockerung und öffentlichen Investitionen. Die exportorientierte Industrie, insbesondere der Maschinen- und Fahrzeugbau, blieb dagegen unter Druck. Höhere Ausgaben für Verteidigung und im Rahmen von Infrastrukturprogrammen stützten die Binnennachfrage, während der Außenhandel schwach blieb. Dabei wurde die wirtschaftliche Entwicklung in Europa vor allem durch eine erneut schwache Dynamik in Deutschland belastet, wo die Wirtschaftsleistung nach zwei Rezessionsjahren auch im Kalenderjahr 2025 nahe am Rezessionsbereich gewesen sein dürfte. Das BIP dürfte im Kalenderjahr 2025 um 0,2% gestiegen sein, nach minus 0,5% im Vorjahr. Die Industrie entwickelte sich weiterhin verhalten und war durch hohe Kosten, zunehmenden internationalen Wettbewerbsdruck sowie eine globale Nachfrageschwäche belastet.

Insgesamt war das Kalenderjahr 2025 geprägt von einer schwachen, durch handelspolitische Unsicherheiten und Maßnahmen belasteten Weltkonjunktur. Während öffentliche Investitionen und Investitionen in KI stützten, blieb die Industrie gedämpft.

Die hier verwendeten Zahlen und Prognosen für das BIP beruhen auf S&P Global und Bloomberg (Oktober 2025) sowie eigenen Analysen.

3.2 Digital Industries

Digital Industries bietet ein umfassendes Produktportfolio und Systemlösungen für die Automatisierung an, die in Fertigungs- und Prozessindustrien eingesetzt werden. Hierzu gehören Automatisierungssysteme und Software für Fabriken, numerische Steuerungssysteme, Servomotoren, Antriebe und Wechselrichter sowie integrierte Automatisierungssysteme für Werkzeug- und Fertigungsmaschinen. Zu den Angeboten von Digital Industries zählen ebenfalls Prozessleitsysteme, Produkte für den automatisierten Informationsaustausch zwischen Maschinen, Sensoren (zur Messung von Druck, Temperatur, Füllstand, Durchfluss, Entfernung oder Form) sowie Radio-Frequency-Identifikationssysteme. Darüber hinaus stellt Digital Industries Produktionsmanagement- und Produktlebenszyklusmanagementsoftware (PLM) sowie Software für die Simulation und Prüfung mechatronischer Systeme zur Verfügung. Diese führenden Industriesoftwareangebote werden ergänzt um ein elektronisches Designautomatisierungssoftware-Portfolio (EDA), die cloudbasierte Low-Code-Programmiersplattform von Mendix, die es den Kunden erlaubt, die Entwicklungszeit von Anwendungen durch die visuelle Abbildung des zugrunde liegenden Codes beträchtlich zu verringern, sowie durch digitale Marktplätze für die globale Elektronik-Wertschöpfungskette wie beispielsweise Supplyframe. Digital Industries bietet seinen Kunden darüber hinaus lebenszyklusbezogene und datenbasierte Dienstleistungen an. Im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2025 erweiterte Digital Industries sein Portfolio an Industriesoftware durch die Übernahme von Altair Engineering Inc. (Altair), einem in den USA ansässigen Anbieter von Software für den Markt für industrielle Simulation und Analyse. Im vierten Quartal des Geschäftsjahres 2025 erwarb Digital Industries Insightful Science Holdings, LLC (Dotmatics), einen in den USA ansässigen Anbieter von Software für Forschung und Entwicklung (FuE) im Bereich Life Sciences, um sein Angebot auf die Life-Sciences-Branche auszuweiten.

Zusammengenommen ermöglicht das Angebotsspektrum von Digital Industries den Kunden, ihre gesamte Wertschöpfungskette zu optimieren – von Produktdesign und -entwicklung bis zu Produktion und Service nach dem Verkauf. Insbesondere durch seine fortschrittlichen Softwarelösungen unterstützt Digital Industries Kunden auf ihrem Weg hin zum „digitalen Unternehmen“, wodurch größere Flexibilität und Effizienz bei Produktionsprozessen sowie eine schnellere Markteinführung neuer Produkte erreicht werden. Zu den wichtigsten Kundenbranchen gehören die Automobilindustrie, die Maschinenbauindustrie, die pharmazeutische und chemische Industrie, die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie sowie die Elektronik- und Halbleiterindustrie. Dabei werden die Kunden von Digital Industries durch eine alle Geschäfte umfassende regionale Vertriebsorganisation betreut, wobei je nach Kunde oder Branche unterschiedliche Vertriebskanäle genutzt und die Auswahlmöglichkeiten der Kunden über alle Vertriebskanäle hinweg erweitert werden. Schwankungen in der Kundennachfrage – insbesondere nach Standardprodukten – sind stark durch Konjunkturzyklen beeinflusst und können zu erheblichen kurzfristigen Veränderungen der Profitabilität von Digital Industries führen. Großaufträge im Softwaregeschäft, insbesondere bei EDA, können ebenfalls starke Schwankungen von Volumen und Profitabilität zwischen den Quartalen verursachen. Im Geschäftsjahr 2025 setzte Digital Industries die Umstellung von Teilen des Softwaregeschäfts, insbesondere PLM, bei denen größtenteils eine sofortige Umsatzrealisierung erfolgt, auf Software as a Service (SaaS) fort, was zu besser vorhersehbaren wiederkehrenden Umsatzerlösen führt. Ferner bietet dies Wachstumschancen, indem diese Umstellung den Zugang zu neuen Kunden eröffnet, insbesondere

zu kleinen und mittleren Unternehmen, die die mit dem Besitz eigener komplexer IT-Infrastrukturen verbundenen Kosten senken wollen. Die Wettbewerber von Digital Industries sind vorwiegend multinationale Unternehmen, die ein relativ breites Produktportfolio aufweisen, und kleinere Unternehmen, die nur an bestimmten regionalen oder produktbezogenen Märkten aktiv sind.

Digital Industries sieht drei **Trends**, die das Geschäft beeinflussen und langfristige Wachstumsperspektiven eröffnen: Erstens müssen Produzenten von Investitionsgütern in dem heute zunehmend digitalen Umfeld ihre Produktionskapazitäten modernisieren, insbesondere um die Produktionsflexibilität zu erhöhen und die Markteinführungszeit zu reduzieren. Zweitens spornt dieses Umfeld Produzenten an, ihre Kernprodukte um die Angebote vertikaler Lösungen und Dienstleistungen zu ergänzen, die die Kunden wünschen oder benötigen, um ihre Investitionsgüter optimal nutzen zu können. Und drittens gibt es einen Trend von der Globalisierung hin zur Regionalisierung, um die heimische Wirtschaft zu fördern, die Widerstandsfähigkeit von Wertschöpfungsketten zu erhöhen oder um Lösungen besser an lokale Bedürfnisse anzupassen. Veränderungen in diese Richtung sind zunehmend mit differenzierteren regulatorischen Anforderungen verbunden.

Die **FuE-Aktivitäten** von Digital Industries zielen darauf ab, Fortschritte in Technologien voranzutreiben, die die reale Welt der Betriebstechnologie (OT) und Automatisierung mit Informationstechnologie (IT) und Daten verbinden. Im Geschäftsjahr 2025 kündigte Digital Industries die Erweiterung seines Angebots im Bereich der industriellen KI um fortschrittliche KI-Agenten an, die für den nahtlosen Betrieb innerhalb des etablierten Industrial-Copilot-Ökosystems entwickelt wurden. Diese Technologie spiegelt einen Wandel von KI-Assistenten, die auf Anfragen reagieren, hin zu autonomen Agenten wider, die in der Lage sind, ganze Prozesse proaktiv und ohne menschliches Eingreifen auszuführen. Gemeinsam mit einem Automobilhersteller treibt Digital Industries die Weiterentwicklung von Fertigungsprozessen in der Automobilindustrie voran, indem virtuelle und Hardware-Controller integriert, Sicherheitsfunktionen erweitert und Produktionsprozesse rationalisiert werden. Ebenfalls im Geschäftsjahr 2025 führte Digital Industries Optimize MyProgramming /3D Scanner ein, eine Softwarelösung, die 3D-Analysetechnologien mit computergestützter numerischer Steuerungsprogrammierung kombiniert, um die Effizienz, Präzision und Qualität in der Produktion zu verbessern. Digital Industries arbeitet mit Microsoft im Rahmen von Siemens Xcelerator – der offenen digitalen Geschäftsplattform von Siemens – zusammen, um die Integration von IT und OT für Unternehmenskunden zu vereinfachen. Die Kombination aus Siemens Industrial Edge und Microsoft Azure Internet of Things (IoT) Operations bietet komplementäre Lösungen, die einen nahtlosen Datenfluss von den Produktionslinien über die Verarbeitung an der Edge und weiter zur Cloud ermöglichen. Darüber hinaus führte Digital Industries ein KI-gestütztes Toolset für den EDA-Design-Flow ein. Dieses System bietet sichere generative und agentenbasierte KI-Funktionen mit Anpassungsmöglichkeiten und Integration in den gesamten EDA-Workflow. Die wesentlichen **Investitionen** von Digital Industries im Geschäftsjahr 2025 standen in Verbindung mit den eigenen Fabrikautomatisierungs-, Motion-Control- und Process-Automation-Geschäften, um Produktionsstätten weiter zu automatisieren und zu digitalisieren, insbesondere in Deutschland und China.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2025	2024	Ist	Vglb.
Auftragseingang	18.377	17.023	8%	8%
Umsatzerlöse	17.788	18.536	-4%	-4%
<i>darin: Softwaregeschäft</i>	6.174	6.286	-2%	-5%
Ergebnis	2.643	3.498	-24%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-356	-63		
Ergebnismarge	14,9%	18,9%		

Das Wachstum des **Auftragseingangs** bei Digital Industries wurde vom Automatisierungsgeschäft getragen, das im Geschäftsjahr 2024 stark durch den Abbau erhöhter Lagerbestände bei Kunden und Vertriebspartnern belastet war – ein Prozess, der gegen Ende der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 weitgehend abgeschlossen war. Diese Entwicklung zeigte sich besonders deutlich im kurzzyklischen Factory-Automation-Geschäft, wo sich das Auftragswachstum im Geschäftsjahr 2025 im Vorjahresvergleich von Quartal zu Quartal beschleunigte und für das gesamte Geschäftsjahr ein starker Anstieg des Auftragseingangs zu verzeichnen war. Im Softwaregeschäft gewannen sowohl das PLM- als auch das EDA-Geschäft zahlreiche größere Aufträge, was zu einem Auftragseingang auf dem starken Vorjahresniveau führte. Die **Umsatzerlöse** von Digital Industries lagen moderat unter dem Vorjahreswert. Die Umsatzerlösentwicklung war im Automatisierungsgeschäft ebenfalls stark von dem Lagerbestandsabbau beeinflusst. Infolgedessen gingen die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 im Vorjahresvergleich zurück, verzeichneten in der zweiten Geschäftsjahreshälfte jedoch wieder ein Wachstum. Dennoch lagen die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft für das gesamte Geschäftsjahr unter dem Vorjahresniveau. Die Umsatzerlöse im Softwaregeschäft blieben aufgrund von Rückgängen im PLM- und EDA-Softwaregeschäft unter der starken Vergleichsbasis des Vorjahres. Geografisch gesehen wuchs der Auftragseingang in allen drei Berichtsregionen, einschließlich eines deutlichen Wachstums in der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten und in der Region Amerika. Ein moderater Umsatzerlösanstieg in der Region Amerika wurde von Rückgängen in den Regionen Asien, Australien und Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten überwogen. Die geringeren Umsatzerlöse im Software- und Automatisierungsgeschäft führten in beiden Geschäften zu einem Rückgang von **Ergebnis** und Profitabilität. Darüber hinaus wurde das Ergebnis im Geschäftsjahr 2025 durch sehr stark gestiegene Personalrestrukturierungsaufwendungen beeinträchtigt, die hauptsächlich mit Kapazitätsanpassungen im Automatisierungsgeschäft zusammenhingen. Altair und Dotmatics belasteten das Ergebnis mit 135 Mio. € (einschließlich Personalrestrukturierungsaufwendungen). Der Auftragsbestand von Digital Industries belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2025 auf 10 Mrd. €, wovon voraussichtlich 6 Mrd. € im Geschäftsjahr 2026 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Im Geschäftsjahr 2025 agierte Digital Industries in einem heterogenen **Marktumfeld** mit unterschiedlichen Dynamiken in den Marktsegmenten Software und Automatisierung. Der Softwaremarkt wuchs beträchtlich und profitierte von starken Trends in Richtung Digitalisierung, KI und damit verbundenen Halbleiterdesignaktivitäten. Die Effekte aus diesen Trends überwogen die Auswirkungen des verhaltenen makroökonomischen Umfelds, vorübergehender Exportbeschränkungen und erhöhter Unsicherheit. Im Gegensatz dazu war der Automatisierungsmarkt in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres durch den Abbau erhöhter Lagerbestände bei Distributoren belastet. Gegen Ende der ersten Geschäftsjahreshälfte 2025 war der Lagerabbau weitgehend abgeschlossen, und die Nachfrage im Automatisierungsgeschäft begann sich zu erholen. Allerdings wurde diese Erholung durch das verhaltene makroökonomische Umfeld sowie die erhöhte Unsicherheit infolge der Einführung neuer zollpolitischer Maßnahmen der USA gebremst. Darüber hinaus belasteten

strukturelle Herausforderungen – wie die anhaltende Deindustrialisierung in Europa – weiterhin die Investitionen in Automatisierung. Das Wachstum des US-amerikanischen Automatisierungsmarktes war in erster Linie preisgetrieben, was vor allem auf antizipatorische Effekte in Verbindung mit den neuen US-Zöllen zurückzuführen war. In China ließ der Preisdruck nach dem Ende des Lagerabbaus zunächst nach, verstärkte sich jedoch nach Ankündigung der US-Zölle wieder. Insgesamt blieb das Volumen des Automatisierungsmarktes im Geschäftsjahr 2025 auf dem Niveau des Vorjahres. Innerhalb der wichtigsten Kundenmärkte erwies sich die Produktion in der Automobilindustrie im Geschäftsjahr 2025 als widerstandsfähig. Dennoch führten die Herausforderungen im Zusammenhang mit dem Übergang auf Elektrofahrzeuge, Überkapazitäten in China und der damit verbundene Preisdruck, zusammen mit dem Lagerabbau, zu einem leichten Rückgang der Nachfrage nach Automatisierung. Die Nachfrage nach Software blieb hingegen stark und wuchs deutlich aufgrund der Nachfrage nach Elektrofahrzeugen, Digitalisierung und autonomem Fahren. Die Nachfrage in der Batterieindustrie verlangsamte sich deutlich, zeigte jedoch gegen Ende des Geschäftsjahres 2025 Anzeichen einer Erholung. Die Maschinenbauindustrie verzeichnete nach dem Ende des Lagerabbaus eine leichte zyklische Erholung, angeführt von China, auch wenn sich die Dynamik im weiteren Verlauf des Geschäftsjahres aufgrund der Unsicherheit hinsichtlich der Zölle abschwächte. Die weltweite Produktion blieb im Vergleich zum Vorjahr weitgehend unverändert, während das nominale Marktvolumen aufgrund von Preissteigerungen in den USA und Europa leicht anstieg. Die Nachfrage nach Automatisierung war aufgrund des Lagerabbaus in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres moderat rückläufig, während die Nachfrage nach Software prozentual einstellig zunahm. Die Produktion in der Chemie- und Pharmaindustrie wuchs leicht, während die Investitionen – insbesondere in China – gegen Ende des Geschäftsjahres nachließen. Erhöhte frühere Investitionen und verhaltene makroökonomische Aussichten belasteten die Nachfrage nach Automatisierung, die sich kaum veränderte. Im Gegensatz dazu stiegen die FuE- und Softwareausgaben, insbesondere in den Life Sciences, weiterhin im prozentual zweistelligen Bereich. Der Automatisierungsmarkt für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie blieb aufgrund von Lagerabbau auf dem Niveau des Vorjahres, während die Nachfrage nach Software beträchtlich zunahm. Die Halbleiter- und Elektronikindustrie verzeichnete im Geschäftsjahr 2025 ein starkes Wachstum, wobei Produktion und Umsatzerlöse in den meisten wichtigen Herstellerländern, darunter China, prozentual zweistellige Zuwächse aufwiesen. KI-getriebene FuE-Ausgaben führten zu einem prozentual zweistelligen Wachstum des EDA-Marktes, während die Nachfrage nach Automatisierung aufgrund von Lagerabbau nur leicht anstieg. Für das Geschäftsjahr 2026 wird ein deutliches Wachstum der von Digital Industries bedienten Märkte erwartet, zu dem alle Berichtsregionen beitragen dürften, angeführt von Asien, Australien. Der Automatisierungsmarkt dürfte sich weiter erholen und moderat wachsen, während für den Softwaremarkt aufgrund der Nachfrage nach Digitalisierung und KI ein prozentual zweistelliges Wachstum prognostiziert wird.

3.3 Smart Infrastructure

Smart Infrastructure bietet Produkte, Systeme, Lösungen, Dienstleistungen und Software an, um die globale Umstellung von fossilen auf erneuerbare Energieträger und den damit verbundenen Übergang zu intelligenteren, nachhaltigeren Gebäuden und Gesellschaften zu unterstützen. Das vielseitige Portfolio von Smart Infrastructure gliedert sich in die Geschäfte Buildings, Electrification sowie Electrical Products. Das Buildings-Portfolio ist auf die Bedürfnisse von Betreibern, Eigentümern, Bewohnern und Nutzern von Gebäuden ausgerichtet. Es umfasst Gebäudemanagementsysteme und -software, Heizungs-, Lüftungs- und Klimasteuerung, Brandschutz- und Sicherheitsprodukte und -systeme sowie Lösungen und Dienstleistungen wie Energie-Performance-Dienstleistungen. In verschiedenen Bereichen der gebauten Umwelt deckt die Cloud-native Software-Suite den gesamten Lebenszyklus des Anlagenmanagements und -betriebs ab, einschließlich Wartung, Investitionsplanung und Nachhaltigkeit. Mit dem Electrification-Portfolio macht Smart Infrastructure Stromnetze widerstandsfähiger, flexibler und effizienter. Die Angebote umfassen Netzsimulations-, Betriebs- und Steuerungssoftware, Automatisierung und Schutz von Umspannwerken, primäre und sekundäre Mittelspannungsschaltanlagen – einschließlich Mittelspannungsschaltanlagen, die frei von fluorierten Gasen sind (F-Gas-frei) – sowie Niederspannungsschaltanlagen und Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge. Das Angebot des Electrical-Products-Portfolios ist auf industrielle und Gebäudeanwendungen ausgerichtet. Es umfasst Schalt-, Mess- und Steuergeräte für Niederspannung, Niederspannungs-Verteilersysteme und -Schaltanlagen sowie Leistungsschalter, Schütze und Schaltanlagen für Mittelspannung. Im Geschäftsjahr 2025 hat sich Smart Infrastructure aus seinem Geschäft mit Schaltern und Steckdosen (Wiring-Accessories-Geschäft) zurückgezogen.

Das Kunden- und Endnutzerspektrum von Smart Infrastructure ist breit gefächert. Es umfasst Infrastrukturentwickler und Bauunternehmen, Eigentümer, Betreiber und Mieter öffentlicher und gewerblicher Gebäude (darunter Krankenhäuser, Bildungseinrichtungen, Flughäfen, Rechenzentren), Unternehmen der Prozessindustrien wie Öl und Gas, Bergbau, Pharma und Chemie, Fertigungsindustrien wie Automobil- und Maschinenbau sowie Versorgungsunternehmen und Betreiber von Stromnetzen (Übertragung und Verteilung). Smart Infrastructure bedient die Kunden über verschiedenste Vertriebskanäle. Dazu zählen Direktvertriebsorganisationen, Distributoren und Partner wie Schalttafelbauer, Erstausrüster, Mehrwert-Partner und Installateure. Um komplexere Kundenanforderungen zu erfüllen, setzt Smart Infrastructure seine eigenen weltweiten Vertriebsteams ein. Darüber hinaus stellt Smart Infrastructure e-Commerce-Plattformen beziehungsweise -Marktplätze zur Verfügung, auf denen Kunden ihre Bestellungen direkt online oder über elektronische Schnittstellen platzieren können, und verkauft seine vielfältigen digitalen Angebote und zugehörigen Geräte über den Siemens-Xcelerator-Marktplatz. Diese digitalen Vertriebskanäle und e-Commerce-Plattformen gewinnen zunehmend an Bedeutung. Smart Infrastructure verstärkt daher fortlaufend das digitale Omni-Kanal-Marketing sowie die e-Commerce-Plattformen. Ein integraler Bestandteil dieser Angebote ist hierbei Siemens Xcelerator.

Die Hauptwettbewerber von Smart Infrastructure sind im Wesentlichen große, international tätige Unternehmen und – in Schwellenländern – kleinere Produzenten. Das Lösungs- und Dienstleistungsgeschäft steht darüber hinaus im Wettbewerb mit lokalen Unternehmen wie Systemintegratoren und Gebäudemanagementunternehmen. Veränderungen im allgemeinen konjunkturellen Umfeld betreffen die Geschäfte von Smart Infrastructure in unterschiedlichem Ausmaß, abhängig vom Kundensegment und Angebot. Die Nachfrage nach den von Smart Infrastructure angebotenen elektrischen Produkten und Gebäudeprodukten ist stark abhängig von konjunkturellen Zyklen, während die Nachfrage nach den Angeboten an Systemen und Lösungen mit einer zeitlichen Verzögerung von einigen Quartalen weniger schnell reagiert. Die Nachfrage nach Serviceangeboten ist hingegen nur in geringem Maß von konjunkturellen Schwankungen beeinflusst. Insgesamt hat Smart Infrastructure durch die regionale und vertikale Diversifizierung, die Bandbreite an Produkten, Systemen, Lösungen und Dienstleistungen sowie die Partizipation sowohl in kurz- als auch langzyklischen Märkten eine ausgewogene und robuste Zusammensetzung der Geschäfte. Um die Widerstandsfähigkeit des Portfolios weiter zu stärken, strebt Smart Infrastructure an, den Anteil der insgesamt mit Service erzielten Umsatzerlöse zu steigern.

Das Geschäft von Smart Infrastructure profitiert von einer Reihe wesentlicher **Trends**. Dazu gehören Urbanisierung, demografischer Wandel, Dekarbonisierung und Digitalisierung. Die Urbanisierung und der demografische Wandel führen zu einem Bedarf an intelligenteren und stärker am Menschen orientierten Gebäuden. Der Klimawandel erhöht den Bedarf an Dekarbonisierung und

Digitalisierung. Dies führt zu steigender Nachfrage nach flexiblen und widerstandsfähigen Energieinfrastrukturen, mit schnellem Wachstum der Elektromobilität, sowie zu nachhaltigeren Gebäuden. Die Digitalisierung ist ein Wegbereiter für solche Veränderungen in Gebäuden und Stromnetzen, die es ermöglicht, intelligentere Gebäude zu entwickeln und die Stromverteilung mit einem höheren Anteil an erneuerbaren Energien zu steuern. Die Märkte, die Smart Infrastructure bedient, erleben Veränderungen, die Chancen bieten, wo Gebäudetechnologien und Elektrifizierung aufeinandertreffen.

Die **FuE-Aktivitäten** von Smart Infrastructure konzentrieren sich auf nachhaltige und kohlenstoffhaltige Emissionen vermindern. Angebote für Gebäude, Versorgungsunternehmen, Stromnetzbetreiber, Industriekunden und Rechenzentren. Smart Infrastructure entwickelt Technologien für umweltfreundliche Energiesysteme, die von klimafreundlichen F-gasfreien Schaltanlagen für Mittelspannung über elektronische Schutzgeräte auf Halbleiterschaltbasis bis hin zur Netzintegration der Produktion von grünem Wasserstoff reichen. Die FuE-Aktivitäten im Bereich der Gebäudeautomation zielen auf den globalen Bedarf an einfach zu installierenden Steuerungen ab, um die Energieeffizienz in gewerblichen Gebäuden und über diesen Sektor hinaus zu verbessern. Smart Infrastructure erweitert den Einsatz von Internet-der-Dinge-Technologien, die Daten aus der realen Welt in digitale Zwillinge einspeisen, die ihre physischen Gegenstücke spiegeln, um deren Design und Betrieb zu simulieren und zu optimieren. Zur Unterstützung dieses Modells des digitalen Zwillings entwickelt Smart Infrastructure Software, die neue digitale Angebote für seine Plattformen Building X, Electrification X und Gridscale X erstellt, die Teil der Siemens-Xcelerator-Plattform sind. KI und große Sprachmodelle erweitern diese und andere Angebote. Smart Infrastructure legt einen starken FuE-Schwerpunkt auf die Nachhaltigkeit seiner Produkte über den gesamten Lebenszyklus hinweg, beispielsweise durch die Verwendung umweltfreundlicher Materialien, durch recycling- und kreislauforientiertes Design sowie durch die Sicherstellung zertifizierter Erklärungen zu Nachhaltigkeitsmerkmalen. Die **Investitionen** von Smart Infrastructure stehen zum großen Teil im Zusammenhang mit den Produktgeschäften. Investitionsschwerpunkte sind der Ersatz von Anlagevermögen sowie die Erweiterung und Optimierung von Fabriken und technischen Anlagen mit Schwerpunkt auf Innovation.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2025	2024	Ist	Vglb.
Auftragseingang	24.077	24.023	0%	1%
Umsatzerlöse	22.989	21.368	8%	9%
<i>darin: Servicegeschäft</i>	4.835	4.556	6%	7%
Ergebnis	4.506	3.707	22%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-73	-50		
Ergebnismarge	19,6%	17,3%		

Smart Infrastructure erzielte wieder eine sehr starke Leistung und erreichte Rekordwerte bei Ergebnis und Umsatzerlösen. Der **Auftragseingang** übertraf das bereits starke Niveau des Geschäftsjahres 2024 leicht, trotz Gegenwinds durch Währungsumrechnungseffekte. Smart Infrastructure gewann erneut zahlreiche größere Aufträge von Rechenzentren sowie von Kunden im Energiebereich und aus der Industrie. Das Wachstum wurde maßgeblich vom Geschäft Electrification bestimmt, das im Vorjahresvergleich einen deutlich höheren Auftragseingang verzeichnete. Geografisch betrachtet war das Auftragswachstum auf die Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten zurückzuführen. Die **Umsatzerlöse** nahmen in allen Geschäften zu, wobei die stärksten Zuwächse aus dem Geschäft Electrification kamen, das seinen großen Auftragsbestand konsequent abarbeitete. Geografisch gesehen wurde das Umsatzerlöswachstum von den Regionen Amerika sowie Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten getragen. Das **Ergebnis** stieg stark, bedingt durch Zuwächse in allen Geschäften. Die Verbesserung von Ergebnis und Profitabilität war hauptsächlich auf höhere Umsatzerlöse, eine gestiegene Kapazitätsauslastung und kontinuierliche Produktivitätsverbesserungen zurückzuführen. Die stärksten Zuwächse kamen aus den Geschäften Electrification und Electrical Products. Ergebnis und Profitabilität profitierten im Geschäftsjahr 2025 von einem Gewinn von 0,3 Mrd. € aufgrund des Rückzugs aus dem Wiring-Accessories-Geschäft. Im Vorjahr enthielt das Ergebnis einen positiven Effekt von 0,1 Mrd. € aus der teilweisen Auflösung einer Verbindlichkeit in Verbindung mit früheren Portfolioaktivitäten. Der Auftragsbestand von Smart Infrastructure belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2025 auf 19 Mrd. €, von denen voraussichtlich 14 Mrd. € im Geschäftsjahr 2026 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Insgesamt wuchsen die **Märkte**, die Smart Infrastructure bedient, im Geschäftsjahr 2025 moderat. Die Marktdynamik wurde durch starke Kundeninvestitionen in Rechenzentren, wirtschaftliche Unsicherheiten aufgrund der US-amerikanischen Zollpolitik, die Schwäche des chinesischen Marktes, beispielsweise im Bausektor, und durch geopolitische Konflikte beeinflusst. Die im Vergleich zu vergangenen Jahren weltweit erhöhten Zinssätze bremsten die Aktivitäten im Baugewerbe in vielen Märkten. Geografisch betrachtet trugen alle Berichtsregionen zum Marktwachstum bei. Die zuvor genannten Faktoren hatten jedoch einen deutlichen Einfluss auf die Marktentwicklung: In den USA ließ die Wachstumsdynamik trotz der weiterhin starken Nachfrage nach Digitalisierung und des staatlichen Programms zur Reindustrialisierung nach. Diese Abschwächung war teilweise auf die sich verändernden handelspolitischen Rahmenbedingungen zurückzuführen. In Europa wurde die allmähliche Erholung durch höhere Zinssätze, eine straffere Fiskalpolitik und geopolitische Konflikte belastet, während das Wachstum in Asien unter anderem durch die Schwäche des chinesischen Immobiliensektors beeinträchtigt wurde. Unter den Kundensegmenten von Smart Infrastructure verzeichnete der Stromnetzmarkt das stärkste Wachstum. Dabei war die Nachfrage nach der Integration von Energie aus erneuerbaren Ressourcen ausschlaggebend. Die Industriemärkte von Smart Infrastructure wuchsen aufgrund starker Nachfrage in der Luftfahrt- und Verteidigungsindustrie. Das Wachstum in den Infrastrukturmärkten und im Bausektor wurde durch den starken Bedarf an Rechenzentren angetrieben, jedoch durch die schwache Entwicklung in den Märkten des Wohn- und Gewerbebaus zurückgehalten. Für das Geschäftsjahr 2026 wird erwartet, dass die von Smart Infrastructure bedienten Märkte weiter moderat wachsen werden. Während im Wohn- und Gewerbebausektor sowie in einigen Industriemärkten, etwa im Batterie- und Automobilsektor, mit einem schwachen Wachstum gerechnet wird, dürfte für Rechenzentren und Stromverteilung eine anhaltend robuste Nachfrage bestehen. Geografisch betrachtet werden sich die Märkte in Europa voraussichtlich stabil entwickeln. In Amerika wird es voraussichtlich schwierig werden, das Wachstumstempo des Geschäftsjahres 2025 aufrechtzuerhalten. Für den asiatischen Markt wird ein verhaltenes Wachstum prognostiziert, wobei einem starken Wachstum in Indien eine schwache Dynamik in China infolge anhaltender Herausforderungen im Immobiliensektor gegenüberstehen dürfte.

3.4 Mobility

Mobility vereint alle Geschäfte von Siemens, die sich mit dem Bahntransport von Menschen und Gütern befassen. Das Angebot im Schienenfahrzeuggeschäft umfasst Fahrzeuge und ausgewählte Komponenten für den Nah- und Regionalverkehr wie Metrosysteme, Straßen- und Stadtbahnen, Regionalzüge sowie Züge und Reisezugwagen für den Intercity- und Fernverkehr wie beispielsweise Hochgeschwindigkeitszüge. Das Angebot an Schienenfahrzeugen beinhaltet auch Lokomotiven, Lösungen für den automatisierten Transport sowie Mietmodelle. Das Angebot im Bahninfrastrukturgeschäft umfasst Produkte und Lösungen für die Bahnautomatisierung wie automatische Zugsteuerungssysteme, Stellwerke, Betriebsleit- und Telematiksysteme, digitale Bahnhofslösungen und Bahnkommunikationssysteme, Produkte für die Signalisierung von Fahrzeugen und Bahnübergängen sowie Rangier- und Depotlösungen. Ferner umfasst es auch Produkte und Lösungen für die Elektrifizierung wie Wechselstrom- und Gleichstrom-Traktionsversorgung, Fahrleitungen und Netzsteuerung. Im Servicegeschäft bietet Mobility unter anderem Instandhaltung und digitale Dienstleistungen für Schienenfahrzeuge und Bahninfrastruktur über den gesamten Lebenszyklus an. Im Turnkey-Geschäft bündelt Mobility Beratung, Planung, Finanzierung, Bau, Service und Betrieb von vollständigen Mobilitätssystemen. Das Softwaregeschäft von Mobility umfasst Fahrplan-Management-Systeme, Reiseplanung, mobile Fahrkartenverkaufslösungen, Mobility as a Service (MaaS), Lösungen für bedarfsorientiertes Transport- und Flottenmanagement, Datenanalyse sowie Bestands- und Reservierungsmanagement.

Mobility vertreibt seine Produkte, Systeme und Lösungen über sein weltweites Netzwerk von Vertriebs- und Ausführungseinheiten. Da die Kunden von Mobility überwiegend öffentliche Unternehmen im Transport- und Logistiksektor sind, wird die Entwicklung der bedienten Märkte vorwiegend von öffentlichen Ausgaben angetrieben. Die Kunden von Mobility haben in der Regel langjährige Planungs- und Implementierungshorizonte, sodass ihre Auftragsausschreibungen weitgehend unbeeinflusst von kurzfristigen wirtschaftlichen Entwicklungen sind. Großaufträge im Schienenfahrzeug- und im Bahninfrastrukturgeschäft werden oft zusammen mit Serviceaufträgen vergeben. Diese Serviceaufträge generieren erst nach der Inbetriebnahme der entsprechenden Produkte und Lösungen Umsatzerlöse, in der Regel also einige Jahre nach Auftragsvergabe. Mobility arbeitet an anspruchsvollen, langfristigen Projekten. Schwierigkeiten wie technische Probleme, zeitliche Verzögerungen oder Beschaffungsprobleme während der Projektausführung können zu erheblichen Aufwendungen bei Nichterfüllung führen. Die Hauptwettbewerber von Mobility sind multinationale Unternehmen.

Die **Trends** Urbanisierung, Bevölkerungswachstum, Dekarbonisierung und Digitalisierung prägen maßgeblich die Entwicklung der von Mobility bedienten Märkte. Mit wachsender Bevölkerung in Ballungszentren steigt der Bedarf an Mobilitätslösungen, die einfacher, schneller, flexibler, zuverlässiger und kostengünstiger sind. Gleichzeitig stehen Länder und Städte vor der Aufgabe, verkehrsbedingte CO₂- und Lärmemissionen zu reduzieren sowie den Flächenbedarf und die Kosten der Mobilität zu senken. Der Druck auf Transportdienstleistungsanbieter, alle diese Anforderungen zu erfüllen, wird voraussichtlich stetig zunehmen. Darüber hinaus erfordern Verfügbarkeit, Konnektivität und Nachhaltigkeit der Bahninfrastrukturen zunehmend digitale Lösungen. Der Trend zu Digitalisierung, gestützt durch Fortschritte bei der KI, verändert die Bahnindustrie tiefgreifend und eröffnet Wachstumschancen für die Anbieter digitaler Lösungen.

Die **FuE-Strategie** von Mobility ist darauf fokussiert, die Lebenszykluskosten von Bahninfrastrukturen und Schienenfahrzeugen zu reduzieren, die Systemverfügbarkeit auszuweiten, die Netzwerkkapazität von Bahninfrastrukturen zu erhöhen, die Prozesse von Bahnbetreibern zu optimieren und die Kundenzufriedenheit zu verbessern. Mit Siemens Xcelerator ermöglicht Mobility es Kunden, ihre digitale Transformation zu beschleunigen. Dies wird durch die bessere Vernetzung von Zügen, Infrastruktur, Betreibern und Fahrgästen erreicht, indem das Software-Portfolio modularisiert, die Software sukzessive in die Cloud verlagert und standardisierte Programmierschnittstellen (Application Programming Interfaces, APIs) verwendet werden. Diese APIs ermöglichen den sicheren und standardisierten Austausch von Informationen überall im Mobilitätsökosystem zur Nutzung in Systemen, Anwendungen oder Softwaremodulen. Die wesentlichen FuE-Schwerpunkte von Mobility umfassen: die Weiterentwicklung effizienter Fahrzeugplattformen mit optimierten Lebenszykluskosten, umweltfreundliche alternative Energieversorgungen für Züge, die Railigent X Application Suite für die Wartung von Bahnsystemen, die Signaling X Cloud-Plattform, die Schnittstellen öffnet und Signal- und Steuerungssysteme für Fern- und Nahverkehr in eine einzige Plattform integriert, wodurch hardwareunabhängige und cloudfähige Signaltechnik ermöglicht wird, intelligente, vernetzte Produkte, automatische Zugsteuerung für das European Train Control System (ETCS), druckluftfreie Bremsysteme, vollständig automatisierte visuelle Inspektionen, die Mobility Software Suite X für Betreiber und Fahrgäste, Cybersicherheit sowie KI, beispielsweise für den automatisierten Betrieb, vorausschauende Wartung, verbesserte Sicherheitssysteme und fahrerlose Züge. Die **Investitionen** von Mobility konzentrieren sich hauptsächlich auf die Instandhaltung und Erweiterung ihrer Produktionsstätten, um Projektanforderungen zu erfüllen und die Depotservices zu erweitern.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2025	2024	Ist	Vglb.
Auftragseingang	16.994	15.795	8%	9%
Umsatzerlöse	12.444	11.420	9%	10%
<i>darin: Servicegeschäft</i>	2.205	1.991	11%	11%
Ergebnis	1.099	1.013	8%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-32	-25		
Ergebnismarge	8,8%	8,9%		

Der **Auftragseingang** stieg deutlich aufgrund eines höheren Volumens aus Großaufträgen, die Mobility über alle Geschäfte und Berichtsregionen hinweg, aber insbesondere in der Region Amerika, gewann. Zu den bedeutenden Vertragsabschlüssen im Geschäftsjahr 2025 gehörten unter anderem ein Auftrag über 3,5 Mrd. € aus einem bestehenden Rahmenvertrag für ein schlüsselfertiges Bahnsystem in Ägypten und ein Auftrag über 1,7 Mrd. € für Hochgeschwindigkeitszüge und damit verbundenen Service in den USA. Weitere große Vertragsabschlüsse umfassten einen Auftrag über 0,7 Mrd. € für Bahninfrastruktur und Wartung im Vereinigten Königreich sowie Aufträge über insgesamt 0,6 Mrd. € in den USA für Dual-Mode- und batterieelektrische Lokomotiven. Die **Umsatzerlöse** stiegen ebenfalls deutlich, wobei alle Geschäfte zum Wachstum beitrugen, angeführt vom Schienenfahrzeug- und dem Kundenservicegeschäft. Geografisch betrachtet stiegen die Umsatzerlöse in allen Berichtsregionen. Das stärkste Wachstum kam aus der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten. Das **Ergebnis** stieg auf breiter Basis, wobei das Kundenservice- und das Bahninfrastrukturgeschäft die größten Beiträge

leisteten. Der Auftragsbestand von Mobility stieg zum Ende des Geschäftsjahres auf 52 Mrd. €, von denen voraussichtlich 12 Mrd. € im Geschäftsjahr 2026 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Die von Mobility bedienten **Märkte** wuchsen im Geschäftsjahr 2025 moderat. Langfristige Trends wie Urbanisierung, Bevölkerungswachstum, Dekarbonisierung und Digitalisierung, die weiterhin die Investitionen in den Schienenverkehr antreiben, unterstützten diese Zunahme. Das Marktwachstum wird durch öffentliche Mittel gestützt, dazu zählen staatliche Investitionen in nationale, groß angelegte Bahnprojekte (in Ländern wie beispielsweise Ägypten und Indien), Konjunkturprogramme (wie beispielsweise in der EU) und Modernisierungs- und Digitalisierungsinitiativen (wie beispielsweise in Deutschland). Stärkste Wachstumstreiber waren Nordamerika, der Nahe und Mittlere Osten, Afrika sowie Westeuropa. Der Markt für Schienenfahrzeuge verzeichnete Großaufträge für Nahverkehrs- und Regionalzüge, Hochgeschwindigkeitszüge, Reisezugwagen sowie für Metros, beispielsweise in Europa, den USA und Ägypten. Das Wachstum des Bahninfrastrukturmarktes wurde hauptsächlich angetrieben von hohen Investitionen in Signaltechnik für den Fern- und Nahverkehr – einschließlich mehrerer ETCS-Projekte –, durch eine anhaltende Nachfrage nach Streckenelektrifizierung sowie zahlreiche Communication-Based-Train-Control- (CBTC-) Projekte im Nahverkehr, beispielsweise in Europa, Nordamerika sowie im Nahen und Mittleren Osten und Afrika. Für das Geschäftsjahr 2026 wird für die von Mobility bedienten Märkte ein leichtes Wachstum erwartet, trotz erhöhter makroökonomischer Unsicherheiten. Der Markt für Schienenfahrzeuge und der Service-Markt werden aufgrund zahlreicher großer Projekte voraussichtlich weiterhin robust bleiben. Die anhaltende Nachfrage besteht in allen Marktsegmenten, insbesondere bei Hochgeschwindigkeitszügen (beispielsweise im Nahen und Mittleren Osten, Afrika und Westeuropa), Nahverkehrs- und Regionalzügen (wie in Westeuropa) sowie bei Metros (beispielsweise in Nordamerika und Europa). Am Bahninfrastrukturmarkt bestimmen Investitionen in die Digitalisierung, insbesondere in Cloud-Technologie, und Modernisierungsmaßnahmen das Marktwachstum. Der Einsatz von ETCS- und CBTC-Technologien und Investitionen in Streckenelektrifizierung werden fortgeführt. Geografisch betrachtet wird erwartet, dass Bahnunternehmen in Europa, insbesondere in Deutschland, Italien und dem Vereinigten Königreich, weiter erheblich in Schienenfahrzeuge und fortschrittliche Bahninfrastrukturlösungen investieren und dass Kunden im Nahen und Mittleren Osten sowie in Afrika große schlüsselfertige Projekte ausschreiben, beispielsweise in Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Die Märkte in den USA werden voraussichtlich robust bleiben, angetrieben durch anhaltende Investitionen in Schienenfahrzeuge, insbesondere Straßen- und Stadtbahnen und Reisezugwagen. Für den Infrastrukturmarkt wird mit anhaltender Nachfrage nach Signaltechnik für den Fern- und Nahverkehr gerechnet, darunter für CBTC-Technologie, sowie aufgrund des sich entwickelnden Marktes für Schienenfrachtverkehrslösungen. In Asien wird der Markt in Indien in den nächsten Jahren aufgrund der Pläne für verschiedene große Beschaffungsprogramme für elektrische Triebzüge und Lokomotiven voraussichtlich stark bleiben.

3.5 Siemens Healthineers

Zum 30. September 2025 hielt Siemens als Mehrheitseigentümer knapp 69% der Aktien an der börsennotierten **Siemens Healthineers AG**, Deutschland. Siemens Healthineers ist ein weltweiter Anbieter von Produkten, Lösungen und Dienstleistungen im Gesundheitswesen und entwickelt, produziert und vertreibt dazu ein vielfältiges Angebot an Diagnostik- und Therapieprodukten sowie Dienstleistungen an Gesundheitsdienstleistern. Siemens Healthineers offeriert außerdem klinische Beratungsleistungen sowie umfangreiche Trainings- und Dienstleistungsangebote. Dieses umfassende Portfolio unterstützt Kunden entlang der Behandlungskette, von der Prävention und Früherkennung über die Diagnose bis zur Therapie und Nachsorge. Das Spektrum der Kunden reicht von öffentlichen und privaten Gesundheitsdienstleistern, einschließlich Krankenhäusern und Krankenhausssystemen, öffentlichen und privaten Kliniken und Laboren, Universitäten, Ärzten/Praxisgemeinschaften, öffentlichen Gesundheitsbehörden sowie gesetzlichen und privaten Krankenkassen bis hin zu Pharmaunternehmen und klinischen Forschungsinstituten. Das Imaging-Geschäft bietet bildgebende Produkte, Dienstleistungen und Lösungen sowie digitale Angebote an. Die wichtigsten Produkte sind dabei Geräte für Magnetresonanztomographie, Computertomographie, Röntgen, molekulare Bildgebung und Ultraschall. Das Diagnostics-Geschäft umfasst Produkte und Dienstleistungen für In-vitro-Diagnostika, die Gesundheitsdienstleistern in den Bereichen der Allgemein- und Speziallabordiagnostik und der Point-of-Care-Diagnostik zur Verfügung gestellt werden. Das Varian-Geschäft bietet ein breites Portfolio an Technologien und klinischen Dienstleistungen für die Krebsbehandlung, das Onkologieabteilungen in Krankenhäusern und Kliniken weltweit unterstützt. Das Portfolio des Advanced-Therapies-Geschäfts besteht aus hochintegrierten Produkten, Dienstleistungen und Lösungen, die Interventionen mit bildgesteuerten minimalinvasiven klinischen Verfahren zur Behandlung von Erkrankungen in Bereichen wie Kardiologie, Neurologie und Onkologie unterstützen sollen. Die Wettbewerber in den Imaging-, Varian- und Advanced-Therapies-Geschäften sind hauptsächlich eine kleine Zahl von großen multinationalen Unternehmen, während der Diagnostikmarkt fragmentiert ist mit globalen, regionalen und spezialisierten Wettbewerbern, die über Marktsegmente hinweg konkurrieren. Die Märkte von Siemens Healthineers zeichnen sich durch nachhaltige Stabilität aus, wenngleich es innerhalb der langfristigen Entwicklung der Märkte auch zu kurzfristigen Schwankungen kommen kann, die sich aus makroökonomischen und gesundheitspolitischen Entwicklungen ergeben, wie zum Beispiel durch Änderungen in der Gesundheitspolitik, bei der Regulierung oder bei den Erstattungs-systemen. Da ein wesentlicher Teil der Umsatzerlöse von Siemens Healthineers aus wiederkehrendem Geschäft stammt, können Wachstumschancen mit einer stabilen Gewinnbasis verfolgt werden.

Die für Siemens Healthineers relevanten Märkte werden von vier langfristigen **Trends** nachhaltig beeinflusst. Der erste ist die demografische Entwicklung, insbesondere die weltweit wachsende und alternde Bevölkerung. Diese Entwicklung stellt die globalen Gesundheitssysteme vor große Herausforderungen. Der zweite Trend ist die Zunahme nicht übertragbarer Erkrankungen, verursacht durch eine alternde Bevölkerung sowie durch umwelt- und lebensstilbedingte Veränderungen. Die dadurch größere Zahl von Patienten mit Multimorbiditäten und die Zunahme der Fälle von Krebs, Schlaganfall sowie weiteren neurodegenerativen und kardiovaskulären Erkrankungen steigern den Bedarf an neuen Methoden zur frühzeitigen Erkennung und Behandlung von Krankheiten. Der dritte Trend ist die wirtschaftliche Entwicklung in Schwellenländern, die vielen Menschen einen besseren Zugang zur Gesundheitsversorgung ermöglicht. Zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung insbesondere in den Schwellenländern werden signifikante Investitionen im Gesundheitswesen vorgenommen, die die allgemeine Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen im Gesundheitswesen erhöhen und somit das Marktwachstum unterstützen. Der vierte globale Trend, die Transformation der Leistungserbringer wie Krankenhäuser und Labore, zwingt diese Einrichtungen dazu, ihre Dienstleistungen neu zu gestalten. Treiber dieser Entwicklung sind unter anderem Belastungen durch chronische Krankheiten, die wachsende Anzahl medizinischer Eingriffe sowie der Mangel an Fachkräften. Technologie, Digitalisierung, Automatisierung von Arbeitsabläufen und KI spielen eine entscheidende Rolle, um diesen Herausforderungen zu begegnen und sowohl Behandlungsergebnisse als auch die Patientenerfahrung zu optimieren. Zusammen mit neuen Vergütungsmodellen für Gesundheitsdienstleistungen, wie beispielsweise wertbasierte statt behandlungsbasierter Vergütung, stellt der Einsatz dieser Technologien einen wesentlichen Hebel zur Senkung der Behandlungskosten und eine Antwort auf den wachsenden Kostendruck im

Gesundheitswesen dar. Auf Kundenseite setzt sich der Trend von Gesundheitsdienstleistern, sich als Folge dieser Einflussfaktoren in Netzwerken zusammenschließen, fort. Das Ziel der somit entstandenen größeren Klinik- und Laborketten, die oft auf internationaler Ebene sowie zunehmend wie Großunternehmen agieren, ist eine systematische Kostensenkung bei gleichzeitiger Qualitätsverbesserung der Versorgung. Partnerschaften mit Gesundheitsanbietern stellen dabei einen wirkungsvollen Hebel dar, um diese Herausforderungen zu bewältigen. Sie umfassen unter anderem standardisierte und skalierbare Systeme und Lösungen sowie neue Geschäftsmodelle.

Die **FuE-Aktivitäten** von Siemens Healthineers zielen darauf ab, den Kunden innovative und nachhaltige Lösungen im Bereich Diagnostik und Therapie anzubieten. Die Schwerpunkte der FuE-Aktivitäten liegen im Bereich der KI, der Sensorik und der Robotik. Ein wachsender Anteil der FuE-Aktivitäten zielt weiterhin darauf ab, die Nachhaltigkeit der Produkte zu verbessern. Zudem erhalten Systeme von Siemens Healthineers regelmäßig umfangreiche Softwareupdates, um Verbesserungen der Nutzerfreundlichkeit zu erzielen und um innovative Applikationen zu ergänzen und so die Lebensdauer der Geräte zu erhöhen. Die **Investitionen** von Siemens Healthineers bezogen sich im Wesentlichen auf die Fertigungslandschaft, um die Fertigungskapazitäten und technischen Möglichkeiten zu erweitern, auf Maßnahmen im Zusammenhang mit Effizienzsteigerungen sowie auf immaterielle Vermögenswerte, einschließlich aktivierter Entwicklungsaufwendungen für Produkte innerhalb der Atellica-Produktlinie.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2025	2024	Ist	Vglb.
Auftragseingang	26.141	24.774	6%	7%
Umsatzerlöse	23.375	22.362	5%	6%
Ergebnis	3.519	3.172	11%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-88	-104		
Ergebnismarge	15,1%	14,2%		

Siemens Healthineers verzeichnete eine Zunahme bei **Auftragseingang** und **Umsatzerlösen** mit dem größten Beitrag zum Wachstum vom Imaging-Geschäft. Geografisch betrachtet erhöhten sich Auftragseingang und Umsatzerlöse in allen Berichtsregionen, angeführt von der Region Amerika. Das **Ergebnis** stieg gegenüber dem Vorjahr beträchtlich bei Zunahmen in den meisten Geschäften. Die Verbesserung von Ergebnis und Profitabilität war hauptsächlich auf höhere Umsatzerlöse im Imaging-Geschäft sowie auf Kostensenkungen im Zusammenhang mit dem Transformationsprogramm im Diagnostics-Geschäft zurückzuführen. Im Gegensatz dazu hatten erhöhte Handelszölle einen negativen Effekt. Der Auftragsbestand von Siemens Healthineers betrug zum Geschäftsjahresende 36 Mrd. €, wovon voraussichtlich 11 Mrd. € im Geschäftsjahr 2026 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2026 wird sich Siemens Healthineers in das Imaging-, Precision-Therapy- und Diagnostics-Geschäft gliedern. Die bisherigen Varian- und Advanced-Therapies-Geschäfte werden gemeinsam mit Ultraschall (bisher Teil des Imaging-Geschäfts) zum neuen Precision-Therapy-Geschäft zusammengeführt.

Im Allgemeinen verzeichneten die **Märkte** von Siemens Healthineers im Geschäftsjahr 2025 weltweit ein leichtes Wachstum. Aus regionaler Sicht konnte in der Region Asien, Australien das Wachstum der Schwellenländer die temporäre Marktschwäche in China nicht vollständig ausgleichen. Obgleich in China erste Anzeichen einer Marktstabilisierung spürbar waren, wirkten sich im Diagnostics-Geschäft die fortgesetzte und intensivierte Implementierung der volumenbasierten Beschaffung und die preiskontrollierende Politik der Regierung negativ auf das Marktwachstum aus. In der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten war ein Marktwachstum zu verzeichnen. Das zugrunde liegende Austauschgeschäft bestehender Installationen konnte die abgeschwächten größeren Investitionsprogramme einiger Regierungen ausgleichen. In der Region Amerika konnte in allen Geschäften ein Marktwachstum verzeichnet werden, unterstützt durch die Einführung neuer Produktportfolios und das Austauschgeschäft. Global betrachtet wuchs der Markt des Imaging-Geschäfts im Geschäftsjahr 2025 moderat. Die Einführung neuer Technologien und die Erweiterung klinischer Anwendungsbereiche, etwa in der Neurologie und Onkologie, stellten dabei grundlegende Markttreiber dar. Für den Markt des Imaging-Geschäfts wird im Geschäftsjahr 2026 insgesamt ein moderates Marktwachstum erwartet. Der vom Diagnostics-Geschäft bediente Markt wuchs im Geschäftsjahr 2025 insgesamt leicht, unterstützt durch eine Normalisierung der Nachfrage nach Routinetests auf breiter Basis. Die temporäre Marktschwäche in China wirkte sich jedoch dämpfend auf die globale Marktentwicklung aus. Es wird erwartet, dass der Diagnostics-Markt im Geschäftsjahr 2026 leicht wächst. Der globale von Varian bediente Markt wuchs moderat. Die Einführung von neuen Produkten und Innovationen, Ersatzbeschaffungen für veraltete Geräte sowie das zunehmende Dienstleistungsgeschäft begünstigten das Marktwachstum, insbesondere in den Industrieländern. Der Markt für das Advanced-Therapies-Geschäft stieg insgesamt moderat. Ein wesentlicher Wachstumsbeitrag stammte von weltweiten Ersatzbeschaffungen sowie von der fortgesetzten Verlagerung bildgestützter chirurgischer und kardiologischer Leistungen in den ambulanten Bereich. Für den Markt des Precision-Therapy-Geschäfts wird im Geschäftsjahr 2026 ein moderates Wachstum erwartet, gestützt, unter anderem, durch eine steigende Kundennachfrage nach neuen Produkten, die Einführung fortschrittlicher Therapien und Lösungen zur Krebsbehandlung sowie anhaltende Investitionen in den Bereichen Chirurgie und Kardiologie. Aktivitäten, die den unzureichenden Zugang zu Geräten zur Strahlenbehandlung und Dienstleistungen in den Schwellenländern verbessern, stellen einen weiteren Wachstumstreiber dar.

Am 12. November 2025 gab Siemens seine Absicht bekannt, Siemens Healthineers zu entkonsolidieren, indem 30% der Siemens Healthineers-Anteile vorzugsweise in Form einer Direktabsplattung an die Aktionäre der Siemens AG übertragen werden. Die beabsichtigte Transaktion steht unter dem Vorbehalt abschließender regulatorischer Klärungen sowie der Zustimmung durch die jeweiligen Hauptversammlungen von Siemens und Siemens Healthineers. Mittelfristig ist geplant, die Beteiligung auf eine Finanzbeteiligung zu reduzieren. Zum Zeitpunkt dieser Ankündigung hielt Siemens einen Anteil von 67% an Siemens Healthineers.

3.6 Siemens Financial Services

Siemens Financial Services bietet Finanzlösungen für Siemens-Kunden sowie andere Unternehmen, insbesondere innerhalb der Siemens-Märkte, durch die Bereitstellung von Fremd- und Eigenkapital an. Aufbauend auf profundem Finanzierungs-Know-how und technologischem Expertenwissen aus den Geschäften von Siemens unterstützt SFS seine Kunden bei Investitionsvorhaben mit Leasing, Krediten, strukturierten Finanzierungen sowie mit Lösungen bei der Finanzierung des Umlaufvermögens (Working Capital) und bietet ein breites Spektrum an Finanzierungen für Ausrüstungen und Projekte. SFS unterstützt zudem die industriellen Geschäfte von Siemens durch

Finanzberatung und mit einem gemeinsamen Go-to-Market-Ansatz, bei dem das Risiko-Management-Expertenwissen von SFS, beispielsweise bei der Beurteilung des Risikoprofils von Projekten oder Geschäftsmodellen, zum Tragen kommt. Darüber hinaus kooperiert SFS mit den industriellen Geschäften von Siemens bei der gemeinsamen Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle und unterstützt seine Kunden durch zielgerichtete Finanzierungen von nachhaltigen Technologien und Projekten.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr	
	2025	2024
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	622	637
<i>darin: Beteiligungsgeschäft</i>	241	243
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-14	-3
Eigenkapitalrendite (ROE) (nach Steuern)	17,0%	17,6%
(in Mio. €)	30. Sep.	30. Sep.
	2025	2024
Gesamtvermögen	33.110	32.841

SFS leistete einen soliden Ergebnisbeitrag, der nahezu auf dem Niveau des Vorjahres lag. Das **Ergebnis vor Ertragsteuern** wurde durch Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte von Beteiligungen negativ beeinflusst. Demgegenüber standen beträchtlich höhere Gewinne aus Anteilsveräußerungen, darunter ein Gewinn in Höhe von 0,2 Mrd. € (im Vorjahr 0,1 Mrd. €) aus dem Verkauf eines Anteils an einer Beteiligung in Indien. Das moderate Wachstum des SFS-Geschäfts führte zu einem Anstieg des Gesamtvermögens, dem negative Währungsumrechnungseffekte weitgehend gegenüberstanden.

Der Geldsaldo von SFS (definiert als die Summe der Cashflows aus betrieblicher und Investitionstätigkeit) betrug -696 Mio. €, im Vergleich zu -22 Mio. € im Vorjahr. Im Geldsaldo wirkte ein Free Cash Flow von 747 Mio. € (im Vorjahr 785 Mio. €). Die übrigen Zahlungsmittelflüsse aus Investitionstätigkeit, unter anderem aus der Veränderung der Forderungen aus Finanzdienstleistungen, betrugen -1.443 Mio. € (im Vorjahr -806 Mio. €).

SFS fokussiert seine Betätigungsfelder sowie seine Kapitalallokation auf Bereiche, die erhebliches Expertenwissen erfordern und an den Kunden und Märkten von Siemens ausgerichtet sind, insbesondere bei Digital Industries, Smart Infrastructure und Mobility. Entsprechend ist SFS von der wirtschaftlichen Entwicklung der von den industriellen Geschäften von Siemens bedienten Märkte sowie von anderen Faktoren beeinflusst. Diese beinhalten makroökonomische Effekte wie die Veränderung der Zinssätze, Wechselkurse und Inflation sowie geopolitische Spannungen, die Auswirkungen auf das Kundenkreditrisiko von SFS haben können. Neben einer hohen Branchendiversifikation ist SFS stark in Ländern mit einer hohen Bonität vertreten, mit dem größten Anteil in den USA. SFS plant, das hochdiversifizierte Portfolio über die Regionen hinweg beizubehalten und dabei weiterhin an der wirtschaftlichen Entwicklung ausgewählter asiatischer Märkte zu partizipieren.

3.7 Überleitung Konzernabschluss

Ergebnis

(in Mio. €)	Geschäftsjahr	
	2025	2024
Innovation	-685	-134
Governance	-212	-308
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden	-819	-747
Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen	158	389
Überleitung Konzernabschluss	-1.558	-800

Mit Beginn des Geschäftsjahres 2025 wurden die ehemaligen Positionen Siemens Energy Beteiligung, Siemens Real Estate und zentral getragene Pensionsaufwendungen in die Position Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen umgegliedert, um die Darstellung zu vereinfachen. Darüber hinaus gab es Umgliederungen zwischen der Position Innovation (betroffen war unter anderem N47, ehemals Next47) und Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen. Die Werte des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

Die Aufwendungen bei **Innovation** stiegen wie geplant aufgrund der Aktivitäten in Verbindung mit unserem ONE Tech Company Programm.

Die niedrigeren Nettoaufwendungen bei **Governance** waren vor allem auf höhere Erträge aus Lizenzentgelten für Siemens-Markenrechte zurückzuführen.

Die **Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden**, erhöhten sich in erster Linie aufgrund der Akquisitionen von Altair und Dotmatics.

Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen beinhaltet einen positiven Effekt von 0,2 Mrd. € aus geänderten Schätzungen in Verbindung mit Vorsorgen für ein Alt-Projekt sowie einen Gewinn von 0,2 Mrd. € aus dem Abschluss des Verkaufs des Flughafenlogistikgeschäfts in Europa, Asien und dem Nahen und Mittleren Osten. Der Abschluss des Verkaufs dieses Geschäfts in den USA wird im Kalenderjahr 2026 erwartet. Diesen positiven Faktoren standen Belastungen von 0,3 Mrd. € aufgrund von Wertminderungen von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Zusammenhang mit zentralen Finanzierungsaktivitäten gegenüber. Zum Vergleich: Das Vorjahr beinhaltet einen Gewinn von 0,5 Mrd. € in Verbindung mit dem Anteil an der Siemens Energy AG, dem ein Verlust von 0,2 Mrd.

€ aufgrund der erfolgswirksamen Umgliederungen sonstiger Bestandteile des Eigenkapitals im Zusammenhang mit Gesellschaften in Russland gegenüberstand.

4. Ertragslage

4.1 Auftragseingang und Umsatzerlöse nach Regionen

Währungsumrechnungseffekte belasteten das Wachstum von Auftragseingang und Umsatzerlösen im Vorjahresvergleich mit zwei beziehungsweise einem Prozentpunkt. Portfoliotransaktionen hatten nur geringfügige Auswirkungen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill) von Siemens betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 1,12. Der Auftragsbestand zum 30. September 2025 belief sich auf 117 Mrd. €.

Auftragseingang (Sitz des Kunden)

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2025	2024	Ist	Vglb.
Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten	40.967	39.175	5%	4%
<i>darin: Deutschland</i>	11.446	11.289	1%	1%
Amerika	30.351	27.837	9%	11%
<i>darin: USA</i>	25.713	23.527	9%	11%
Asien, Australien	17.048	17.044	0%	3%
<i>darin: China</i>	7.144	7.233	-1%	2%
Siemens (fortgeführte Aktivitäten)	88.366	84.056	5%	6%

Global betrachtet stieg der Auftragseingang in allen industriellen Geschäften, vor allem aufgrund deutlicher Zuwächse bei Digital Industries, Mobility und Siemens Healthineers.

In der Region **Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten** verzeichneten alle industriellen Geschäfte einen Anstieg des Auftragseingangs, angeführt von einem prozentual zweistelligen Zuwachs bei Digital Industries. Der Auftragseingang bei Mobility lag leicht über dem bereits hohen Vorjahresniveau und beinhaltete unter anderem einen Auftrag über 3,5 Mrd. € aus einem bestehenden Rahmenvertrag für ein schlüsselfertiges Bahnsystem in Ägypten. In **Deutschland** überwog das Wachstum in den meisten industriellen Geschäften einen beträchtlichen Rückgang bei Mobility, das im Geschäftsjahr 2024 ein höheres Volumen aus Großaufträgen verzeichnet hatte.

Sowohl in der Region **Amerika** als auch in den **USA** stieg der Auftragseingang trotz negativer Währungsumrechnungseffekte, getragen vom Wachstum in den meisten industriellen Geschäften. Das Auftragswachstum wurde von einem sehr starken Anstieg bei Mobility angeführt, bedingt durch Großaufträge, darunter ein Auftrag über 1,7 Mrd. € für Hochgeschwindigkeitszüge und Service. Der Auftragseingang bei Smart Infrastructure lag auf dem Niveau des Vorjahres.

In der Region **Asien, Australien** blieb die Höhe des Auftragseingangs unverändert, da das Wachstum durch negative Währungsumrechnungseffekte zurückgehalten wurde. Zuwächsen bei Digital Industries und Siemens Healthineers standen ein starker Rückgang bei Mobility, aufgrund eines geringeren Volumens aus Großaufträgen, sowie ein moderater Rückgang bei Smart Infrastructure gegenüber. In **China** verzeichnete Siemens Healthineers ein moderates Wachstum, während der Auftragseingang bei Mobility und Smart Infrastructure zurückging; Letzteres wurde durch negative Portfolioeffekte aufgrund des Ausstiegs im abgelaufenen Geschäftsjahr aus dem Wiring-Accessories-Geschäft belastet.

Umsatzerlöse (Sitz des Kunden)

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2025	2024	Ist	Vglb.
Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten	36.933	35.254	5%	5%
<i>darin: Deutschland</i>	11.646	11.298	3%	3%
Amerika	25.758	23.755	8%	10%
<i>darin: USA</i>	22.097	20.024	10%	11%
Asien, Australien	16.224	16.921	-4%	-1%
<i>darin: China</i>	7.143	8.082	-12%	-9%
Siemens (fortgeführte Aktivitäten)	78.914	75.930	4%	5%

Global stiegen die Umsatzerlöse in den meisten industriellen Geschäften, mit deutlichen Zuwächsen bei Mobility und Smart Infrastructure sowie moderatem Wachstum bei Siemens Healthineers. Digital Industries verzeichnete einen moderaten Rückgang.

Die Umsatzerlöse in **Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten** erhöhten sich moderat, maßgeblich bestimmt von einem prozentual zweistelligen Zuwachs bei Mobility und deutlichem Wachstum bei Smart Infrastructure. In **Deutschland** war ein prozentual zweistelliges Wachstum bei Smart Infrastructure zusammen mit Beiträgen von Siemens Healthineers und Mobility zu verzeichnen. Die Umsatzerlöse bei Digital Industries gingen sowohl in Deutschland als auch in der Region zurück.

In der Region **Amerika** stiegen die Umsatzerlöse in allen industriellen Geschäften, angeführt von deutlichem Wachstum bei Smart Infrastructure und Siemens Healthineers. Die übrigen industriellen Geschäfte verzeichneten moderates Wachstum. In den **USA** spiegelte sich weitgehend das Muster der Region wider, sogar mit höheren Wachstumsraten in den meisten industriellen Geschäften. Wie beim Auftragseingang belasteten Währungsumrechnungseffekte sowohl die Entwicklung in der Region als auch in den USA.

In der Region **Asien, Australien** wurde das Umsatzerlöswachstum bei Mobility und Siemens Healthineers durch Rückgänge bei Digital Industries und Smart Infrastructure überwogen. In **China** gingen die Umsatzerlöse in allen industriellen Geschäften zurück. Negative Währungsumrechnungseffekte belasteten die Entwicklung sowohl in der Region als auch in China; hinzu kamen bei Smart Infrastructure negative Auswirkungen aus Portfoliotransaktionen im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Wiring-Accessories-Geschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr.

4.2 Ergebnis

(in Mio. €, Ergebnis je Aktie in €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %
	2025	2024	
Digital Industries	2.643	3.498	-24%
Smart Infrastructure	4.506	3.707	22%
Mobility	1.099	1.013	8%
Siemens Healthineers	3.519	3.172	11%
Industrielles Geschäft	11.766	11.390	3%
<i>Ergebnismarge Industrielles Geschäft</i>	<i>15,4%</i>	<i>15,5%</i>	
Siemens Financial Services	622	637	-2%
Überleitung Konzernabschluss	-1.558	-800	-95%
Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragsteuern	10.830	11.227	-4%
Ertragsteueraufwendungen	-2.501	-2.320	-8%
Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten	8.328	8.907	-6%
Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern	2.059	85	>200%
Gewinn nach Steuern	10.387	8.992	16%
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	12,25	10,53	16%
Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation (EPS pre PPA)	12,95	11,15	16%
ROCE	17,8%	19,1%	

Der **Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragsteuern** nahm infolge der im Kapitel 3 beschriebenen Entwicklungen um 4% ab. Die Personalrestrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten betrugen 636 Mio. €; davon entfielen 549 Mio. € auf das Industrielle Geschäft. Im Geschäftsjahr 2024 betrugen die Personalrestrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten 312 Mio. €; davon entfielen 243 Mio. € auf das Industrielle Geschäft.

Der **Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten** nahm um 6% ab. Die Steuerquote im Geschäftsjahr 2025 betrug 23%. Im Vorjahr hatte die Steuerquote von 21% von einer Auflösung von Ertragsteuerrückstellungen profitiert.

Der **Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern** war in erster Linie auf den Gewinn aus dem Verkauf von Innometrics in Höhe von 2,1 Mrd. € zurückzuführen.

Der Anstieg des **unverwässerten Ergebnisses je Aktie** und des **EPS pre PPA** spiegelt die Zunahme des auf die Aktionäre der Siemens AG entfallenden Gewinns nach Steuern, der im Geschäftsjahr 2025 9.620 Mio. € (im Vorjahr 8.301 Mio. €) betrug, wider. Der Gewinn aus dem Verkauf von Innometrics trug zusammen mit gegenläufigen Effekten in Verbindung mit Altair und Dotmatics mit 2,23 € zum EPS pre PPA bei.

Mit 17,8% lag der **ROCE** innerhalb des in unserem Siemens Financial Framework festgelegten Zielbands. Der Rückgang im Vorjahresvergleich war auf ein stark gestiegenes durchschnittlich eingesetztes Kapital zurückzuführen, hauptsächlich im Zusammenhang mit den Übernahmen von Altair und Dotmatics.

4.3 Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2025 betrugen unsere FuE-Aufwendungen 6,6 Mrd. €, gegenüber 6,3 Mrd. € im Geschäftsjahr 2024. Die Forschungsintensität, die sich aus dem Verhältnis von FuE-Aufwendungen zu Umsatzerlösen ergibt, lag wie im Vorjahr bei 8,3%. Die Zugänge zu aktivierten Entwicklungskosten betrugen wie im Vorjahr 0,2 Mrd. €. Zum 30. September 2025 hielt Siemens in seinen fortgeführten Aktivitäten weltweit rund 41.300 erteilte Patente. Wir beschäftigten im Geschäftsjahr 2025 im Durchschnitt 53.200 FuE-Mitarbeiter.

Unsere Bemühungen zielen letztlich darauf ab, innovative und nachhaltige Lösungen für unsere Kunden – und unsere Geschäfte – zu entwickeln und damit unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Als neue, geschäftsübergreifende Technologieorganisation bündelt Foundational Technologies (FT) die technologischen Kapazitäten und Kompetenzen von Siemens und beschleunigt unsere Transformation zu einer ONE Tech Company. FT bildet das technologische Rückgrat von Siemens Xcelerator und unterstützt die Geschäfte von Siemens mit grundlegenden Forschungs- und Entwicklungstechnologien, Tools, Plattformdiensten und Expertise – um die Entwicklung von Software und Hardware noch schneller, einfacher und effizienter zu gestalten. Darüber hinaus erleichtert FT die nahtlose Integration der Siemens-Xcelerator-Angebote und stellt den Entwicklungsteams von Siemens eine einheitliche, zukunftsichere technologische Grundlage zur Verfügung.

Unsere FuE-Aktivitäten konzentrieren sich auf Software- und Hardwarelösungen der nächsten Generation, die dem neuesten Stand der Technik in unseren Kerntechnologiebereichen entsprechen: fortschrittliche Fertigungstechnologie und Kreislaufwirtschaft; Cybersicherheit und Vertrauen (Trust); Datenanalytik und künstliche Intelligenz; Leistungselektronik; Simulation und digitaler Zwilling; nachhaltige Energie und Infrastruktur; Zukunft der Automatisierung; integrierte Schaltungen und Elektronik; Konnektivität und Edge-Geräte; Softwaresysteme und -prozesse; Nutzererlebnis (User Experience).

Wir treiben technologische Entwicklungen auch durch unser Open-Innovation-Konzept voran, indem wir eng mit Wissenschaftlern führender Universitäten, Forschungseinrichtungen und akademischen Start-ups zusammenarbeiten – sowohl im Rahmen bilateraler Kooperationen als auch in öffentlich geförderten Verbundprojekten. Darüber hinaus bringt unsere weltweite Venture-Capital-Einheit N47 Wissen und Expertise aus dem Start-up-Ökosystem in das Unternehmen ein. Sie stellt sicher, dass Siemens frühzeitig Zugang zu den besten und neuesten Technologielösungen erhält, um die schwierigsten und grundlegendsten geschäftlichen Herausforderungen unserer Kunden zu lösen.

5. Vermögenslage

(in Mio. €)	30. Sep.		Veränderung in %
	2025	2024	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	14.495	9.156	58%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	16.628	16.963	-2%
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	11.523	10.492	10%
Vertragsvermögenswerte	8.141	7.985	2%
Vorräte	10.582	10.923	-3%
Laufende Ertragsteuerforderungen	1.536	1.767	-13%
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.768	1.632	8%
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	36	2.433	-99%
Summe kurzfristige Vermögenswerte	64.711	61.353	5%
Geschäfts- oder Firmenwerte	40.670	31.384	30%
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	12.199	9.593	27%
Sachanlagen	13.023	12.242	6%
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	866	980	-12%
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	30.670	27.388	12%
Aktive latente Steuern	1.944	2.677	-27%
Sonstige Vermögenswerte	2.118	2.196	-4%
Summe langfristige Vermögenswerte	101.490	86.459	17%
Bilanzsumme	166.202	147.812	12%

Unsere Bilanzsumme war zum Ende des Geschäftsjahres 2025 durch negative Währungsumrechnungseffekte von 5,6 Mrd. € (insbesondere mit Wirkung auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) beeinflusst, vor allem bedingt durch den US-Dollar.

Der Anstieg der **sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte** war hauptsächlich auf gestiegene Darlehensforderungen bei SFS zurückzuführen, bedingt vor allem durch das Neugeschäft und die Umgliederung von Darlehensforderungen aus den **sonstigen finanziellen Vermögenswerten** aufgrund einer Neueinschätzung der erwarteten Rückzahlungstermine. Letztgenannter Bilanzposten stieg insgesamt, vor allem aufgrund der Neubewertung unseres Anteils an der Siemens Energy AG zum beizulegenden Zeitwert.

Die als **zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte** gingen mit Abschluss des Verkaufs von Innomatics zurück. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Die Übernahmen von Altair und Dotmatics waren der wesentliche Faktor für den Anstieg der **Geschäfts- oder Firmenwerte** und **sonstigen immateriellen Vermögenswerte**. Gegenläufig wirkten die oben erwähnten Währungsumrechnungseffekte. Für weitere Informationen zu diesen Übernahmen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Die **aktiven latenten Steuern** gingen hauptsächlich aufgrund von Ertragsteuereffekten im Zusammenhang mit der Neubewertung von leistungsorientierten Plänen zurück.

Immaterielle Ressourcen

Siemens verfügt über erhebliche immaterielle Ressourcen, die über die bilanziell erfassten Vermögenswerte hinausgehen. Dazu zählen die hohe Qualifikation und Motivation unserer Mitarbeiter, die bedeutende Grundlagen der Innovationskraft von Siemens sind und sich in unseren zahlreichen geistigen Eigentumsrechten widerspiegeln. Zusammen mit unserer Finanzkraft, unserer globalen Präsenz sowie unserem internationalen Lieferantennetzwerk bieten wir innovative Produkte, Services und Branchenlösungen für unseren weltweiten Kundenstamm an. Diese Ressourcen zählen zu den Werttreibern der Marke Siemens.

6. Finanzlage

6.1 Kapitalstruktur

(in Mio. €)	30. Sep.		Veränderung in %
	2025	2024	
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	11.174	6.598	69%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	9.183	8.843	4%
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	1.896	2.006	-5%
Vertragsverbindlichkeiten	12.761	12.855	-1%
Kurzfristige Rückstellungen	2.187	2.730	-20%
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	2.094	1.805	16%
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.945	7.833	1%
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	20	1.245	-98%
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	47.261	43.913	8%
Langfristige Finanzschulden	44.841	41.321	9%
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	732	912	-20%
Passive latente Steuern	1.261	1.483	-15%
Rückstellungen	1.198	1.120	7%
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	482	864	-44%
Sonstige Verbindlichkeiten	2.055	1.968	4%
Summe langfristige Verbindlichkeiten	50.570	47.667	6%
Summe Verbindlichkeiten	97.830	91.581	7%
<i>Fremdkapitalquote</i>	<i>59%</i>	<i>62%</i>	
Summe Eigenkapital der Aktionäre der Siemens AG	62.244	51.264	21%
<i>Eigenkapitalquote</i>	<i>41%</i>	<i>38%</i>	
Nicht beherrschende Anteile	6.127	4.967	23%
Bilanzsumme	166.202	147.812	12%

Der Anstieg der **kurzfristigen Finanzschulden und kurzfristig fälligen Anteile langfristiger Finanzschulden** ergab sich hauptsächlich aufgrund von Umgliederungen langfristiger Schuldverschreibungen in Höhe von 5,6 Mrd. € und gestiegener Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten von insgesamt 2,6 Mrd. €. Letztere standen vor allem im Zusammenhang mit Finanzierungsvereinbarungen in Verbindung mit Termingeschäften zur Absicherung von Aktienkursschwankungen. Gegenläufig wirkte die Rückzahlung von Schuldverschreibungen in Höhe von insgesamt 4,1 Mrd. €.

Der Verfall einer nicht ausgeübten, im Geschäftsjahr 2024 an den Siemens Energy-Konzern (Siemens Energy) gewährten Put-Option für Anteile an Siemens Limited, Indien, war ausschlaggebend für den Rückgang der **sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten**. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025. Dem Rückgang stand die Umgliederung einer Zahlungsverpflichtung aus **kurzfristigen Rückstellungen** gegenüber. Für weitere Informationen zu dieser Umgliederung siehe Ziffer 18 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Die **Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten** gingen infolge des abgeschlossenen Verkaufs von Innomotics zurück. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Die **langfristigen Finanzschulden** erhöhten sich in erster Linie aufgrund der Ausgabe von Schuldverschreibungen in Höhe von insgesamt 10,2 Mrd. €. Gegenläufig wirkten vor allem die oben erwähnten Umgliederungen sowie begünstigende Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 1,0 Mrd. € bei in US-Dollar ausgegebenen Schuldverschreibungen.

Die **Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen** nahmen aufgrund eines gestiegenen Abzinsungssatzes ab. Dem standen korrelierende negative Erträge aus Planvermögen gegenüber.

Die Hauptgründe für die Zunahme der **Summe Eigenkapital der Aktionäre der Siemens AG** waren ein auf die Aktionäre der Siemens AG entfallender Gewinn nach Steuern von 9,6 Mrd. €; ein positives sonstiges Ergebnis nach Steuern von 3,9 Mrd. €, überwiegend aufgrund der Neubewertung zum beizulegenden Zeitwert unseres Anteils an der Siemens Energy AG, zum Teil aufgewogen durch negative Währungsumrechnungseffekte; sowie 2,4 Mrd. € aus dem Verkauf eines 7%-Anteils an der Siemens Healthineers AG, der außerdem die nicht beherrschenden Anteile um 1,2 Mrd. € erhöhte. Für weitere Informationen zu dieser Transaktion siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025. Weitere, das Eigenkapital erhöhende Faktoren waren die Ausgabe eigener Anteile in Höhe von insgesamt 1,0 Mrd. € sowie der oben erwähnte Verfall einer nicht ausgeübten Put-Option. Letzterer führte zu einem Anstieg der Gewinnrücklagen um 0,6 Mrd. €. Gegenläufig zu diesen Zunahmen wirkten Dividendenzahlungen (für das Geschäftsjahr 2024) von 4,1 Mrd. € und der Rückkauf eigener Anteile in Höhe von insgesamt 2,3 Mrd. €.

Kapitalstrukturkennzahl

Zum 30. September 2025 erhöhte sich unsere Kapitalstrukturkennzahl von 0,7 im Vorjahr auf 0,9. Die Veränderung ergab sich in erster Linie aus einer Zunahme der industriellen Nettoverschuldung, im Wesentlichen aufgrund des oben erwähnten Anstiegs der Finanzschulden.

Finanzschulden und Kreditlinien

Zum 30. September 2025 betrugen die Anleihen und Schuldverschreibungen in Summe 46,7 Mrd. €, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 5,5 Mrd. €, die sonstigen Finanzschulden 0,5 Mrd. € sowie die Leasingverbindlichkeiten 3,2 Mrd. €. Die Anleihen und Schuldverschreibungen waren vorwiegend in Euro und US-Dollar sowie in geringerem Umfang in britischen Pfund begeben.

Uns stehen Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 7,5 Mrd. € zur Verfügung, die zum 30. September 2025 nicht in Anspruch genommen waren.

Für weitere Informationen zu unseren Finanzschulden siehe Ziffer 16 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025. Für weitere Informationen zu den Aufgaben und Zielen unseres Finanzrisikomanagements siehe Ziffer 25 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

Zum 30. September 2025 betrug der nicht abgezinste maximale Haftungsbetrag überwiegend für Kredit- und Vertragserfüllungsgarantien/-bürgschaften insgesamt 2,7 Mrd. €. Darin enthalten waren in erster Linie Kredit- und Vertragserfüllungsgarantien/-bürgschaften von Siemens im Zusammenhang mit dem Geschäft von Siemens Energy, für die Siemens Rückgriffsrechte gegenüber Siemens Energy hat.

Zusätzlich zu diesen Verpflichtungen haben wir weitere Eventualverbindlichkeiten in Höhe von 0,3 Mrd. €, im Wesentlichen aus Rechtsstreitigkeiten.

Die unwiderruflichen Kreditzusagen betrugen 4,5 Mrd. €. Ein beträchtlicher Anteil dieser Zusagen resultierte aus vermögensbasierten Kreditgeschäften (Asset Based Lending), bei denen die entsprechenden Kreditzusagen erst dann in Anspruch genommen werden können, wenn ausreichend Sicherheiten vom Kreditnehmer gestellt wurden.

Für weitere Informationen zu unseren sonstigen finanziellen Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten siehe Ziffern 21 und 25 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Aktienrückkäufe

Das am 16. November 2023 angekündigte Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 6 Mrd. € und einer Laufzeit bis längstens zum 31. Januar 2029 startete am 12. Februar 2024. Im Geschäftsjahr 2025 wurden unter diesem Programm 10.740.551 Aktien zurückgekauft.

6.2 Cashflows

(in Mio. €)	Geschäftsjahr 2025
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	
Gewinn nach Steuern	10.387
Veränderungen im operativen Nettoumlaufvermögen	402
Übrige Überleitungspositionen zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	2.659
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	13.448
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten	-192
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	13.257
Cashflow aus Investitionstätigkeit	
Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-2.445
Akquisitionen von Geschäftseinheiten, abzüglich übernommener Zahlungsmittel	-14.236
Veränderung der Finanzanlagen und von zu Investitionszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten	2.907
Veränderung der Forderungen aus Finanzdienstleistungen von SFS	-1.496
Übrige Abgänge von Vermögenswerten	739
Cashflow aus Investitionstätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	-14.530
Cashflow aus Investitionstätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten	3.216
Cashflow aus Investitionstätigkeit – fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	-11.314
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	
Erwerb eigener Anteile	-2.269
Ausgabe eigener Anteile sowie sonstige Transaktionen mit Eigenkapitalgebern	3.325
Aufnahme von langfristigen Finanzschulden	10.881
Rückzahlung von langfristigen Finanzschulden (einschließlich kurzfristig gewordener Anteile)	-5.392
Veränderung kurzfristiger Finanzschulden und übrige Finanzierungstätigkeiten	3.305
Gezahlte Zinsen	-1.733
An Aktionäre der Siemens AG gezahlte Dividenden	-4.093
Auf nicht beherrschende Anteile entfallende Dividenden	-382
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	3.641
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten	–
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit – fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	3.641

Das Industrielle Geschäft verzeichnete **Zahlungsmittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit**, die sein Ergebnis übertrafen. Der höchste Beitrag kam dabei von Smart Infrastructure. Die Zahlungsmittelzuflüsse aufgrund der Veränderungen beim operativen Nettoumlaufvermögen waren in erster Linie auf Digital Industries zurückzuführen.

Zahlungsmittelabflüsse aufgrund von **Akquisitionen von Geschäftseinheiten, abzüglich übernommener Zahlungsmittel**, resultierten hauptsächlich aus Zahlungen im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Altair mit 9,3 Mrd. € und Dotmatics mit 4,2 Mrd. €.

Zahlungsmittelzuflüsse aus der **Veränderung der Finanzanlagen und von zu Investitionszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten** beinhalteten Erlöse von 2,7 Mrd. € aus dem Verkauf von Anteilen an der Siemens Energy AG.

Die Zahlungsmittelabflüsse aus der **Veränderung der Forderungen aus Finanzdienstleistungen von SFS** standen in erster Linie im Zusammenhang mit dem Fremdfinanzierungsgeschäft von SFS.

Siemens verzeichnete Zahlungsmittelzuflüsse von insgesamt 3,8 Mrd. € aufgrund des Abgangs von Geschäftseinheiten, abzüglich abgegangener Zahlungsmittel, hauptsächlich aus dem Verkauf von Innometrics von 3,2 Mrd. € (ausgewiesen in **Cashflows aus Investitionstätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten**) und aus dem Verkauf des Wiring-Accessories-Geschäfts in China von 0,3 Mrd. € (ausgewiesen in **übrige Abgänge von Vermögenswerten**).

Ausschlaggebend für die Zahlungsmittelzuflüsse aus der **Ausgabe eigener Anteile sowie sonstige Transaktionen mit Eigenkapitalgebern** waren die Erlöse aus dem Verkauf von Siemens-Anteilen an der Siemens Healthineers AG von 3,6 Mrd. €, gegenläufig wirkte der von Siemens Healthineers AG durchgeführte Rückkauf eigener Aktien von 0,3 Mrd. €.

Die **Veränderung kurzfristiger Finanzschulden und übrige Finanzierungstätigkeiten** beinhaltete Zahlungsmittelzuflüsse von 2,9 Mrd. € aus Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten im Zusammenhang mit Finanzierungsvereinbarungen, die im Geschäftsjahr 2026 fällig werden. Diese Vereinbarungen stehen in Verbindung mit Termingeschäften zur Absicherung von Aktienkursschwankungen.

Die Zahlungsmittelabflüsse für **auf nicht beherrschende Anteile entfallende Dividenden** beinhalteten vor allem an Aktionäre der Siemens Healthineers AG gezahlte Dividenden.

Mit unserer Fähigkeit, Mittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten von 13,3 Mrd. € im Geschäftsjahr 2025 zu generieren, unserer Summe Liquidität (definiert als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zuzüglich handelbarer kurzfristiger zinstragender Schuldinstrumente) von 15,5 Mrd. €, unseren nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien und den bestehenden Kreditratings am Geschäftsjahresende sind wir der Überzeugung, dass wir über ausreichende Flexibilität verfügen, um unsere Kapitalerfordernisse zu decken. Wir sind außerdem der Überzeugung, dass unser operatives Nettoumlaufvermögen für unsere derzeitigen Erfordernisse ausreichend ist.

Cash Conversion Rate

(in Mio. €)	Geschäftsjahr 2025			Geschäftsjahr 2024		
	Fortgeführte Aktivitäten	Nicht fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte Aktivitäten	Nicht fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	13.448	-192	13.257	11.814	-149	11.665
Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-2.445	–	-2.445	-2.088	-84	-2.172
(I) Free Cash Flow	11.004	-192	10.812	9.726	-233	9.494
(II) Gewinn nach Steuern			10.387			8.992
(I) / (II) Cash Conversion Rate			1,04			1,06

Wir erzielten erneut eine Cash Conversion Rate, die deutlich über dem Durchschnitt liegt, der erforderlich ist, unser Ziel von 1, abzüglich der jährlichen vergleichbaren Wachstumsrate der Umsatzerlöse, über einen mittelfristigen Zyklus zu erreichen. Der Free Cash Flow als Prozentsatz der Umsatzerlöse (Free Cash Flow Return) betrug 13,7%, ein Anstieg gegenüber 12,5% im Vorjahr.

Investitionen

Die Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen aus fortgeführten Aktivitäten beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf insgesamt 2,4 Mrd. €. Innerhalb der industriellen Geschäfte betrafen die fortlaufenden Investitionen hauptsächlich technologische Innovationen, die Instandhaltung, Erweiterung und Digitalisierung unserer Kapazitäten (zur Entwicklung, Fertigung und zum Vertrieb neuer Lösungen), Produktivitätsverbesserungen sowie den Ersatz von Anlagevermögen. Diese Investitionen betrugen im abgelaufenen Geschäftsjahr 1,7 Mrd. €. Die übrigen Investitionen betrafen vor allem Siemens Real Estate; sie beinhalteten bedeutende Beträge für Projekte wie neue Bürogebäude in Deutschland. Siemens Real Estate ist verantwortlich für ein einheitliches und umfassendes weltweites Immobilienmanagement bei Siemens (mit Ausnahme von Siemens Healthineers) und unterstützt die industriellen Geschäfte und zentrale Aktivitäten mit kundenspezifischen Immobilienlösungen.

Bei den Investitionen erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026 einen deutlichen Anstieg. In den kommenden Jahren investieren wir bedeutende Beträge für die Errichtung, Erweiterung und Standortverlagerung von High-Tech-Fabriken innerhalb von Singapur, den USA und China und für die Gründung eines neuen Technologie-Campus in Erlangen, um Forschungs- und Fertigungskapazitäten auszubauen. Weitere Investitionen sind für das neue Stadtquartier Siemensstadt Square in Berlin und für neue Bürogebäude in Spanien und Deutschland, darunter Siemens Campus Erlangen, geplant. Zusätzlich werden wir über N47, unsere weltweite Venture-Capital-Einheit, weiterhin in attraktive Innovationsfelder investieren.

7. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Siemens hat erneut herausragende Ergebnisse erzielt und Rekordwerte beim Gewinn nach Steuern und beim Free Cash Flow erreicht sowie alle Prognosen für die zentralen Messgrößen für das Geschäftsjahr 2025 erfüllt. Trotz des schwachen gesamtwirtschaftlichen Umfelds, das durch handelspolitische Unsicherheiten und protektionistische Maßnahmen geprägt war, haben unsere Geschäfte erfolgreich die Chancen genutzt, die sich aus den Markttrends hin zu Elektrifizierung, Automatisierung, Digitalisierung und Nachhaltigkeit ergeben. Aufgrund starker Investitionen unserer Kunden in Rechenzentren und Stromverteilung konnte Smart Infrastructure erneut Umsatzerlöse und Ergebnis in allen Geschäften steigern. Die Umsatzerlöse wuchsen auch in allen Geschäften von Mobility, und das Ergebnis stieg auf breiter Basis. Siemens Healthineers verzeichnete in einem leicht wachsenden Markt höhere Umsatzerlöse und ein gestiegenes Ergebnis. Die Umsatzerlöse und das Ergebnis bei Digital Industries lagen unter dem Vorjahresniveau; der Abbau erhöhter Lagerbestände bei Kunden und Distributoren war gegen Ende der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 nahezu abgeschlossen, und das Automatisierungsgeschäft kehrte in der zweiten Geschäftsjahreshälfte zu Umsatzerlöswachstum zurück.

Im Geschäftsjahr 2025 haben wir konsequent auf unser Ziel hingearbeitet, Siemens in eine ONE Tech Company zu transformieren, um eine noch stärkere Kundenorientierung, schnellere Innovation und höheres profitables Wachstum zu erreichen. Zu den wichtigsten Meilensteinen des ONE Tech Company Programms gehörten die Akquisitionen von Altair, einem Anbieter von Software im Markt für industrielle Simulation und Analyse, und von Dotmatics, einem Anbieter von FuE-Software im Bereich Life Sciences. Beide Akquisitionen haben wir im Geschäftsjahr 2025 erfolgreich und früher als geplant abgeschlossen. Wir haben auch erhebliche Fortschritte bei der Fokussierung unserer Geschäftsaktivitäten erzielt und den Verkauf unseres Motoren- und Großantriebsgeschäfts Innomatics erfolgreich abgeschlossen sowie einen Teil des Flughafenlogistikgeschäfts veräußert, wobei der Verkauf des verbliebenen Teils des Geschäfts voraussichtlich im Kalenderjahr 2026 abgeschlossen wird. Ebenfalls im Geschäftsjahr 2025 haben wir uns aus dem Wiring-Accessories-Geschäft von Smart Infrastructure zurückgezogen. Darüber hinaus reduzierten wir bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025 unseren Anteil an der Siemens Healthineers AG auf 69% und unsere Beteiligung an der Siemens Energy AG auf 10%.

Im Geschäftsjahr 2025 stieg der Auftragseingang von Siemens im Vorjahresvergleich um 5% auf 88,4 Mrd. €. Das Book-to-Bill-Verhältnis lag mit 1,12 auf einem starken Niveau und erfüllte unsere Erwartung eines Verhältnisses über 1. Alle vier industriellen Geschäfte steigerten den Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr. Das Wachstum wurde von deutlichen Zuwächsen bei Digital Industries und Mobility angeführt. Bei Digital Industries war das Automatisierungsgeschäft ausschlaggebend, begünstigt durch eine niedrige Vergleichsbasis im Vorjahr. Mobility gewann unter anderem einen Auftrag über 3,5 Mrd. € aus einem bestehenden Rahmenvertrag für ein schlüsselfertiges Bahnsystem in Ägypten und einen Auftrag über 1,7 Mrd. € für Hochgeschwindigkeitszüge und zugehörigen Service in den USA. Der Auftragseingang bei Siemens Healthineers stieg moderat und umfasste einen starken Wachstumsbeitrag aus dem Imaging-Geschäft. Die Aufträge bei Smart Infrastructure lagen leicht über dem starken Vorjahresniveau.

Die Umsatzerlöse von Siemens erhöhten sich um 4% auf 78,9 Mrd. €. Mobility und Smart Infrastructure verzeichneten deutliche Zuwächse gegenüber dem Vorjahr, wobei alle Geschäfte zum Wachstum beitrugen. Die Umsatzerlöverbesserung von Mobility wurde vom Schienenfahrzeug- und vom Kundenservicegeschäft angeführt. Bei Smart Infrastructure kam der größte Wachstumsbeitrag aus dem Geschäft Electrification. Die Umsatzerlöse von Siemens Healthineers stiegen moderat, wobei die stärkste Unterstützung aus dem Imaging-Geschäft kam. Gegenläufig wirkte ein moderater Umsatzerlösrückgang bei Digital Industries, hauptsächlich im Automatisierungsgeschäft. Auf vergleichbarer Basis, ohne Berücksichtigung von Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekten, stiegen die Umsatzerlöse von Siemens um 5%. Wir haben damit die im Zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2025 erfüllt, ein vergleichbares Wachstum der Umsatzerlöse in der Bandbreite von 3% bis 7% zu erreichen.

Das Ergebnis Industrielles Geschäft stieg um 3% auf einen Rekordwert von 11,8 Mrd. €. Smart Infrastructure erzielte den stärksten Zuwachs, vorwiegend aufgrund höherer Umsatzerlöse, einer gesteigerten Kapazitätsauslastung und von Produktivitätsverbesserungen. Darüber hinaus enthielt das Ergebnis von Smart Infrastructure einen Gewinn von 0,3 Mrd. € im Zusammenhang mit dem oben genannten Ausstieg aus dem Wiring-Accessories-Geschäft. Siemens Healthineers verzeichnete ein beträchtlich höheres Ergebnis aufgrund gestiegener Umsatzerlöse im Imaging-Geschäft und der Kostensenkungen aus dem Transformationsprogramm im Diagnostics-Geschäft. Das Ergebnis von Mobility stieg auf breiter Basis, wobei das Kundenservice- und das Bahninfrastrukturgeschäft die größten Beiträge leisteten. Das Ergebnis von Digital Industries ging im Vorjahresvergleich zurück, hauptsächlich aufgrund niedrigerer Umsatzerlöse, und wurde zusätzlich durch Personalrestrukturierungsaufwendungen in Höhe von 0,4 Mrd. € belastet, die hauptsächlich im Zusammenhang mit Kapazitätsanpassungen im Automatisierungsgeschäft standen. Altair und Dotmatics belasteten das Ergebnis des Softwaregeschäfts von Digital Industries mit 0,1 Mrd. € (einschließlich Personalrestrukturierungsaufwendungen).

Die Ergebnismarge unseres Industriellen Geschäfts betrug 15,4% und lag damit nahezu auf dem sehr starken Vorjahresniveau von 15,5%. Smart Infrastructure erzielte mit 19,6% die höchste Marge und den stärksten Anstieg gegenüber 17,3% im Geschäftsjahr 2024. Die Verbesserung umfasste einen positiven Effekt von 1,3 Prozentpunkten im Zusammenhang mit dem Ausstieg aus dem Wiring-Accessories-Geschäft. Siemens Healthineers verbesserte seine Ergebnismarge auf 15,1% gegenüber 14,2% im Vorjahr. Die Ergebnismarge von Mobility lag mit 8,8% annähernd auf Vorjahresniveau, während die Ergebnismarge von Digital Industries erheblich auf 14,9% sank, gegenüber 18,9% im Geschäftsjahr 2024.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von SFS lag nahezu auf Vorjahresniveau, und die Eigenkapitalrendite (nach Steuern) betrug 17,0%, gegenüber 17,6% im Vorjahr.

Innerhalb der Überleitung Konzernabschluss stiegen die Aufwendungen für Innovation wie geplant sehr stark. Diese Aufwendungen standen weitgehend im Zusammenhang mit der Skalierung von Foundational Technologies (Basistechnologien), die im Rahmen des ONE Tech Company Programms im gesamten Unternehmen genutzt werden.

Der Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern enthielt einen Gewinn von 2,1 Mrd. € aus dem oben genannten Verkauf von Innomatics.

Der Gewinn nach Steuern erreichte mit 10,4 Mrd. € einen neuen historischen Höchstwert und legte im Vorjahresvergleich um 16% zu. Das entsprechende unverwässerte EPS erhöhte sich auf 12,25 €. Das EPS pre PPA stieg auf 12,95 €, einschließlich eines positiven Effekts von 2,64 € je Aktie aus dem Verkauf von Innomatics. Das EPS pre PPA enthielt darüber hinaus negative Effekte in Höhe von insgesamt 0,41 € je Aktie im Zusammenhang mit Altair und Dotmatics, die wir, wie oben erwähnt, früher als geplant erworben haben und die nicht in unserer im Zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 abgegebenen Prognose für das Geschäftsjahr 2025 enthalten

waren. Ohne diese Effekte, die sich insgesamt auf 2,23 € je Aktie beliefen, betrug das EPS pre PPA 10,71 € und lag damit klar innerhalb unserer prognostizierten Bandbreite von 10,40 € bis 11,00 €.

Der ROCE von 17,8% für das Geschäftsjahr 2025 lag ebenfalls klar in unserer Zielspanne von 15% bis 20%, die wir im Zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 prognostiziert hatten. Trotz eines höheren Gewinns nach Steuern blieb der ROCE aufgrund eines stark gestiegenen durchschnittlich eingesetzten Kapitals, hauptsächlich im Zusammenhang mit den Akquisitionen von Altair und Dotmatics, unter dem Vorjahresniveau von 19,1%.

Wir beurteilen unsere Kapitalstruktur über das Verhältnis von Industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA. Im Geschäftsjahr 2025 betrug dieses Verhältnis 0,9, verglichen mit 0,7 im Vorjahr. Wir haben damit die im Zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2025 erfüllt, ein Verhältnis von bis zu 1,5 zu erreichen.

Der Free Cash Flow aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 10,8 Mrd. € und erreichte damit einen Rekordwert. Die als Verhältnis von Free Cash Flow (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten) zum Gewinn nach Steuern definierte Cash Conversion Rate von Siemens belief sich auf 1,04. Wir haben damit unsere im Zusammengefassten Lagebericht für das Geschäftsjahr 2024 abgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2025 erfüllt, eine Cash Conversion Rate zu erreichen, die zum Durchschnitt beiträgt, der erforderlich ist, um unser Ziel von 1, abzüglich der jährlichen vergleichbaren Wachstumsrate der Umsatzerlöse von Siemens, über einen Zyklus von drei bis fünf Jahren zu erreichen.

Wir wollen unseren Aktionären auch weiterhin eine attraktive Rendite bieten. Der Vorstand der Siemens AG schlägt in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat vor, eine Dividende von 5,35 € je Aktie (im Vorjahr 5,20 € je Aktie) auszuschütten.

8. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken

8.1 Prognosebericht

8.1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Die Weltwirtschaft wird im Kalenderjahr 2026 voraussichtlich um 2,6% wachsen und damit eine leichte Verlangsamung gegenüber dem erwarteten Wachstum von 2,7% im Kalenderjahr 2025 verzeichnen. Diese Prognose basiert auf einer unterstellten moderaten Stabilisierung der Weltwirtschaft, jedoch prägen erhebliche Unsicherheiten das wirtschaftliche Umfeld. Schlüsselfaktoren wie die Entwicklung der Handelspolitik, massive Investitionen in KI und damit einhergehende Infrastruktur sowie anhaltende geopolitische Spannungen werden bei den tatsächlich eintretenden wirtschaftlichen Entwicklungen eine entscheidende Rolle spielen.

Der Dienstleistungssektor wird voraussichtlich weiterhin ein wichtiger Wachstumstreiber im Kalenderjahr 2026 sein, wobei insbesondere KI-gestützte Dienstleistungen und digitale Technologien beträchtlich zum globalen Wachstum beitragen dürften. Dabei dürften die weltweiten Investitionen in KI und ihre Infrastruktur nicht nur die Technologiebranche und ihre Zulieferindustrien im Bereich der Soft- und Hardware antreiben, sondern auch Produktivitätssteigerungen in anderen Sektoren vorantreiben. Aufgrund der handelspolitischen Unsicherheiten dürfte aber das Wachstum von Industrie und Welthandel weiter nur verhalten ausfallen.

In den USA wird das Wirtschaftswachstum im Kalenderjahr 2026 voraussichtlich knapp 2% betragen und damit in etwa auf dem Niveau des Vorjahres liegen. Die US-Wirtschaft profitiert dabei erheblich von den sehr hohen KI-Investitionen führender Technologieunternehmen sowie vom im Kalenderjahr 2025 verabschiedeten Steuergesetz. Dennoch bleiben tarifäre und nicht-tarifäre handelspolitische Maßnahmen ein bedeutender Unsicherheitsfaktor. Die angekündigten Zollerhöhungen auf verschiedene Importgüter könnten die Inflation anheizen und das Wachstum dämpfen, während gleichzeitig Vergeltungsmaßnahmen anderer Länder den US-Export belasten könnten.

Die Wirtschaft in der EU wird sich voraussichtlich weiter nur verhalten entwickeln, wobei das BIP im Kalenderjahr 2026 um gut 1% steigen dürfte, nach 1,4% im Kalenderjahr 2025. Die Region dürfte von sinkenden Energiepreisen, rückläufiger Inflation und einer allmählichen Erholung der Binnennachfrage profitieren, während die Exporte das Wachstum dämpfen. Nach den schwachen Vorjahren werden für die deutsche Wirtschaft erste Anzeichen einer Stabilisierung prognostiziert und ein Wachstum von etwa 1% erwartet. Dazu dürften maßgeblich die Investitionsprogramme in Infrastruktur und Verteidigung beitragen. Jedoch werden handelspolitische Spannungen, insbesondere potenzielle US-Zölle auf europäische Automobil- und Maschinenbauexporte, die Aussichten für die exportorientierte deutsche Industrie voraussichtlich belasten.

Das Wirtschaftswachstum Chinas wird sich voraussichtlich weiter auf 4,3% abschwächen, nach 4,8% im Kalenderjahr 2025. Belastend dürfte weiterhin die deutliche Korrektur im Immobiliensektor wirken, die auch den privaten Konsum dämpft. Auch das deflationäre Umfeld belastet die chinesische Konjunktur. China wird voraussichtlich weiter massiv sowohl in KI-Technologien und grüne Technologien als auch in eher traditionelle Infrastruktur investieren. Gleichzeitig dürften anhaltende Handelsspannungen mit den USA zu einer verstärkten Fokussierung auf alternative Handelspartner führen. Dadurch steigt das Risiko für zusätzliche Handelskonflikte.

Die Zentralbanken der wichtigsten Volkswirtschaften dürften ihre Zinspolitik weiter lockern. Angesichts eines sich abkühlenden Arbeitsmarktes dürfte die US-Notenbank ihre Leitzinsen im Kalenderjahr 2026 weiter mehrmals senken. Allerdings könnten handelspolitische Maßnahmen und daraus resultierende Preiseffekte ihre geldpolitischen Spielräume einschränken. Für die EZB dürfte der Spielraum für weitere Zinssenkungen angesichts der bereits erfolgten Schritte nur noch begrenzt sein. Für China wird erwartet, dass weitere monetäre Lockerungsmaßnahmen getroffen werden.

Die massiven Investitionen in KI und digitale Technologien bieten erhebliche Wachstumschancen. Diese Investitionen treiben nicht nur Innovation voran, sondern schaffen auch neue Märkte. Die Produktivitätssteigerungen durch KI-Anwendungen könnten mittelfristig zu einem höheren Wachstumspotenzial der Weltwirtschaft beitragen. Voraussetzung dafür ist, dass sich die erwarteten Produktivitätsgewinne bei den Unternehmen, die KI einsetzen, in Form einer höheren Produktion oder geringerer Kosten tatsächlich realisieren.

Die größte Unsicherheit geht nach wie vor von eskalierenden Handelskonflikten aus, die das Potenzial haben, globale Lieferketten zu fragmentieren und das Weltwirtschaftswachstum erheblich zu belasten. Zudem bestehen Risiken durch weitere geopolitische Spannungen. Außerdem haben die Risiken auf den Finanzmärkten durch hohe staatliche und private Verschuldung sowie sehr hohe Bewertungen einiger Vermögensklassen zugenommen. Eine Finanzkrise könnte hohe realwirtschaftliche Kosten verursachen.

Zusammenfassend zeigt sich für die Wirtschaft und die Märkte von Siemens für das Jahr 2026 ein von Gegensätzen geprägtes Bild. Während KI-Investitionen und technologische Innovation erhebliche Wachstumschancen bieten, stellen Handelskonflikte und protektionistische Maßnahmen die größten Risiken für die globale wirtschaftliche Stabilität dar.

Die hier verwendeten Zahlen und Prognosen für das BIP beruhen auf S&P Global und Bloomberg (Oktober 2025) sowie eigenen Analysen.

8.1.2 Siemens-Konzern

Unserer Prognose für das Geschäftsjahr 2026 legen wir die oben genannten Erwartungen und Annahmen zur allgemeinen Wirtschaftsentwicklung sowie die in Kapitel 3 Segmentinformationen beschriebenen spezifischen Branchenentwicklungen, die wir für unsere jeweiligen industriellen Geschäfte erwarten, zugrunde. Insbesondere gehen wir davon aus, dass sich das weltweite konjunkturelle Umfeld im Geschäftsjahr 2026 stabilisieren und das globale BIP-Wachstum annähernd auf dem Vorjahresniveau bleiben wird.

Wir sind Währungsumrechnungseffekten ausgesetzt, vor allem in Bezug auf den US-Dollar, das britische Pfund und Währungen von Schwellenländern, insbesondere den chinesischen Yuan. Da Siemens weiterhin ein Nettoexporteur aus der Eurozone in die übrige Welt ist, wirkt sich ein schwacher Euro grundsätzlich vorteilhaft auf unser Geschäft aus, während ein starker Euro in der Regel nachteilig ist. Einen wesentlichen Teil unserer Währungsrisiken vermindern wir durch natürliche Sicherungen, die sich aus der weltweiten Verteilung unserer Produktionsstandorte ergeben. Über unsere natürliche Sicherungsstrategie hinaus sichern wir Währungsrisiken aus unserem Exportgeschäft auch durch derivative Finanzinstrumente ab. Wir gehen davon aus, dass diese Maßnahmen dazu beitragen werden,

Ergebniswirkungen aus Währungsthemen im Geschäftsjahr 2026 zu begrenzen. Auf Basis der US\$-Terminkurse vom November 2025 erwarten wir jedoch, dass im Geschäftsjahr 2026 negative Währungseffekte die nominalen Wachstumsraten beim Volumen sowie das Ergebnis unserer industriellen Geschäfte und das EPS stark belasten werden.

Von unserem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

Segmente

Digital Industries erwartet für das Geschäftsjahr 2026 ein vergleichbares Wachstum der Umsatzerlöse von 5% bis 10% und eine Ergebnismarge zwischen 15% und 19%.

Smart Infrastructure geht für das Geschäftsjahr 2026 von einem vergleichbaren Wachstum der Umsatzerlöse in Höhe von 6% bis 9% sowie einer Ergebnismarge von 18% bis 19% aus.

Mobility plant, im Geschäftsjahr 2026 ein vergleichbares Umsatzerlöswachstum von 8% bis 10% und eine Ergebnismarge zwischen 8% und 10% zu erzielen.

Siemens Healthineers erwartet im Geschäftsjahr 2026 ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis zwischen 5% und 6% und geht davon aus, einen soliden Beitrag zum Ergebnis und zur Ergebnismarge unseres Industriellen Geschäfts zu leisten.

SFS erwartet für das Geschäftsjahr 2026 ein Ergebnis vor Ertragsteuern auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2025. Die Eigenkapitalrendite (nach Steuern) wird voraussichtlich im Zielband von 15% bis 20% liegen.

Wachstum der Umsatzerlöse

Wir prognostizieren, dass der Siemens-Konzern ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 6% bis 8% erreichen wird. Ferner erwarten wir, dass der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2026 die Umsatzerlöse übersteigen und das Book-to-Bill-Verhältnis damit über 1 liegen wird. Negative Währungsumrechnungseffekte dürften die nominalen Wachstumsraten von Auftragsseingang und Umsatzerlösen stark belasten.

Zum 30. September 2025 belief sich unser Auftragsbestand auf 117 Mrd. €. Wir erwarten, dass die Abarbeitung unseres Auftragsbestands das Wachstum der Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2026 unterstützen wird. Dabei gehen wir davon aus, dass rund 43 Mrd. € des Auftragsbestands als Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2026 realisiert werden. Informationen zur erwarteten Realisierung der Umsatzerlöse aus dem Auftragsbestand auf Segmentebene finden sich in Kapitel 3 Segmentinformationen.

Profitabilität

Die Aufwendungen innerhalb von Governance werden im Geschäftsjahr 2026 voraussichtlich vollständig durch Erträge aus Lizenzentgelten für Siemens-Markenrechte ausgeglichen.

Die Aufwendungen innerhalb von Innovation, die größtenteils mit der Skalierung von im gesamten Konzern genutzten Foundational Technologies (Basistechnologien) im Rahmen des ONE Tech Company Programms zusammenhängen, werden voraussichtlich weitgehend auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2025 von 0,7 Mrd. € bleiben.

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, dürften im Geschäftsjahr 2026 in einer Bandbreite von 0,9 Mrd. € bis 1,0 Mrd. € liegen, verglichen mit 0,8 Mrd. € im Geschäftsjahr 2025. Der Anstieg ist in erster Linie auf die Akquisitionen von Altair und Dotmatics zurückzuführen.

Das Ergebnis von Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen, das sich im Geschäftsjahr 2025 auf positive 0,2 Mrd. € belief, dürfte sich im Geschäftsjahr 2026, abhängig von portfoliobezogenen Themen, auf einem ähnlichen Niveau bewegen.

Wir erwarten unsere Steuerquote im Geschäftsjahr 2026 in einer Bandbreite von 23% bis 27%. Von dieser Annahme ausgenommen sind mögliche Effekte aus größeren Steuerreformen.

Unsere Prognose für den Gewinn nach Steuern beruht auf einer Reihe weiterer Annahmen. Wir erwarten, dass negative Währungseffekte das Ergebnis unserer industriellen Geschäfte sowie das EPS stark belasten werden. Wir gehen davon aus, dass wir die solide Projektabwicklung im Geschäftsjahr 2026 fortsetzen werden. Wir beabsichtigen, das Verhältnis von FuE-Aufwendungen zu Umsatzerlösen auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2025 von 8% zu halten. Das Verhältnis von Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungsaufwendungen zu Umsatzerlösen, das im Geschäftsjahr 2025 19% betrug, dürfte im Geschäftsjahr 2026 ungefähr auf diesem Niveau bleiben. Die Personalrestrukturierungsaufwendungen, die sich im Geschäftsjahr 2025 auf 0,6 Mrd. € beliefen, werden im Geschäftsjahr 2026 voraussichtlich niedriger ausfallen und sich auf etwa 0,4 Mrd. € belaufen.

Unter der Voraussetzung, dass sich die zuvor genannten Annahmen als zutreffend erweisen, prognostizieren wir, dass wir im Geschäftsjahr 2026 ein EPS pre PPA in einer Bandbreite von 10,40 € bis 11,00 € erzielen werden.

Kapitaleffizienz

Wir streben an, einen ROCE zwischen 15% und 20% über einen mittelfristigen Zyklus zu erreichen. Vor allem aufgrund von Faktoren, die derzeit das durchschnittlich eingesetzte Kapital beeinflussen, insbesondere die jüngsten Akquisitionen von Altair und Dotmatics, erwarten wir, dass der ROCE im Geschäftsjahr 2026 deutlich unter dem unteren Ende der Spanne liegen wird.

Kapitalstruktur

Für unsere Kapitalstruktur streben wir im Allgemeinen einen Wert von bis zu 1,5 an. Wir prognostizieren, dieses Ziel im Geschäftsjahr 2026 zu erreichen.

Cash Conversion Rate

Wir erwarten, dass wir im Geschäftsjahr 2026 erneut einen starken Free Cash Flow generieren und eine Cash Conversion Rate erzielen werden, die dazu beiträgt, unser Ziel von 1, abzüglich der jährlichen vergleichbaren Wachstumsrate der Umsatzerlöse von Siemens, über einen mittelfristigen Zyklus zu erreichen.

8.1.3 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Für das Geschäftsjahr 2026 gehen wir davon aus, dass sich das weltweite konjunkturelle Umfeld stabilisieren und das globale BIP-Wachstum in etwa auf dem Vorjahresniveau bleiben wird.

Wir erwarten ferner, dass negative Währungseffekte sowohl die nominalen Wachstumsraten beim Volumen als auch das Ergebnis unserer industriellen Geschäfte sowie das EPS im Geschäftsjahr 2026 stark belasten werden.

Für den Siemens-Konzern rechnen wir für das Geschäftsjahr 2026 mit einem vergleichbaren Wachstum der Umsatzerlöse von 6% bis 8% und einem Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill-Verhältnis) von über 1.

Auf Basis des unterstellten profitablen Wachstums unserer industriellen Geschäfte und der antizipierten starken Belastungen aus Währungseffekten erwarten wir im Geschäftsjahr 2026 ein EPS pre PPA in einer Bandbreite von 10,40 € bis 11,00 €.

Von diesem Ausblick sind Belastungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

Die tatsächliche Entwicklung von Siemens und seinen Segmenten kann aufgrund der unten beschriebenen Chancen und Risiken oder für den Fall, dass unsere Erwartungen und Annahmen nicht eintreten, sowohl positiv als auch negativ von unseren Prognosen abweichen.

8.2 Risikomanagement

8.2.1 Grundprinzipien des Risikomanagements

Unsere Risikopolitik entspricht unserem Bestreben, nachhaltig zu wachsen sowie den Unternehmenswert zu steigern und dabei angemessene Risiken und Chancen zu steuern und unangemessene Risiken zu vermeiden. Unser Risikomanagement ist ein integraler Bestandteil der Planung und Umsetzung unserer Geschäftsstrategien, wobei unsere Risikopolitik durch den Vorstand vorgegeben wird. Entsprechend der Organisations- und Verantwortungshierarchie bei Siemens ist das jeweilige Management unserer Organisationseinheiten verpflichtet, ein Risikomanagementsystem zu implementieren, das auf ihre spezifischen Geschäfte und Verantwortlichkeiten zugeschnitten ist und dabei den übergreifenden Grundsätzen entspricht.

8.2.2 Prozess des unternehmensweiten Risikomanagements (Enterprise-Risk-Management-Prozess)

Wir bedienen uns einer Reihe aufeinander abgestimmter Risikomanagement- und Kontrollsysteme, die uns unterstützen, Entwicklungen, die den Fortbestand unseres Geschäfts gefährden können, frühzeitig zu erkennen. Das größte Gewicht haben dabei unsere konzernweiten Prozesse für die strategische Unternehmensplanung und für das interne Berichtswesen. Die strategische Unternehmensplanung soll uns helfen, potenzielle Risiken und Chancen lange vor wesentlichen Geschäftsentscheidungen abzuschätzen. Das interne Berichtswesen soll es uns ermöglichen, solche Risiken im Geschäftsverlauf genauer zu überwachen. Unser Risikomanagement und dessen beitragende Elemente sind regelmäßig Gegenstand von Prüfungsaktivitäten unserer internen Revision. So können, falls Mängel aufgedeckt werden, geeignete Maßnahmen zu deren Beseitigung initiiert werden. Auf diese Weise wollen wir sicherstellen, dass Vorstand und Aufsichtsrat vollständig und zeitnah über wesentliche Risiken informiert werden.

Das Risikomanagementsystem von Siemens fußt auf einem umfassenden, interaktiven und managementorientierten Enterprise-Risk-Management-(ERM)-Ansatz, der in die Unternehmensorganisation integriert ist und sich sowohl mit Risiken als auch mit Chancen befasst. Unser ERM-Ansatz basiert auf dem weltweit anerkannten COSO-Standard (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) „Enterprise Risk Management – Integrating with Strategy and Performance“ (2017) und dem ISO (International Organization for Standardization)-Standard 31000 (2018) und ist an die Anforderungen von Siemens angepasst. Die Rahmenwerke verknüpfen den ERM-Prozess sowohl mit unserem Prozess der Finanzberichterstattung als auch dem der Nachhaltigkeitsberichterstattung, unserem internen Kontroll- und unserem Compliance-System. Sie messen der Unternehmensstrategie, der Effizienz und Effektivität der operativen Geschäftsaktivitäten, der Verlässlichkeit der Finanz- und Nachhaltigkeitsberichterstattung wie auch der Einhaltung relevanter Gesetze und Regelungen gleichermaßen Bedeutung bei.

Unser ERM-Prozess zielt auf eine frühzeitige Identifizierung, Bewertung und Steuerung von Risiken und Chancen ab, die das Erreichen der strategischen, operativen, finanziellen und Compliance-bezogenen Ziele des Unternehmens in wesentlichem Maß beeinflussen können. Der Betrachtungszeitraum beträgt üblicherweise drei Jahre und basiert auf einem Nettoprinzip, bei dem die Risiken und Chancen adressiert werden, die nach Durchführung bestehender und wirksamer Maßnahmen und Kontrollen verbleiben. Falls Risiken bereits in der Planung, in Budgets, in der Prognose oder im Konzernabschluss (zum Beispiel in Form einer Rückstellung oder Risikovorsorge) berücksichtigt wurden, sollten sie bereits mit ihren finanziellen Auswirkungen in den Geschäftszielen der einzelnen Einheiten berücksichtigt sein. Als Konsequenz sollten nur zusätzliche Risiken, die sich aus dem gleichen Grund ergeben, wie zum Beispiel Abweichungen von Geschäftszielen oder unterschiedliche Risikoperspektiven, erfasst werden. Um einen umfassenden Blick über unsere Geschäftsaktivitäten zu ermöglichen, werden Risiken und Chancen in einem strukturierten Prozess identifiziert, der Elemente eines Top-down- und eines Bottom-up-Ansatzes kombiniert. Die Berichterstattung erfolgt grundsätzlich quartalsweise, wobei der reguläre Berichterstattungsprozess durch eine Ad-hoc-Berichterstattung ergänzt wird, um kritische Themen rechtzeitig zu eskalieren. Relevante Risiken und Chancen werden aus verschiedenen Perspektiven wie Geschäftszielen, Reputation und regulatorischen Anforderungen nach Auswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Der Bottom-up-Identifizierungs- und Priorisierungsprozess wird durch Workshops mit dem jeweiligen Management unserer Organisationseinheiten unterstützt. Das Top-down-Element stellt sicher, dass potenzielle neue Risiken und Chancen auf unterschiedlichen Managementebenen zur Diskussion gestellt und danach bei Relevanz in die Berichterstattung aufgenommen werden. Die berichteten Risiken und Chancen werden nach möglichen kumulativen Effekten analysiert und für jede der oben genannten Organisationseinheiten aggregiert.

Für alle relevanten Risiken und Chancen werden Verantwortlichkeiten festgelegt. Dabei hängt die hierarchische Ebene der Verantwortlichkeit von der Bedeutung des jeweiligen Risikos beziehungsweise der jeweiligen Chance ab. In einem ersten Schritt erfordert die Übernahme der Verantwortung für ein spezifisches Risiko oder eine spezifische Chance die Zuordnung zu einer unserer allgemeinen Reaktionsstrategien. Bezogen auf Risiken umfassen unsere Strategien die folgenden Alternativen: Risiken vermeiden, übertragen, vermindern oder akzeptieren. Bezogen auf Chancen ist unsere allgemeine Reaktionsstrategie, sie vollständig zu realisieren. In einem zweiten Schritt beinhaltet die Risiko- beziehungsweise Chancenverantwortung auch das Entwickeln, Initiieren und Überwachen angemessener Maßnahmen entsprechend der gewählten Reaktionsstrategie. Um ein effektives Risikomanagement zu ermöglichen, müssen diese Reaktionsmaßnahmen spezifisch zugeschnitten sein. Aus diesem Grund haben wir eine Vielzahl von Reaktionsmaßnahmen mit unterschiedlichen Ausprägungen entwickelt. So versuchen wir zum Beispiel, das Risiko aus Wechselkurs- und Zinsschwankungen durch den Abschluss von Sicherungsgeschäften zu verringern. Bezüglich unserer Projekte soll uns unter anderem ein systematisches und umfassendes Projektmanagement mit standardisierten Projektmeilensteinen, einschließlich vorläufiger Abnahmen während der Projektabwicklung, sowie mit eindeutig festgelegten Genehmigungsprozessen dabei unterstützen, mögliche Projektrisiken frühzeitig, sogar vor Eintritt in die Angebotsphase, zu erkennen und diesen zu begegnen. Des Weiteren haben wir für potenzielle Schadensfälle und Haftungsrisiken angemessene Versicherungen abgeschlossen, um unseren Gefährdungsgrad zu vermindern und mögliche Verluste zu vermeiden beziehungsweise zu minimieren. Dem Risiko von Konjunktur- und Nachfrageschwankungen begegnen wir beispielsweise dadurch, dass wir die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie der für uns wichtigen Branchen genau beobachten und, falls erforderlich, frühzeitig und konsequent unsere Kapazitäten anpassen und Kostensparmaßnahmen initiieren. Aufgrund des regelmäßigen Screenings von Nachhaltigkeitsfragen entlang der Dimensionen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environmental, Social and Governance, kurz ESG) können wir zeitnah entsprechende Maßnahmen zur Minderung einleiten. Weltweit bestehen Risiken aufgrund der Übertragung von Infektionserregern vom Tier auf den Menschen, vom Menschen auf den Menschen sowie auf anderen Wegen. Epidemische, pandemische oder andere infektiöse Entwicklungen wie Bioterrorismus drohen hohe Krankheitsraten in Ländern, Regionen oder Kontinenten zu verursachen. Wir prüfen permanent Informationen der Weltgesundheitsorganisation (WHO), der Zentren für Krankheitskontrolle und -prävention in den USA und Europa, des Robert-Koch-Instituts in Deutschland und weiterer Institutionen, um epidemische oder pandemische Risiken frühzeitig identifizieren und entsprechende Abwehr- und Schutzmaßnahmen so früh wie möglich bestimmen und veranlassen zu können.

8.2.3 Organisation des Risikomanagements und der Verantwortlichkeiten

Zur Überwachung des ERM-Prozesses und um die Integration und Vereinheitlichung bestehender Kontrollaktivitäten im Einklang mit den rechtlichen und operativen Anforderungen weiter voranzutreiben, hat der Vorstand eine vom Head of Assurance geleitete Risikomanagement- und interne Kontrollorganisation etabliert. Um eine aussagekräftige Diskussion auf Siemens-Konzernebene führen zu können, werden durch diese Organisation individuelle Risiken und Chancen, die einen ähnlichen Ursache-Wirkungs-Zusammenhang haben, zu breiteren Risiko- und Chancenthemen aggregiert. Im Zuge dieser Aggregation kommt es naturgemäß zu einer Mischung von Risiken mit primär qualitativen und primär quantitativen Bewertungen; Selbiges gilt auch für Chancen. Dementsprechend ist eine rein quantitative Beurteilung von Risiko- und Chancenthemen nicht vorgesehen. Thematische Risiko- und Chancenbewertungen sowie unsere Risikotragfähigkeit dienen anschließend als Grundlage für die vierteljährliche Evaluierung der unternehmensweiten Risiko- und Chancensituation in den Vorstandssitzungen. Der Head of Assurance unterstützt den Vorstand bei der Durchführung und Überwachung des Risikomanagement- und internen Kontrollsystems und der Berichterstattung an den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

8.3 Risiken

Nachfolgend beschreiben wir Risiken, die erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- (einschließlich Auswirkungen auf Vermögenswerte, Verbindlichkeiten und Cashflows) und Ertragslage sowie unsere Reputation haben können. Die Reihenfolge der dargestellten Risiken innerhalb der vier Kategorien spiegelt die gegenwärtige Einschätzung des relativen Risikoausmaßes für Siemens wider und bietet daher einen Anhaltspunkt für die derzeitige Bedeutung dieser Risiken für uns. Zusätzliche Risiken, die uns derzeit noch nicht bekannt sind, oder Risiken, die wir jetzt noch als unwesentlich einschätzen, können unsere Geschäftsziele und Geschäftsaktivitäten ebenfalls negativ beeinflussen. Sofern nicht anderslautend angegeben, beziehen sich die nachfolgenden Risiken auf alle unsere Organisationseinheiten.

8.3.1 Strategische Risiken

Wirtschaftliche, politische und geopolitische Rahmenbedingungen: Häufige und weitreichende Anordnungen der Exekutive oder andere Verwaltungsmaßnahmen verschiedener Regierungen, die oft mit kurzer Vorankündigung und sofortiger Wirkung erlassen werden, stellen erhebliche Risiken für die Weltwirtschaft, multinationale Akteure und unsere Geschäftstätigkeit dar. Diese Verwaltungsmaßnahmen sowie Gegenmaßnahmen anderer betroffener Länder können internationale Handelsbeziehungen, Lieferketten, den Marktzugang und Investitionen beeinträchtigen. Darüber hinaus können Zinssätze, Wechselkurse und Inflationsraten beeinflusst werden. Daraus resultierende widersprüchliche rechtliche Anforderungen in einzelnen Ländern können zu Compliance-Konflikten, Verwaltungsstrafen und Reputationsschäden führen. Derzeit betrachten wir volatile Zollentwicklungen und Handelsbeschränkungen als eines der größten Risiken und Unsicherheitsfaktoren für die Weltwirtschaft. Hohe sektorale Zölle, zum Beispiel in der Automobil- oder Pharmaindustrie, könnten wichtigen Siemens-Kunden ernsthaft schaden. Exportkontrollen für wichtige Materialien, Technologien oder andere Inputfaktoren könnten unsere Geschäftstätigkeiten beeinträchtigen, ebenso wie das Verbot von Geschäftsbeziehungen ein Geschäftsrisiko darstellen könnte. Die Eskalation von Handelskonflikten zwischen den USA, China, Europa und weiteren Ländern könnte unerwartete negative Auswirkungen auf globale Lieferketten und die weltweite wirtschaftliche Aktivität haben. Eine weitergehende Entkopplung zwischen den USA und China könnte das Vertrauen und die Investitionstätigkeit beeinträchtigen und das Geschäft von Siemens erheblich treffen. Zunehmende Handelsbarrieren, Protektionismus, Sanktionen und insbesondere technische Vorschriften könnten die Produktionskosten und Produktivität entlang unserer globalen Wertschöpfungsketten negativ beeinflussen sowie den Zugang zu Wachstumsmärkten erheblich erschweren oder sogar verhindern. Territorialansprüche und unterschiedliche Auffassungen zur Lösung laufender geopolitischer Konflikte stellen ebenfalls einen wesentlichen Risikofaktor dar. Über die kontinuierliche Beobachtung aktueller Entwicklungen und deren Handhabung im Rahmen des regulären Geschäftsbetriebs hinaus hat Siemens verschiedene Initiativen und Taskforces initiiert, um Auswirkungen zu analysieren und, falls erforderlich, übergreifende Umsetzungs- und Gegenmaßnahmen einzuleiten.

Die anhaltenden Spannungen im Nahen Osten könnten zu größeren regionalen Konflikten führen, an denen der Iran und andere Parteien beteiligt sein könnten. Stark steigende Ölpreise, Unterbrechungen der Öl- und Erdgasversorgung, Blockaden wichtiger Seewege oder eine umfassende militärische Eskalation könnten der Weltwirtschaft erheblichen Schaden zufügen. Anhaltende Risiken gehen vom russischen Krieg gegen die Ukraine aus. Sowohl der Konflikt im Nahen Osten als auch der Krieg in der Ukraine können sich negativ auf das Umsatzwachstum, auf Produktionsprozesse sowie Einkaufs- und Logistikprozesse auswirken, beispielsweise durch Unterbrechungen in Lieferketten und Energieversorgung oder Engpässe bei Komponenten, Rohstoffen und Zwischenprodukten. Jeder dieser Konflikte könnte sich weiter intensivieren, bis hin zur Ausweitung auf andere Kriegsparteien, einschließlich NATO-Staaten, und zum Einsatz unkonventioneller Waffen. Eine Ausweitung der Konflikte könnte erhebliche Auswirkungen auf das Marktumfeld von Siemens haben. Ein weiteres Risiko könnte aus einem raschen Anstieg der Inflation entstehen. Zentralbanken könnten mit einer Straffung der Geldpolitik reagieren, was möglicherweise zu einer globalen Rezession beiträgt. Das Platzen von Vermögenspreisblasen, Probleme im Bankensektor oder andere Finanzkrisen könnten ebenfalls eine Rezession auslösen. Ebenso könnten höhere Zinssätze Probleme für hochverschuldete Länder verursachen. Selbst die USA könnten Schwierigkeiten bei der Finanzierung ihrer Staatsverschuldung bekommen, die auf über 120% des BIP gestiegen ist. Sollten Gläubiger zögerlicher werden, die US-Regierung zu finanzieren, könnten sich erhebliche Auswirkungen auf das globale Finanzsystem ergeben. Starke Bewegungen auf den Devisenmärkten könnten ebenfalls erheblichen Druck auf die Finanzsysteme ausüben, insbesondere in Schwellenländern. Über die aktuellen Herausforderungen hinaus ergeben sich zusätzliche Risiken durch geopolitische Spannungen in verschiedenen Regionen und Ländern. Wir sehen weiterhin wirtschaftliche Risiken im Zusammenhang mit einer deutlichen weiteren Abschwächung der chinesischen Wirtschaft. Zentrale Risiken in diesem Zusammenhang ergeben sich aus möglichen finanziellen Ungleichgewichten, insbesondere aufgrund der anhaltenden Rezession im Immobiliensektor, aber auch aus der wachsenden Verschuldung der lokalen Regierungen, mit zunehmenden negativen Auswirkungen auf das Geschäft von Siemens in China und auf die Handelspartner des Landes. Behinderungen und Neudefinitionen internationaler Kooperationsabkommen könnten unser Geschäft erheblich beeinträchtigen.

Wir sind abhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung bestimmter Branchen; eine Fortsetzung oder gar Intensivierung zyklischer und struktureller Gegenwinde in Kernkundenbranchen könnte sich nachteilig auf unsere Geschäftsaussichten auswirken. Der Ausbruch einer neuen Pandemie, ein Terroranschlag, ein bedeutender Cyberkriminalitätsvorfall oder eine Serie solcher Angriffe oder Vorfälle in wichtigen Volkswirtschaften könnte die weltweite wirtschaftliche Aktivität dämpfen und das Vertrauen von Verbrauchern und Unternehmen untergraben. Darüber hinaus bleibt die hochgradig vernetzte Weltwirtschaft anfällig für Naturkatastrophen, extreme Wetterereignisse und deren Folgen im Kontext des Klimawandels oder hybrider Kriegsführung.

Wenn es uns nicht gelingt, unsere Produktions- und Kostenstruktur an Veränderungen der Bedingungen in den Märkten anzupassen, in denen wir tätig sind, kann nicht garantiert werden, dass wir keine negativen Auswirkungen erfahren. Beispielsweise könnten unsere Kunden Pläne zum Kauf unserer Produkte, Lösungen und Dienstleistungen ändern, verzögern oder stornieren oder bereits abgeschlossene Käufe oder Verträge nicht einhalten. Darüber hinaus könnte es für unsere Kunden schwieriger werden, Finanzierungen zu erhalten. Vertraglich festgelegte Zahlungsbedingungen, insbesondere im Hinblick auf den Anteil der Vorauszahlungen unserer Kunden im Zusammenhang mit langfristigen Projekten, könnten sich weniger vorteilhaft gestalten, was sich negativ auf unsere Finanzlage auswirken könnte. Die globale Aufstellung von Siemens mit Aktivitäten in nahezu allen relevanten Volkswirtschaften, unser breites Angebotsspektrum mit unterschiedlichen Konjunkturanfälligkeiten sowie unser ausgewogener Mix an Geschäftsmodellen (zum Beispiel Geräte, Komponenten, Systeme, Software, Dienstleistungen und Lösungen) helfen uns, Auswirkungen negativer Entwicklungen in einzelnen Märkten abzufedern.

Wettbewerbsumfeld: Die weltweiten Märkte für unsere Produkte, Lösungen und Dienstleistungen sind hinsichtlich Preisbildung, Produkt- und Servicequalität, Produktentwicklungs- und Einführungszeiten, Kundenservice, Finanzierungsbedingungen und Veränderungen der Marktnachfrage hochgradig wettbewerbsintensiv. Wir stehen starken, etablierten Wettbewerbern sowie aufstrebenden Wettbewerbern aus Schwellenländern und neuen Branchen gegenüber, die möglicherweise über eine bessere Kostenstruktur und Anreize verfügen oder eine bessere Kundenlösung anbieten. Staatliche Eingriffe können das Wettbewerbsumfeld ebenfalls negativ beeinflussen, beispielsweise durch die Einführung von Zöllen und Beschränkungen bei Technologie oder dem Zugang zu Rohstoffen. Einige Branchen, in denen wir tätig sind, befinden sich in einem Konsolidierungsprozess, der zu stärkerem Wettbewerb, einer Veränderung unserer relativen Marktposition, einem Vorratsaufbau bei (un)fertigen Erzeugnissen oder einem unerwarteten Preisverfall führen könnte. Darüber hinaus besteht das Risiko, dass wichtige Zulieferer von Wettbewerbern übernommen werden und Wettbewerber Dienstleistungen für unsere installierte Basis anbieten könnten. Wir sind uns auch des Risikos bewusst, dass geistiges Eigentum oder Quellcode weitergegeben oder gestohlen werden könnten, was zu einem Verlust an Wettbewerbsvorteil, rechtlichen Risiken oder Rufschädigung führen könnte. Wir begegnen diesen Risiken mit verschiedenen Maßnahmen, wie beispielsweise Benchmarking-Aktivitäten, strategischen Initiativen, Vertriebsinitiativen, der Umsetzung von Produktivitätsmaßnahmen und Projekten zur Erreichung der Zielkosten, Anpassungen bei unseren Standorten, Outsourcing, Fusionen und Gemeinschaftsunternehmen sowie der Optimierung unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios. Wir überwachen und analysieren kontinuierlich Wettbewerbs-, Markt- und Branchendaten, um ungünstige Veränderungen des Wettbewerbsumfelds besser voraussehen zu können, anstatt lediglich auf sie zu reagieren.

Klima- und damit verbundene Übergangsrisiken: Die Risiken, die sich aus dem globalen Übergang zu einer nachhaltigen Wirtschaft sowie den direkten Auswirkungen des Klimawandels ergeben, nehmen weiter zu. Regierungen weltweit verstärken ihren Fokus auf Umweltschutz und Dekarbonisierung, mit sich weiterentwickelnden und neuen Gesetzen und Vorschriften wie erweiterten Offenlegungspflichten (zum Beispiel CSRD, Umweltproduktdeklaration Typ III) und CO₂-Bepreisung. Darüber hinaus bringen steigende Erwartungen von Stakeholdern, Investoren und Kunden an die Umwelt-, Sozial- und Governance-Leistungen Reputationsrisiken mit sich, wenn unsere Verpflichtungen, Ziele und Maßnahmen als Greenwashing oder unglaubwürdig wahrgenommen werden. Das Erreichen ambitionierter Emissionsreduktionsziele hängt von zahlreichen internen und externen Faktoren ab, von denen einige außerhalb unseres direkten Einflussbereichs liegen. Darüber hinaus tragen die physischen Auswirkungen des Klimawandels, wie extreme Wetterereignisse, zu diesen Risiken bei, die sich direkt auf unsere Infrastruktur, Lieferketten und die Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs auswirken können. Diese Risiken können finanzielle Konsequenzen nach sich ziehen, einschließlich erhöhter Betriebskosten, Wertminderungen von Vermögenswerten, potenzieller Schäden aus Rechtsstreitigkeiten oder des Verlusts des Marktzugangs. Wir begegnen diesen Risiken mit ambitionierten Zielen, Transparenz, aktualisierten Prozessen und Automatisierung. Regelmäßige Einbindung des Managements stellt die strategische Ausrichtung sicher und hilft, finanzielle, operative und reputationsbezogene Auswirkungen zu mindern. Unser Gesamtportfolio ist bereits sehr gut darauf ausgerichtet, um die aktuellen und zukünftigen nachhaltigkeitsbezogenen Anforderungen unserer Kunden und der Gesellschaften, in denen wir tätig sind, zu erfüllen.

Digitale Transformation: Die Märkte, in denen unsere Geschäftseinheiten tätig sind, sind infolge der Einführung innovativer und disruptiver Technologien rasanten und signifikanten Änderungen unterworfen. Auf dem Gebiet der Digitalisierung (zum Beispiel digitaler Zwilling, künstliche Intelligenz, Cloud-Computing) bestehen Risiken im Zusammenhang mit neuen Wettbewerbern, der Substitution von existierenden Produkten/Lösungen/Dienstleistungen und neuen Geschäftsmodellen (zum Beispiel bei der Preisbildung, bei der Finanzierung, bei erweiterten Leistungsumfängen im Projektgeschäft oder bei Abonnementmodellen im Softwaregeschäft). Außerdem gibt es das Risiko, dass unsere Wettbewerber über überlegene Markteinführungsstrategien verfügen oder in ihren Märkten von günstigeren digitalen Regulierungen profitieren, sodass sie ihre disruptiven Produkte und Lösungen schneller einführen können als Siemens. Während digitale Regulierungen darauf abzielen können, unbeabsichtigte Nebenwirkungen solcher Technologien zu verringern, besteht das Risiko, dass die Regulierungen Wettbewerb und Innovation behindern. Siemens unterscheidet sich in seinen Software-Angeboten von anderen Software-Unternehmen durch tiefgreifendes Branchenwissen. Mit Technologien wie der künstlichen Intelligenz, einschließlich generativer künstlicher Intelligenz, besteht die Gefahr, dass Fachkompetenz künftig kein signifikantes Unterscheidungsmerkmal mehr sein wird und zusätzliche Wettbewerber deshalb leichter und schneller entstehen könnten. Unsere Geschäftsergebnisse hängen wesentlich von unserer konsequent verfolgten Technologieführerschaft sowie unserer Fähigkeit ab, Änderungen in unseren Märkten zu antizipieren und uns an sie anzupassen sowie unsere Kostenbasis zu optimieren. Die Einführung neuer Produkte und Technologien erfordert ein starkes Engagement in Forschung und Entwicklung, das mit einem beträchtlichen Einsatz finanzieller Mittel verbunden ist und nicht immer zum Erfolg führt. Unsere Ertragslage könnte negativ von Investitionen in Technologien beeinflusst werden, die nicht wie erwartet funktionieren oder integriert werden können oder nicht die erwartete Marktakzeptanz finden, oder davon, dass unsere Produkte, Lösungen und Systeme, insbesondere im Vergleich zu unseren Wettbewerbern, nicht rechtzeitig auf den Markt gebracht oder sogar obsolet werden. Wir beantragen ständig neue Patente und pflegen aktiv unser Portfolio geistigen Eigentums, um unsere Technologieposition zu sichern. Unsere Patente und anderen Rechte an geistigem Eigentum können jedoch nicht verhindern, dass Wettbewerber unabhängig eigene Produkte und Dienstleistungen entwickeln und verkaufen, die den unseren ähneln.

Portfoliomaßnahmen, nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen, sonstige Beteiligungen und strategische Allianzen:

Unsere Strategie umfasst Desinvestitionen in einigen Geschäftsfeldern und die Stärkung anderer durch Portfoliomaßnahmen, einschließlich Unternehmenszusammenschlüssen und Akquisitionen. Desinvestitionspläne beinhalten das Risiko, bestimmte Geschäftsaktivitäten nicht wie geplant veräußern zu können. Außerdem könnten sich durch realisierte Desinvestitionen negative Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage sowie Reputation ergeben. Unternehmenszusammenschlüsse und Akquisitionen bergen grundsätzlich Unwägbarkeiten, da sie Risiken aus der Integration von Mitarbeitern, Abläufen, Technologien und Produkten beinhalten. Es kann nicht garantiert werden, dass jedes erworbene Geschäft erfolgreich und entsprechend dem ursprünglich vorgesehenen Zeitplan integriert werden kann oder sich nach der Integration wie erwartet entwickeln wird. Darüber hinaus können aus solchen Transaktionen erhebliche Akquisitions-, Verwaltungs-, Steuer- und sonstige Aufwendungen entstehen, einschließlich Integrationskosten für erworbene Geschäftsaktivitäten. Zudem könnten Portfoliomaßnahmen einen zusätzlichen Finanzierungsbedarf zur Folge haben und unsere Kapitalstruktur nachteilig beeinflussen. Akquisitionen können auch zu einem signifikanten Anstieg der immateriellen Vermögenswerte, einschließlich der Geschäfts- oder Firmenwerte, in unserer Bilanz führen. Sollten wir anhaltend ungünstigen Geschäftsentwicklungen ausgesetzt sein oder bei akquirierten Aktivitäten aus anderen Gründen nicht so erfolgreich sein wie ursprünglich erwartet, könnte dies Wertberichtigungen auf diese immateriellen Vermögenswerte, einschließlich Geschäfts- oder Firmenwerten, zur Folge haben, mit negativen Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Unser Anlageportfolio umfasst Beteiligungen, die nicht zu Handelszwecken gehalten werden, sowie sonstige Beteiligungen. Alle Faktoren, die die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage unserer nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen oder unserer sonstigen Beteiligungen negativ beeinflussen, könnten unser anteiliges Ergebnis beeinträchtigen oder zu einer entsprechenden Wertminderung führen. Außerdem könnte unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auch in Zusammenhang mit Darlehen, Garantien oder der möglichen Nichteinhaltung von Finanzkennzahlen (Financial Covenants) in Verbindung mit diesen Beteiligungen negativ beeinflusst werden. Zudem bergen solche Beteiligungen grundsätzlich Risiken, da es uns nicht möglich sein könnte, potenziellen negativen Auswirkungen auf unser Geschäft und insbesondere auf unsere Reputation durch ausreichende Einflussnahme auf Prozesse der Unternehmensführung (Corporate Governance) oder Geschäftsentscheidungen unserer nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen, sonstigen Beteiligungen und strategischen Allianzen entgegenzuwirken. Zudem beinhalten auch Gemeinschaftsunternehmen Risiken in Zusammenhang mit der Integration von Mitarbeitern, Abläufen, Technologien und Produkten. Auch strategische Allianzen könnten für uns mit Risiken verbunden sein, da wir in einigen Geschäftsfeldern mit Unternehmen im Wettbewerb stehen, mit denen wir strategische Allianzen eingegangen sind. Neben anderen Maßnahmen begegnen wir diesen Risiken sowohl mit standardisierten Prozessen als auch mit dezidierten Aufgaben und Verantwortlichkeiten im Umfeld von Unternehmenszusammenschlüssen, Käufen, Verkäufen und Ausgliederungen. Dies beinhaltet die systematische Behandlung aller vertraglichen Verpflichtungen und Ansprüche nach Abschluss einer Transaktion.

8.3.2 Operative Risiken

Cyber- und Informationssicherheit: Digitale Technologien sind tief in unseren Geschäftsportfolios verwurzelt. Die weitere Integration der Informationstechnologie in Produkte und Dienstleistungen in Verbindung mit sich ändernden Unternehmensstrategien (wie Outsourcing, dezentrale globale Entwicklungstätigkeit, geringerer Grad an Eigenerstellung) führt zu einer zunehmend verteilten Lieferkette, was effiziente Kontrollen erschwert. Die Tatsache, dass es eine große Anzahl von Zulieferern gibt, erfordert einen erheblichen Aufwand für die erstmalige und dann regelmäßige Überprüfung der effektiven Umsetzung unserer Cybersicherheitsanforderungen. Siemens-Geschäftseinheiten könnten den Marktzugang verlieren, wenn die Produkte, Lösungen und Dienstleistungen nicht den steigenden Vorschriften und gesetzlichen Anforderungen an die Cybersicherheit in den jeweiligen Ländern entsprechen. Die von uns beobachtete weltweite Zunahme von Bedrohungen für die Cybersicherheit sowie eine größere Professionalität in der Computerkriminalität, auch unter Anwendung von KI-Technologie, führen zu Risiken in Bezug auf die Sicherheit der Produkte, Lösungen und Dienstleistungen und der IT-Systeme und Netzwerke von Siemens sowie zu Risiken hinsichtlich der Vertraulichkeit, Verfügbarkeit und Integrität von Daten. Wie andere große multinationale Unternehmen sind wir aktiven Cyberangriffen von raffinierten Widersachern ausgesetzt, die von organisierter Kriminalität und von staatlichen Strukturen, die Wirtschaftsspionage oder sogar Sabotage betreiben, unterstützt werden. Externen Quellen zufolge hat sich diese Tendenz aufgrund geopolitischer Entwicklungen und weltweiter Spannungen verstärkt. Insbesondere die Anzahl der Phishing-Angriffe und der schädlichen Websites hat sich erheblich erhöht. Auch bleibt das Risiko, dass vertrauliche oder datenschutzrelevante Informationen gestohlen oder die Integrität unseres Geschäftsportfolios kompromittiert werden könnte, zum Beispiel durch Angriffe auf unsere Netzwerke, Social Engineering, Datenmanipulationen in kritischen Applikationen und durch den Verlust kritischer Ressourcen. Dies hätte finanzielle Schäden und Verstöße gegen Datenschutzgesetze zur Folge. Darüber

hinaus ist der Markt für Informationstechnologie relativ stark auf eine kleine Anzahl von Anbietern von Informationstechnologie und Software konzentriert, was zu einer Abhängigkeit von einem einzigen Anbieter führen und unsere strategischen Ziele beeinträchtigen könnte. Es kann nicht garantiert werden, dass die Maßnahmen, die wir zum Schutz unseres geistigen Eigentums und unseres Portfolios ergreifen, unter allen Umständen erfolgreich sind. Die Cybersicherheit deckt die Informationstechnologie unseres gesamten Unternehmens ab, inklusive Büro-IT, Systemen und Applikationen, spezieller Netzwerke und unseres betrieblichen Umfelds wie Fertigung und Forschung und Entwicklung. Wir streben an, diese Risiken durch eine Reihe von Cybersicherheitsmaßnahmen zu mindern, darunter die Schulung der Mitarbeiter auch unter Berücksichtigung neuer Modelle flexibler Arbeitsumgebungen, die umfassende Überwachung unserer Netzwerke und Systeme mit einer KI-Lösung zur schnelleren Identifizierung von Angriffen, um Schäden für die Gesellschaft, insbesondere für kritische Infrastrukturen, unsere Kunden, unsere Partner und Siemens insgesamt zu verhindern. Wir haben die industrielle „Charter of Trust“ ins Leben gerufen, die von einer wachsenden Anzahl globaler Unternehmen mit der Zielsetzung unterzeichnet wurde, Grundsätze für einen Vertrauensaufbau für die digitalen Technologien festzulegen und um die digitale Welt sicherer zu machen. Dennoch bleiben die Systeme, Produkte, Lösungen und Dienstleistungen unseres Unternehmens und die unserer Dienstleister potenziell anfällig für Angriffe. Diese könnten möglicherweise die Veröffentlichung, Manipulation oder den Verlust von Informationen – wie durch Industriespionage – zur Folge haben. Sie könnten auch zu einem vorsätzlichen Missbrauch unserer Systeme oder gefährdeter Produkte, zu Produktionsausfällen und Lieferengpässen führen, mit potenziell negativen Auswirkungen auf unsere Reputation, unsere Wettbewerbsfähigkeit und unsere Geschäftsergebnisse. Für einen zusätzlichen Schutz von Siemens und zur Reduzierung potenzieller finanzieller Auswirkungen von Cybervorfällen wurden die derzeit versicherbaren Cybersicherheitsrisiken teilweise auf ein Konsortium von Versicherungsunternehmen übertragen.

Interne Programme und Initiativen: Wir befinden uns in einem fortwährenden Prozess funktionsoptimierender Anpassungen und befassen uns laufend mit Kostensenkungsinitiativen. Die Konsolidierung von Geschäftsaktivitäten und Produktionsstätten, Outsourcing, Gemeinschaftsunternehmen und die Straffung des Produktportfolios sind Teil dieser Kostensenkungsbemühungen. Es kann sein, dass diese Maßnahmen nicht wie geplant umgesetzt werden, dass sie sich als weniger wirksam erweisen als erwartet, dass sie später als erwartet wirksam werden oder dass sie überhaupt nicht wirksam werden. Jeder künftige Beitrag dieser Maßnahmen zu unserer Rentabilität wird von den tatsächlich erzielten Einsparungen und unserer Fähigkeit, diese aufrechtzuerhalten, beeinflusst werden. Es besteht auch das Risiko, dass unsere interne Organisation oder interne IT-Projekte zu Kostensteigerungen führen, angestrebte Standardisierungsziele verfehlen oder andere negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben könnten. Darüber hinaus könnten Verzögerungen bei kritischen Forschungs- und Entwicklungsprojekten zu negativen Auswirkungen bei laufenden Projekten führen. Wir steuern und überwachen den Fortschritt dieser Projekte und Initiativen laufend durch ein standardisiertes Controlling mit klaren Zielen und Verantwortlichkeiten sowie einer Nachverfolgung von Meilensteinen.

Mangel an qualifizierten Mitarbeitern: Qualifizierte und engagierte Mitarbeiter, insbesondere im Technologiebereich, sind entscheidend, um die Bedürfnisse unserer Kunden zu verstehen und zu erfüllen sowie unseren nachhaltigen Erfolg sicherzustellen. Herausforderungen bei der Rekrutierung, Einstellung und Bindung der erforderlichen Fachkräfte, insbesondere angesichts des zunehmenden Wettbewerbs zwischen Arbeitgebern sowie der wachsenden Komplexität der Personal- und Kompetenzentwicklung im Zuge des rasanten Wandels, könnten erhebliche Risiken für unser zukünftiges Wachstum darstellen. Um diese Risiken zu adressieren, haben wir strukturierte und zukunftsorientierte Maßnahmen implementiert, die auf Analysen unseres künftigen Personalbedarfs und Transformation basieren. Unsere Unternehmenskultur, die vielfältige Teams, Chancengleichheit und ein inklusives Arbeitsumfeld betont, befähigt unsere Mitarbeiter, ihr volles Potenzial zu entfalten. Darüber hinaus konzentrieren wir uns auf die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Organisation, fördern lebensbegleitende Kompetenzen (Skills for life) und bieten gezielte Schulungen für unsere Führungskräfte der ersten Ebene an, um nachhaltige Kompetenzen im gesamten Siemens-Konzern aufzubauen.

Lieferkettenmanagement: Die Ergebnisse unserer operativen Einheiten hängen von einer zuverlässigen und effektiven Steuerung unserer Versorgungskette für Komponenten, Unterbaugruppen, Energie, kritische Bauteile (zum Beispiel Halbleiter) und Materialien sowie für essenzielle Rohstoffe, einschließlich seltener Erden, ab. Kapazitätsbeschränkungen und Lieferengpässe, die auf eine ineffektive Steuerung der Versorgungskette zurückzuführen sind, externe Versorgungsschocks oder Exportbeschränkungen können zu Produktionsengpässen, Lieferverzögerungen, Qualitätsproblemen und Preissteigerungen führen. Bei der Versorgung mit Vorprodukten, Komponenten und Dienstleistungen sind wir auch auf Fremdanbieter angewiesen. In bestimmten Bereichen – wie etwa Cloud-Diensten – sind wir von einer begrenzten Anzahl von Anbietern abhängig. Herstellung, Montage und Funktionsprüfung unserer Produkte durch Dritte können unsere unmittelbaren Möglichkeiten der Einflussnahme auf Produktivität, Qualitätssicherung, Liefertermine und Kosten reduzieren. Obwohl wir eng mit unseren Lieferanten zusammenarbeiten, um versorgungsbezogene Probleme zu vermeiden, kann nicht garantiert werden, dass wir in Zukunft nicht in Versorgungsschwierigkeiten geraten, insbesondere falls wir bei kritischen Zulieferteilen, Dienstleistungen und Softwarelösungen nur einen Lieferanten nutzen. Engpässe oder Verzögerungen könnten unsere Geschäftsaktivitäten erheblich schädigen. Unerwartete Preissteigerungen von Komponenten und Rohmaterialien aufgrund von Marktengpässen, protektionistischer Handelspolitik oder aus anderen Gründen könnten sich ebenfalls negativ auf unsere Leistung auswirken. Des Weiteren könnten wir mit dem Risiko von Verzögerungen und Unterbrechungen der Lieferkette als Auswirkungen von Katastrophen (einschließlich Pandemien), geopolitischen Unsicherheiten, Energieknappheit, Sabotage, Cybervorfällen, operativen Problemen oder Blockaden auf globalen Handelsrouten, finanziellen Problemen einiger Lieferanten oder der Nichteinhaltung von Standards durch Lieferanten konfrontiert werden – insbesondere wenn es uns nicht gelingt, rechtzeitig oder überhaupt alternative Zulieferquellen oder Transportmöglichkeiten zu erschließen. Neben anderen Maßnahmen reduzieren wir das Risiko der weltweit schwankenden Rohmaterialpreise mit verschiedenen Sicherungsinstrumenten.

Projektbezogene Risiken: Eine Reihe unserer Segmente führt Aktivitäten im Rahmen von Langfristverträgen durch, die in wettbewerbsintensiven Bieterverfahren vergeben werden. Einige dieser Verträge bergen ein inhärentes Risiko, da sie die Übernahme nahezu aller Risiken vorsehen können, die mit der Fertigstellung des Projekts sowie mit Gewährleistungsverpflichtungen nach Abnahme des Projekts verbunden sind. Beispielsweise könnten wir mit dem Risiko konfrontiert sein, die technischen Anforderungen eines Projekts erfüllen zu müssen, ohne vor der Übernahme des Projekts Erfahrungen mit derartigen Anforderungen gesammelt zu haben. Die aus Festpreisverträgen erzielten Ergebnismargen könnten durch Änderungen der Kosten oder der Produktivität während der Vertragslaufzeit von den ursprünglichen Schätzungen abweichen. Manchmal tragen wir das Risiko unerwarteter Projektmodifikationen, des Mangels an qualifizierten Fachkräften, von Qualitätsproblemen, finanziellen Schwierigkeiten unserer Kunden und/oder wesentlicher Partner, Kostenüberschreitungen oder Vertragsstrafen aufgrund unerwarteter technischer Probleme, unvorhergesehener Entwicklungen an den Projektstandorten, unerwarteter Änderungen oder Schwierigkeiten innerhalb des rechtlichen und politischen Umfelds, Leistungsproblemen bei unseren Zulieferern, Subunternehmern oder Konsortialpartnern oder aufgrund sonstiger logistischer

Schwierigkeiten einschließlich Verzögerungen und Schwierigkeiten durch häufiger auftretende Extremwetterereignisse und ihre Folgen. Einige unserer mehrjährigen Verträge umfassen zudem anspruchsvolle Anforderungen hinsichtlich Installation und Wartung, ferner weitere Erfüllungskriterien wie Zeitvorgaben, Stückkosten und Einhaltung gesetzlicher Bestimmungen. Diese Anforderungen könnten, wenn sie nicht erfüllt werden, erhebliche Vertragsstrafen, Schadensersatzpflichten, Zahlungsverweigerung oder Vertragskündigungen nach sich ziehen. Wir können nicht garantieren, dass unsere Verträge und Projekte, insbesondere jene mit langer Laufzeit und Festpreiskalkulation, profitabel abgeschlossen werden können. Um solchen Risiken zu begegnen, haben wir eine weltweite Projektmanagementorganisation eingeführt, die systematisch die technischen und kaufmännischen Fähigkeiten unserer Projektmanager verbessert. Bei komplexen Projekten führen wir in einem sehr frühen Stadium der Angebotsphase dezidierte Risikoeinschätzungen durch, bevor wir uns entschließen, ein verbindliches Angebot an unsere Kunden abzugeben.

8.3.3 Finanzielle Risiken

Untersuchungen von Finanzbehörden sowie Veränderungen in den Steuergesetzen und -regelungen: Wir sind in nahezu allen Ländern der Welt tätig und unterliegen damit vielfältigen steuerlichen Gesetzen und Regelungen. Änderungen der Steuergesetze und -regelungen in diesen Jurisdiktionen könnten zu höheren Steueraufwendungen und zu höheren Steuerzahlungen führen. Außerdem könnten Änderungen der Gesetze und Regelungen auch Einfluss auf unsere Steuerforderungen und Steuerverbindlichkeiten sowie auf unsere aktiven und passiven latenten Steuern haben. Zudem könnte die Unsicherheit im rechtlichen Umfeld mancher Regionen die Möglichkeiten einschränken, unsere Rechte durchzusetzen. Als global tätiges Unternehmen agieren wir in Ländern mit komplexen steuerlichen Regelungen, die unterschiedlich ausgelegt werden können. Künftige Auslegungen beziehungsweise Entwicklungen steuerlicher Regelungen könnten unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinflussen. Wir werden regelmäßig von den Finanzbehörden in verschiedenen Jurisdiktionen geprüft, und wir identifizieren und bewerten fortlaufend einschlägige Risiken.

Risiken aus Pensionsverpflichtungen: Die Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen könnten sowohl durch eine Änderung der versicherungsmathematischen Annahmen, einschließlich des Abzinsungssatzes, als auch durch Veränderungen an den Finanzmärkten oder eine Änderung in der Zusammensetzung unseres Anlageportfolios beeinflusst werden. Darüber hinaus unterliegen sie unter anderem rechtlichen Risiken mit Blick auf die Plangestaltung. Ein wesentlicher Anstieg der Unterdeckung könnte sich negativ auf unsere Kapitalstruktur sowie unser Rating auswirken und somit die Refinanzierungsmöglichkeiten verringern und die Refinanzierungskosten erhöhen. Um die lokalen Pensionsvorschriften in ausgewählten Ländern einzuhalten, können wir mit dem wirtschaftlichen Risiko einer Zunahme der Mittelabflüsse aufgrund der Änderung des Deckungsgrads gemäß den lokalen Vorschriften unserer Pensionspläne in diesen Ländern und der Änderung der Vorschriften selbst konfrontiert sein.

Marktpreisrisiken: Wir unterliegen dem Einfluss von Wechselkursschwankungen, insbesondere zwischen dem US-Dollar und dem Euro, da ein großer Anteil unseres Geschäftsvolumens im Rahmen von Exporten von Europa in Regionen, die typischerweise den US-Dollar als Währung verwenden, abgewickelt wird. Darüber hinaus sind wir Effekten aus Währungen von Schwellenländern ausgesetzt, insbesondere dem chinesischen Yuan. Deutliche Veränderungen der Euro-Wechselkurse könnten unsere Wettbewerbsposition erheblich verändern. Wir sind auch Zinsschwankungen ausgesetzt. Selbst Sicherungsgeschäfte zur Reduzierung solcher Risiken könnten zu einem gegenteiligen Effekt führen. Wechselkurs- oder Zinsschwankungen, negative Entwicklungen auf den Finanzmärkten und Änderungen in der Politik der Zentralbanken könnten sich daher negativ auf unser Finanzergebnis auswirken. Die Marktpreise zeigen aufgrund gestiegener makroökonomischer Unsicherheiten, zum Beispiel durch Inflation, geopolitische Spannungen und andere oben genannte Faktoren, eine höhere Volatilität als in der Vergangenheit.

Liquiditäts- und Finanzierungsrisiken: Unsere Treasury- und Finanzierungsaktivitäten könnten ungünstigen Einlagen- und/oder Finanzierungsbedingungen ausgesetzt sein, ausgelöst durch negative Entwicklungen im Zusammenhang mit den Finanzmärkten, wie begrenzte Verfügbarkeit von Finanzmitteln und von Sicherungsinstrumenten, einer geänderten Bonitätseinschätzung von Siemens insbesondere von Ratingagenturen, negativen Zinssätzen und Auswirkungen aus restriktiveren Regulierungen des Finanzsektors, der Politik der Zentralbanken oder der Nutzung von Finanzinstrumenten. Eine Erhöhung der Kreditrisikoaufschläge aufgrund von Unsicherheit und Risikoaversion an den Finanzmärkten könnte zudem zu einer negativen Veränderung der Marktwerte unserer finanziellen Vermögenswerte, insbesondere unserer derivativen Finanzinstrumente, führen.

Kreditrisiken: Im Zusammenhang mit Aufträgen und Projekten stellen wir unseren Kunden direkte und indirekte Finanzierungen in verschiedenen Ausgestaltungen zur Verfügung, einschließlich Garantien. Insbesondere Siemens Financial Services trägt Kreditrisiken aus Finanzierungsaktivitäten, wenn zum Beispiel Kunden ihre Verpflichtungen aus diesen Finanzierungen nicht, nur teilweise oder verspätet erfüllen. Das Kreditumfeld ist aufgrund unsicherer makroökonomischer Aussichten und geopolitischer Spannungen (zum Beispiel Zölle) dynamischer geworden.

Für weitere Informationen zu Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, derivativen Finanzinstrumenten, Sicherungsaktivitäten, Management von finanziellen Risiken sowie entsprechenden Maßnahmen siehe Ziffern 17, 24 und 25 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

8.3.4 Compliance-Risiken

Laufende und künftige Untersuchungen zu möglichen Gesetzesverstößen: Gesetzesverstöße könnten zu Bußgeldern, Strafen, Sanktionen, gerichtlichen Verfügungen bezüglich künftigen Verhaltens, Gewinnabschöpfungen, zum Ausschluss von der direkten oder indirekten Teilnahme an bestimmten Geschäften, zum Verlust von Gewerbelizenzen oder -konzessionen, zu anderen Restriktionen und Rechtsfolgen sowie zu einer negativen Berichterstattung in den Medien führen. Dementsprechend könnte es unter anderem erforderlich werden, dass wir möglichen Verpflichtungen und Haftungen, einschließlich potenzieller Steuerstrafen, in Zusammenhang mit diesen Untersuchungen und Verfahren nachkommen müssen. Darüber hinaus könnte die Aufdeckung von Fällen öffentlicher Korruption, die nicht von den Vergleichen umfasst sind, die wir in den Jahren 2008 und 2009 mit amerikanischen und deutschen Behörden zur Beilegung von Korruptionsvorwürfen geschlossen haben, unser Geschäft mit Behörden und zwischenstaatlichen und supranationalen Organisationen gefährden. Überwachungsinstanzen könnten erneut ernannt werden, die unsere künftigen Geschäftspraktiken überprüfen, und wir könnten auch in anderer Weise aufgefordert werden, unsere Geschäftspraktiken und unser Compliance-Programm zu ändern.

In seinem globalen Geschäft tätigt Siemens einen Teil seines Geschäfts mit staatlichen Unternehmen und Regierungen. Außerdem sind wir an Projekten beteiligt, die von Behörden sowie zwischenstaatlichen und supranationalen Organisationen, etwa multilateralen

Entwicklungsbanken, finanziert werden. Anhängige und mögliche künftige Ermittlungen zu Gesetzesverstößen könnten ebenso nachteilige Auswirkungen auf unsere Beziehung mit solchen Partnern haben bis hin zum Ausschluss von öffentlichen Aufträgen. Ferner könnten dadurch bestehende privatwirtschaftliche Geschäftsbeziehungen sowie unsere Fähigkeit, neue Geschäftspartner für möglicherweise bedeutende strategische Projekte und Transaktionen wie strategische Allianzen, Gemeinschaftsunternehmen oder andere Formen der geschäftlichen Zusammenarbeit zu gewinnen, beeinträchtigt werden. Solche Ermittlungen könnten auch zur Aufhebung einiger unserer bestehenden Verträge führen, und Dritte, einschließlich unserer Wettbewerber, könnten gegen uns Gerichtsverfahren in erheblichem Umfang einleiten.

Darüber hinaus könnten künftige Entwicklungen in laufenden oder potenziellen künftigen Ermittlungen, etwa die Reaktion auf behördliche Ersuchen und die Zusammenarbeit mit den Behörden, die Aufmerksamkeit und die Ressourcen des Managements von anderen Geschäftsangelegenheiten ablenken. Des Weiteren sehen wir uns möglicherweise Compliance-Risiken in Verbindung mit kürzlich erworbenen Geschäften gegenüber, die sich noch im Integrationsprozess befinden.

Siemens hat, zusätzlich zu anderen Maßnahmen, eine weltweite Compliance-Organisation etabliert, die unter anderem Compliance-Risikoreduktionsprozesse durchführt, wie beispielsweise Compliance-Risikobewertungen, oder Prüfungsaktivitäten durch die interne Revision anstößt.

Änderungen von Gesetzen, Regelungen und Richtlinien: Regulatorische Anforderungen werden in einem noch nie dagewesenen Tempo eingeführt oder geändert, oft mit einer geringen oder gar keiner Vorlaufzeit für die Umsetzung. Dies birgt das Risiko, dass neue Anforderungen schneller in Kraft treten, als sie in den entsprechenden Systemen und Prozessen umgesetzt werden können, was zu Unterbrechungen des Geschäftsbetriebs führen und manuelle Abhilfemaßnahmen erforderlich machen kann. Als diversifiziertes Unternehmen mit globalem Geschäft sind wir unterschiedlichen produkt- und länderbezogenen Gesetzen, Regelungen und Richtlinien ausgesetzt, die unsere Geschäftsaktivitäten und Prozesse beeinflussen. Beobachtungen und Analysen zufolge steigt die Gefahr, dass sich bestehende technische Vorschriften in Zielmärkten plötzlich ändern oder neue in Kraft treten, aus denen Marktzugangskriterien resultieren, die unsere Produkte nicht erfüllen. Die betroffenen Produkte würden auf diesem Markt die Marktfähigkeit verlieren. Die Verringerung des Risikos eines Verkaufsstopps hängt von der erforderlichen Behebung der Nichtkonformität ab. Falls das Produkt technisch unverändert bleiben kann, jedoch einer neuen und zusätzlichen Konformitätsbewertung und Zertifizierung unterzogen werden muss, ist die Durchführung der erforderlichen Prüf- und Zertifizierungsverfahren mit erheblichem Aufwand und Kosten verbunden. Im schlechteren Fall muss das betroffene Produkt überarbeitet oder neu konstruiert werden, um die Anforderungen der geänderten oder neuen technischen Vorschriften zu erfüllen, noch bevor es für die Marktzulassung neu bewertet und zertifiziert werden kann. Letzteres verursacht erheblichen Mehraufwand und Kosten, um die erforderlichen Produktänderungen vorzunehmen und die länderspezifische Produktvariante als zusätzlichen Bestandteil des Produktportfolios zu pflegen. Im schlimmsten Fall, wenn sich die beiden vorgenannten Möglichkeiten zur Aufrechterhaltung der Marktfähigkeit als nicht durchführbar erweisen, muss der Vertrieb des betroffenen Produkts auf dem Markt eingestellt werden. Die volatile geopolitische Lage hat zu unvorhersehbaren – und oft widersprüchlichen – extraterritorialen Vorschriften, Beschränkungen, lokalen Anforderungen und Sanktionen geführt, die ein potenzielles Risiko darstellen, dass es bei bestimmten Transaktionen schwierig sein wird, gleichzeitig alle relevanten rechtlichen Anforderungen zu erfüllen. Komplexe rechtsgebietsübergreifende Vorschriften können von Land zu Land variieren, sogar innerhalb derselben Region, wobei jedes Land leicht unterschiedliche Regeln und Anforderungen hat. Dies birgt das Risiko, dass ein globaler Standard nicht wirksam umgesetzt und beibehalten werden kann, was möglicherweise dazu führt, dass mehr kundenspezifische oder regionale Standards erforderlich sind. Wir beobachten die politische und regulatorische Lage in allen unseren wichtigen Märkten, um so potenzielle Problembereiche zu antizipieren, mit dem Ziel, unsere Geschäftsaktivitäten und Prozesse schnell an geänderte Rahmenbedingungen anzupassen. Dennoch können sich Änderungen von Gesetzen, Regelungen und Richtlinien nachteilig auf unsere Geschäftsaktivitäten und Prozesse sowie auf unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

Sanktionen und Exportkontrolle: Als global agierendes Unternehmen unterhalten wir Geschäftsaktivitäten mit Kunden in Ländern, die Exportkontrollregulierungen, Embargos, Wirtschaftssanktionen, Ausschlussrichtlinien oder anderen Formen von Handelsbeschränkungen unterliegen (nachstehend bezeichnet als „Sanktionen“), die ihnen durch andere Länder oder Organisationen auferlegt wurden. Neue oder ausgeweitete Sanktionen in Ländern, in denen wir geschäftlich tätig sind, könnten zu einer Einschränkung unserer bestehenden Geschäftsaktivitäten in diesen Ländern oder indirekt in anderen Ländern führen. Uns sind Richtlinien von nationalen Behörden und institutionellen Investoren, wie Pensionsfonds und Versicherungen, bekannt, die Investitionen in und Transaktionen mit Unternehmen verbieten sowie den Verkauf von Anteilen an Unternehmen vorschreiben, wenn diese Geschäfte mit Ländern betreiben, die vom U.S. Department of State als staatliche Förderer des Terrorismus identifiziert wurden. Es könnte deshalb sein, dass solche Richtlinien dazu führen, dass wir bestimmte Investoren oder Kunden nicht gewinnen oder halten können. Zudem könnten wir aufgrund der Beendigung unserer Geschäfte in Ländern, die Sanktionen unterliegen, Kundenansprüchen oder anderen Maßnahmen ausgesetzt sein. Unsere Reputation könnte auch unter unseren Geschäften mit Vertragspartnern leiden, die in diesen Ländern ansässig oder mit diesen Ländern verbunden sind, oder durch die unbefugte Umleitung unserer Produkte an eingeschränkte Parteien oder Bestimmungsorte. Siemens begegnet diesen Risiken mit einem umfassenden und robusten Kontrollprogramm.

Protektionismus (einschließlich Zölle/Handelskrieg): Protektionismus in der Handelspolitik, Risikominimierung und Änderungen im politischen und regulatorischen Umfeld in Märkten, in denen wir Geschäfte betreiben, wie Import- und Exportkontrollen, Zollbestimmungen und andere Handelshemmnisse inklusive des Ausschlusses von bestimmten Märkten, Überprüfung eingehender und ausgehender Investitionen sowie Preis- oder Währungsbeschränkungen könnten unsere Geschäfte in nationalen Märkten beeinflussen und unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage beeinträchtigen. Außerdem könnten wir Strafzahlungen, anderen Sanktionen und Reputationsschäden ausgesetzt sein. Darüber hinaus könnte die Unsicherheit im rechtlichen Umfeld mancher Regionen unsere Möglichkeiten einschränken, unsere Rechte durchzusetzen, und dazu führen, dass wir aufgrund notwendiger Anpassungen unserer Compliance-Programme steigenden Kosten unterliegen.

Gesetze und Regelungen zu Umweltschutz, Gesundheit und Sicherheit sowie andere behördliche Regelungen: Einige der Branchen, in denen wir tätig sind, sind stark reguliert. Gegenwärtige oder künftige umweltrechtliche, gesundheits- oder sicherheitsbezogene oder sonstige staatliche Regelungen oder deren Änderung könnten eine Anpassung unserer operativen Tätigkeit erfordern und zu einer erheblichen Steigerung unserer operativen Kosten oder Produktionskosten führen. Insbesondere können regulatorische Änderungen im Zusammenhang mit bedenklichen Stoffen Anpassungen entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette erfordern und solche in Bezug auf Wasserverschmutzung und Landnutzung könnten zu höheren Betriebskosten führen.

Siemens unterstützt die Ziele der „Chemicals Strategy for Sustainability“, um den Schutz von Gesundheit und Umwelt vor Risiken durch Chemikalien zu stärken. Im Einklang mit diesem Anspruch erkennen wir die Risiken im Zusammenhang mit per- und polyfluorierten Alkylsubstanzen (PFAS) und ergreifen gezielte Maßnahmen, um deren Vorkommen in unserer Lieferkette zu identifizieren und die Einhaltung aller bestehenden und zukünftigen gesetzlichen Anforderungen sicherzustellen. Wir sehen zudem potenzielle Risiken aus umwelt-, gesundheits- oder sicherheitsbezogenen Vorfällen, ebenso wie Risiken durch die Nichteinhaltung von umweltrechtlichen, gesundheits- oder sicherheitsbezogenen Regelungen durch Siemens und unsere Vertragspartner oder Unterlieferanten. Solche Ereignisse können schwerwiegende Folgen haben, darunter Verletzungen, Betriebsunterbrechungen, Strafen, Reputationsverlust, Kundenabwanderung sowie interne oder externe Untersuchungen. Trotz bestehender Compliance-Prozesse zur Einhaltung gesetzlicher Vorschriften können Verstöße – sowohl durch Siemens als auch durch Dritte (einschließlich Lieferanten oder Dienstleister, deren Handlungen uns zugerechnet werden können) – nicht vollständig ausgeschlossen werden. Dies kann zu Haftungsrisiken, Bußgeldern, Reputationsschäden oder dem Verlust von für unsere Geschäftstätigkeit essenziellen Lizenzen und Genehmigungen führen. Wir könnten auch für Schäden oder Sanierungsmaßnahmen aufgrund von Umweltverschmutzungen in den von uns entworfenen oder betriebenen Anlagen haftbar gemacht werden. Für bestimmte Umweltrisiken unterhalten wir eine Haftpflichtversicherung, die das Management für angemessen und branchenüblich hält. Es kann jedoch vorkommen, dass wir Verluste aufgrund von Vorfällen erleiden, die die Deckungssummen überschreiten oder nicht unter unseren Versicherungsschutz fallen. Solche Ereignisse können sich negativ auf unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken.

Über die direkte Einhaltung gesetzlicher Vorschriften hinaus erkennt Siemens auch Herausforderungen im Zusammenhang mit Kundenbeziehungen. Die rechtzeitige Umsetzung von nachhaltigkeitsbezogenen Anforderungen ist entscheidend, um den sich wandelnden Kundenanforderungen an nachhaltige Produkte gerecht zu werden. Verzögerungen bei der Umsetzung können Risiken für unsere Marktposition mit sich bringen.

Laufende oder künftige Rechtsstreitigkeiten und gerichtliche und behördliche Verfahren: Siemens ist und wird möglicherweise auch künftig in unterschiedlichen Jurisdiktionen mit verschiedenen Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren konfrontiert. Diese können insbesondere dazu führen, dass Siemens die Zahlung von Schadensersatz, Strafschadensersatz (Punitive Damages), die Erfüllung anderer Ansprüche sowie Sanktionen, Geldbußen oder Gewinnabschöpfungen auferlegt werden. Zudem können hieraus in Einzelfällen formelle oder informelle Ausschlüsse bei Ausschreibungen oder der Entzug oder Verlust der Gewerbelizenzen oder -konzessionen resultieren. Geltend gemachte Ansprüche aus Rechtsstreitigkeiten unterliegen grundsätzlich einer Verzinsung. In einigen dieser Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren könnten negative Entscheidungen für Siemens ergehen oder behördliche Entscheidungen, Einschätzungen oder Auflagen anders ausfallen als erwartet, die wesentliche Auswirkungen auf unsere Geschäftsaktivitäten sowie die Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage haben können. Für bestimmte rechtliche Risiken hat Siemens eine Haftpflichtversicherung in einer Höhe abgeschlossen, die das Management für angemessen und branchenüblich hält. Der Versicherungsschutz bewahrt Siemens allerdings insbesondere nicht vor Reputationsschäden. Außerdem kann Siemens Verluste aus Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren erleiden, die über die Versicherungssumme hinausgehen, nicht durch den Versicherungsschutz abgedeckt sind oder etwaige Rückstellungen für Verluste durch Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren übersteigen. Schließlich kann nicht gewährleistet werden, dass Siemens auch künftig adäquaten Versicherungsschutz zu wirtschaftlich angemessenen Bedingungen erhält.

Für weitere Informationen in Bezug auf konkrete Rechtsstreitigkeiten siehe Ziffer 22 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

8.3.5 Zusammenfassende Darstellung der Risikolage

Die größten Herausforderungen wurden in jeder der vier Kategorien – strategische Risiken, operative Risiken, finanzielle Risiken und Compliance-Risiken – zuerst genannt.

Während sich unsere Einschätzung der individuellen Risiken im Geschäftsjahr 2025 aufgrund der Entwicklung der externen Bedingungen, Änderungen in unserem Geschäftsportfolio, der Wirkung unserer eigenen Gegenmaßnahmen und der Anpassung unserer Risikobeurteilung verändert haben, hat sich die Gesamtrisikosituation für Siemens zum Vorjahr nicht wesentlich verändert. Wir sehen das strategische Risiko „Wirtschaftliche, politische und geopolitische Rahmenbedingungen“ derzeit als die größte Herausforderung für uns an, gefolgt vom operativen Risiko „Cyber- und Informationssicherheit“.

Gegenwärtig wurden keine Risiken identifiziert, die entweder einzeln oder in ihrer Gesamtheit den Fortbestand unseres Unternehmens gefährden könnten.

8.4 Chancen

Im Rahmen unseres ERM-Ansatzes identifizieren und bewerten wir regelmäßig die Chancen, die sich in unseren zahlreichen Geschäftsfeldern ergeben, und handeln entsprechend. Im Folgenden beschreiben wir unsere wesentlichsten Chancen. Sofern nicht anderslautend angegeben, beziehen sich die Chancen auf alle unsere Organisationseinheiten. Die Reihenfolge der dargestellten Chancen spiegelt die gegenwärtige Einschätzung des relativen Ausmaßes für Siemens wider und bietet daher einen Anhaltspunkt für die derzeitige Bedeutung dieser Chancen für uns. Die beschriebenen Chancen sind nicht notwendigerweise die einzigen, die sich uns bieten. Des Weiteren ist unsere Einschätzung der Chancen Änderungen unterworfen, da sich das Unternehmen, unsere Märkte und Technologien kontinuierlich weiterentwickeln. Es ist auch möglich, dass Chancen, die wir heute sehen, sich niemals verwirklichen.

Wertschaffung durch Innovation: Wir treiben Innovation voran, indem wir signifikant in Forschung und Entwicklung investieren, um nachhaltige Lösungen für unsere Kunden zu entwickeln und gleichzeitig unsere eigene Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Ein innovatives Unternehmen zu sein und ständig neue Technologien zu entwickeln, von denen wir erwarten, dass sie künftigen Anforderungen gerecht werden, die sich aus den Megatrends demografischer Wandel, Urbanisierung, Digitalisierung, ökologischer Wandel, Ressourcenknappheit und Globalisierung ergeben, ist eines unserer Kernziele. Aufbauend auf dieser Innovation können Lösungen für die Kreislaufwirtschaft das Umsatzwachstum fördern, indem sie Kunden dabei unterstützen, Versorgungsengpässe, Rohstoffabhängigkeit und Lebenszykluskosten zu reduzieren. Die Datenstrategie ist ein wesentliches Element unserer digitalen Transformation, die darauf abzielt, die datenbasierte Wertschöpfung für unsere Kunden zu maximieren, indem wir unser digitales Geschäft ausbauen. Wir erhalten jedes Jahr Tausende neue Patente und entwickeln kontinuierlich neue Konzepte und überzeugende neue digitale und datengetriebene Geschäftsmodelle. Dies hilft uns, die nächste Generation bahnbrechender Innovationen in Bereichen wie dem digitalen Zwilling, künstlicher Intelligenz,

Automatisierung und Edge-Computing zu schaffen. Über unsere operativen Einheiten hinweg profitieren wir von unserer Stärke, die reale mit der digitalen Welt zu verbinden. Unsere Xcelerator-Plattform ist eine offene, digitale Geschäftsplattform mit einem ausgewählten Portfolio an IoT-fähiger Hardware und Software, einem Ökosystem und einem Marktplatz zur Förderung der digitalen Transformation unserer Kunden. Wir sehen Wachstumschancen darin, den Zugang zu neuen Märkten und Kunden zu erschließen, indem wir neue Marketing- und Vertriebsstrategien nutzen, die wir in unseren operativen Einheiten umsetzen. Unsere Position entlang der Wertschöpfungsketten Automatisierung und Digitalisierung ermöglicht uns eine weitere Steigerung der Marktdurchdringung. Entlang dieser Wertschöpfungsketten haben wir mehrere deutliche Wachstumsfelder identifiziert, in denen wir unser größtes langfristiges Potenzial sehen. Daher kombinieren und entwickeln wir unsere Ressourcen beziehungsweise Fähigkeiten mit Blick auf diese Wachstumsfelder.

Organisations- und Prozessoptimierung: Wir sehen Chancen für interne Produktivitäts- und Effizienzsteigerungen, die zu Verbesserungen der internen Prozesse und Kostenstrukturen, zur Optimierung der Produktentwicklung und zum Ausbau der Marktposition durch KI, Prozessoptimierung und Zusammenarbeit führen können. Diese Fortschritte werden zusätzlich durch ein zirkuläres Materialmanagement unterstützt, das beispielsweise darauf abzielt, die betriebliche Nachhaltigkeit zu optimieren, sowie durch eine verbesserte Ressourceneffizienz, die zur Kostenoptimierung und Wettbewerbsfähigkeit auf dem Markt beiträgt. Wir nutzen auch Ideen, um unsere Prozesse und Kostenstruktur weiter zu verbessern, wie zum Beispiel eine gemeinsame Computerarchitektur für die Bildverarbeitung. Darüber hinaus sehen wir die Möglichkeit, durch Qualitätsinitiativen und die Vermeidung oder Reduzierung von Nichtkonformitätskosten weiter in Märkte vorzudringen.

Nutzung des Marktpotenzials: Durch Vertriebs- und Serviceinitiativen streben wir kontinuierlich danach, unser Geschäft in etablierten Märkten zu erweitern, neue Märkte für bestehende Portfolioelemente zu erschließen und unsere bestehende Basis zu stärken, um einen höheren Marktanteil und höhere Gewinne zu erzielen. Darüber hinaus wollen wir unseren Umsatz durch eine verbesserte Kundenbetreuung und neue Vertriebswege steigern.

Nachhaltigkeitsgetriebenes Geschäftswachstum: Die Ausrichtung auf den globalen Wandel hin zu nachhaltigen Wirtschaftssystemen und die steigenden Erwartungen im Umweltbereich eröffnen erhebliche geschäftliche Chancen. Dazu zählt die Verankerung von Nachhaltigkeit im Kern unseres Leistungsversprechens, gestützt durch sich weiterentwickelnde gesetzliche und regulatorische Rahmenbedingungen wie den EU Green Deal, die EU-Taxonomie und die CSRD sowie durch bedeutende internationale Förderprogramme. Diese strategische Positionierung ermöglicht ein wachsendes Geschäftsvolumen durch spezialisierte Angebote in Bereichen wie Dekarbonisierung und Energieeffizienz, Ressourceneffizienz und Kreislaufwirtschaft sowie Fokussierung auf den Menschen und gesellschaftlichen Einfluss. Zu den zentralen Maßnahmen zählen die Einrichtung funktionsübergreifender Marktteams zur Stärkung der Marktwahrnehmung und zur gezielten Positionierung unseres Portfolios. Für Marktsegmente werden strategische Botschaften und maßgeschneiderte Leistungsversprechen entwickelt, unterstützt durch Initiativen zur Einbindung von Stakeholdern und externe Kommunikationsmaßnahmen. Durch die Kombination innovativer Technologien mit intelligenten Finanzierungslösungen strebt Siemens danach, den Übergang zu einer kohlenstoffarmen und nachhaltigeren Wirtschaft aktiv zu unterstützen.

Wachstumsförderndes politisches und regulatorisches Umfeld: Ein wachstumsförderndes politisches und regulatorisches Umfeld könnte eine positive Stimmung für Investitionen in der Industrie wiederherstellen, die das Wachstum unserer Märkte unterstützt. Darüber hinaus führen staatliche Initiativen und Subventionen (einschließlich Steuerreformen, grüne und digitale Industriepolitik, Forschung und Entwicklung und ähnliche Maßnahmen) zu mehr Staatsausgaben, zum Beispiel für Infrastruktur-, Gesundheits-, Mobilitäts- oder Digitalisierungsinvestitionen, und könnte für uns letztendlich eine Chance beinhalten, daran in einer Weise teilzuhaben, die unsere Umsatzerlöse und das Ergebnis erhöhen. Investitionen zur Stärkung der Widerstandsfähigkeit von Ländern und der Energie- und Ernährungssicherheit sowie zur Diversifizierung von Wertschöpfungsketten, um wichtigen Märkten nahe zu sein (Rückverlagerung von Produktionsstätten aus Schwellenländern in Industriestaaten, Verlagerung betrieblicher Aktivitäten ins nahegelegene Ausland) sowie globale Auslandsinvestitionsprogramme können uns Geschäftschancen bieten, solange diese Maßnahmen keine Marktverzerrungen und unfairen Wettbewerb verursachen oder dazu führen, dass Unternehmen, die einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten, bestimmte Märkte verlassen.

Zusammenfassende Darstellung der Chancenlage: Die wesentlichste Chance für Siemens ist Wertschaffung durch Innovation, wie oben beschrieben.

Während sich unsere Einschätzung der individuellen Chancen im Geschäftsjahr 2025 sowohl aufgrund von Entwicklungen im externen Umfeld und Änderungen in unserem Geschäftsportfolio als auch durch unsere eigenen Bestrebungen, Chancen wahrzunehmen, sowie durch die Anpassung unserer eigenen strategischen Pläne geändert hat, hat sich die gesamte Chancensituation für Siemens im Vergleich zum Vorjahr nicht wesentlich verändert.

8.5 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems

8.5.1 Internes Kontrollsystem (IKS) und ERM

Unser IKS und ERM basieren auf den vom Vorstand eingeführten Grundsätzen, Richtlinien und Maßnahmen, die auf die organisatorische Umsetzung der Entscheidungen des Vorstands abzielen. Unser IKS und ERM umfassen das Management von Risiken und Chancen in Bezug auf das Erreichen der Geschäftsziele, die Ordnungsmäßigkeit und Verlässlichkeit der internen und externen Rechnungslegung sowie der Nachhaltigkeitsberichterstattung und die Einhaltung der für Siemens maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und Regelungen.

Unser IKS und ERM basieren auf dem weltweit anerkannten COSO-Rahmenwerk (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). Unser ERM-Ansatz setzt auf dem COSO Standard „Enterprise Risk Management – Integrating with Strategy and Performance“ (2017) und dem ISO (International Organization for Standardization) Standard 31000 (2018) auf und ist an die Anforderungen von Siemens angepasst. Unser IKS basiert auf dem ebenfalls von COSO entwickelten und international anerkannten Rahmenwerk „Internal Control – Integrated Framework“ (2013). Das Rahmenwerk definiert die Elemente eines Kontrollsystems und setzt den Maßstab für die Bewertung der Angemessenheit und Wirksamkeit des IKS. Die Rahmenwerke verknüpfen den ERM-Prozess sowohl mit unserem Prozess der Finanzberichterstattung als auch mit dem der Nachhaltigkeitsberichterstattung, unserem internen Kontroll- und unserem Compliance-System.

Alle Siemens-Einheiten sind Bestandteil unseres IKS und ERM. Der Umfang der von jeder Einheit auszuführenden Aktivitäten ist unterschiedlich und hängt unter anderem von der Wesentlichkeit der Einheit für den Konzernabschluss und den spezifischen Risiken, die mit der Einheit verbunden sind, ab. Das Management jeder Einheit ist dabei verpflichtet, in seinem Verantwortungsbereich, basierend auf der konzernweit verpflichtenden Methodik, ein angemessenes und wirksames IKS und ERM zu implementieren.

Die Gesamtverantwortung für unser IKS und ERM obliegt dem Vorstand. Die Siemens Risk-and-Internal-Control-(RIC-)Organisation bündelt und integriert die internen Kontroll- und ERM-Prozesse und unterstützt den Vorstand bei der Gestaltung und Aufrechterhaltung angemessener und wirksamer Prozesse zur Implementierung, Überwachung und Berichterstattung von internen Kontroll- und ERM-Aktivitäten. Sie besteht aus den zentralen RIC-Abteilungen der Siemens AG und den RIC-Abteilungen unserer Organisationseinheiten. Die zentralen RIC-Abteilungen sind für die Überwachung und Koordination dieser Prozesse verantwortlich, um so ein angemessenes und wirksames IKS und ERM innerhalb des Konzerns zu gewährleisten.

Wir verfügen über eine übergreifende, integrierte IKS- und ERM-Methodik (RIC-Methodik) mit einem standardisierten Verfahren, nach dem notwendige Kontrollen definiert, nach einheitlichen Vorgaben dokumentiert und regelmäßig risikobasiert auf ihre Wirksamkeit überprüft werden. Für weitere Informationen zum ERM siehe Kapitel 8.2 Risikomanagement.

Unser IKS und ERM beziehungsweise deren beitragende Elemente sind regelmäßig Gegenstand von Prüfungsaktivitäten unserer internen Revision. Diese erfolgen entweder im Rahmen des risikobasierten jährlichen Prüfungsplans oder im Rahmen von unterjährig anberaumten Prüfungen auf Anfrage. Siemens Healthineers verfügt über eine eigene interne Revisionsabteilung mit eigenem jährlichem Prüfungsplan. Prüfungsplanthemen von Siemens Healthineers, die zugleich Relevanz für unseren Vorstand und Prüfungsausschuss haben, müssen zunächst vom Vorstand und Prüfungsausschuss von Siemens Healthineers mandatiert werden. Im Anschluss daran erfolgt die Mandatierung durch unseren Vorstand und Prüfungsausschuss. Die Prüfungshandlungen für diese Prüfungsplanthemen werden – wo sinnvoll – in gemeinsamen Teams unserer und der internen Revisionsabteilung von Siemens Healthineers durchgeführt, wodurch die Interessen sowohl der Siemens AG als auch von Siemens Healthineers berücksichtigt werden. Darüber hinaus führte unser Abschlussprüfer im Geschäftsjahr 2025 weitere Prüfungsaktivitäten bei der Siemens AG (ohne Siemens Healthineers) durch, die sich auf die Beschreibung der wesentlichen Aspekte des IKS und ERM sowie auf die Stellungnahme des Vorstands zur Angemessenheit und Wirksamkeit des gesamten IKS und ERM gemäß Empfehlung A.5 des Deutschen Corporate Governance Kodex konzentrierten.

Unser Vorstand beurteilt zu jedem Geschäftsjahresende die Angemessenheit und Wirksamkeit des IKS und ERM. Diese Beurteilung basiert primär auf der „In Control“-Erklärung von Siemens sowie auf den vierteljährlichen Vorstandssitzungen. Zweck der „In Control“-Erklärung ist es, zum Geschäftsjahresende einen Überblick über die wesentlichen Elemente des IKS und ERM der Siemens AG und ihrer verbundenen Unternehmen zu geben, die Aktivitäten zur Überprüfung ihrer Angemessenheit und Wirksamkeit zusammenzufassen und alle kritischen Kontrollschwächen, die im Rahmen dieser Aktivitäten identifiziert wurden, hervorzuheben. Die in dieser Erklärung enthaltenen Informationen werden dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats der Siemens AG als Berichterstattung über die Angemessenheit und Wirksamkeit des IKS und ERM vorgelegt. Die „In Control“-Erklärung von Siemens wird durch Zertifizierungen auf verschiedenen Konzernebenen und von allen verbundenen Unternehmen untermauert. In den vierteljährlichen Vorstandssitzungen werden die unternehmensweite Risiko- und Chancensituation evaluiert, die Ergebnisse des internen Kontrollprozesses erläutert sowie einmal jährlich eine Gesamtaussage über die Angemessenheit und Wirksamkeit unseres IKS und ERM getroffen. Basierend darauf liegt dem Vorstand kein Hinweis vor, dass unser IKS oder ERM zum 30. September 2025 in ihrer jeweiligen Gesamtheit nicht angemessen oder nicht wirksam gewesen wären.

Dessen ungeachtet gibt es inhärente Beschränkungen der Wirksamkeit eines jeden Risikomanagement- und Kontrollsystems. Kein System – auch wenn es als angemessen und wirksam beurteilt wurde – kann beispielsweise garantieren, alle tatsächlich eintretenden Risiken vorab aufzudecken oder jedwede Prozessverstöße unter allen Umständen auszuschließen.

Der Prüfungsausschuss befasst sich regelmäßig mit unserem IKS und ERM. Er überwacht insbesondere die Rechnungslegung und den Rechnungslegungsprozess sowie die Angemessenheit und Wirksamkeit des IKS, des ERM und des internen Revisionssystems.

Siemens Healthineers unterliegt weitgehend den konzernweiten Vorgaben zu unserem IKS und ERM und verantwortet deren Einhaltung.

8.5.2 Compliance-Management-System (CMS)

Unser IKS und das ERM umfassen auch ein CMS, das auf das Risikoprofil des Unternehmens zugeschnitten ist. Das CMS basiert auf drei Hauptsäulen: Vorbeugen, Erkennen und Reagieren. Dieses System deckt wichtige rechtliche Risikobereiche ab, darunter Korruption, Kartellrecht, Datenschutz, Geldwäsche, Exportkontrolle und Menschenrechte. Es arbeitet auf der Grundlage eines umfassenden internen Regelwerks. Die Siemens Business Conduct Guidelines (BCG) legen die grundlegenden Prinzipien und Verhaltensstandards fest, denen alle Mitarbeiter folgen müssen – sowohl innerhalb von Siemens als auch im Umgang mit unseren Kunden, externen Partnern und der Öffentlichkeit. Die BCG integrieren zudem die Ethischen Prinzipien von Siemens, die über die gesetzlichen Anforderungen hinausgehen.

Zusätzlich gibt es detaillierte interne Compliance-Regularien, die die Funktionsweise der Compliance-Organisation und des CMS einschließlich der erforderlichen Kontrollen definieren. Alle Siemens-Mitarbeiter sind verpflichtet, die Umsetzung des CMS zu unterstützen. Diese Regularien bieten spezifische Anweisungen und Leitlinien zu jedem Risikobereich und umfassen Compliance-Prozesse, Tools und zusätzliche Informationen.

Das Compliance-Risikomanagement sowie regelmäßige Compliance-Risikoanalysen sind zentrale Bestandteile des CMS und konzentrieren sich auf die frühzeitige Identifikation von Compliance-Risiken. Dieser proaktive Ansatz ermöglicht es uns, effektive Maßnahmen zur Vermeidung oder Reduzierung von Risiken zu ergreifen. Risikobewertungen sind in verschiedene Geschäftsprozesse und Tools integriert, und wichtige Ergebnisse für den Konzern werden in unser unternehmensweites ERM aufgenommen.

Das Compliance Control Program dient dazu, die weltweite Anwendung und den laufenden Betrieb des CMS sowie der zugehörigen Prozesse sicherzustellen. Dieses Programm ist Teil des IKS und wird fortlaufend verbessert und gemäß den aktuellen Siemens-Richtlinien aktualisiert. Zudem werden aktuelle Compliance-Themen regelmäßig auf Managementebene besprochen.

Insgesamt wird das CMS kontinuierlich an geschäftsspezifische Risiken und lokale gesetzliche Anforderungen angepasst. Erkenntnisse aus dem Compliance-Risikomanagement, den Bewertungen und Kontrollen werden genutzt, um das System weiterzuentwickeln und zu verbessern.

8.5.3 Beschreibung der wesentlichen Merkmale des rechnungslegungsbezogenen IKS und ERM

Das übergeordnete Ziel unseres rechnungslegungsbezogenen IKS und ERM – als Teil des übergreifenden IKS und ERM – lautet, die Ordnungsmäßigkeit der Finanzberichterstattung im Sinne einer Übereinstimmung des Konzernabschlusses und des Zusammengefassten Lageberichts des Siemens-Konzerns sowie des Jahresabschlusses der Siemens AG, als Mutterunternehmen, mit allen einschlägigen Vorschriften sicherzustellen.

Unser IKS und ERM basieren auf dem weltweit anerkannten COSO-Rahmenwerk; für weitere Informationen siehe 8.5.1.

Unser Management beurteilt zu jedem Geschäftsjahresende die Angemessenheit und Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen IKS. Hierzu verfügt Siemens über ein standardisiertes Verfahren, nach dem notwendige Kontrollen definiert, nach einheitlichen Vorgaben dokumentiert und regelmäßig auf ihre Wirksamkeit geprüft werden. Dessen ungeachtet gibt es inhärente Beschränkungen hinsichtlich der Wirksamkeit eines jeden Kontrollsystems. Kein Kontrollsystem – auch wenn es als wirksam beurteilt wurde – kann alle unzutreffenden Angaben verhindern oder aufdecken.

Unser Konzernabschluss nach den IFRS wird auf Basis eines zentral vorgegebenen konzeptionellen Rahmens erstellt. Dieser umfasst im Wesentlichen einheitliche Vorgaben in Form von Bilanzierungsrichtlinien und einen Kontenplan. Für die Siemens AG und andere nach HGB bilanzierende Gesellschaften des Siemens-Konzerns ergänzen verpflichtende HGB-spezifische Regelungen diesen konzeptionellen Rahmen. Es wird fortlaufend analysiert, ob eine Anpassung des konzeptionellen Rahmens aufgrund von Änderungen im regulatorischen Umfeld erforderlich ist. Quartalsweise werden die Rechnungswesenabteilungen über aktuelle Themen und einzuhaltende Termine informiert, die die Rechnungslegung und den Abschlusserstellungsprozess betreffen.

Die von der Siemens AG und deren Tochterunternehmen berichteten Abschlussinformationen bilden die Datengrundlage für die Erstellung unserer Abschlüsse. Die Erstellung der Abschlussinformationen der meisten unserer Gesellschaften wird durch eine interne Shared-Services-Organisation unterstützt. Darüber hinaus sind weitere Rechnungslegungsaktivitäten, wie Governance- und Überwachungstätigkeiten, in der Regel auf regionaler Ebene gebündelt. In bestimmten Fällen, wie der Bewertung von Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses, bedienen wir uns der Unterstützung externer Dienstleister. Auf Basis der berichteten Abschlussinformationen wird der Abschluss im Konsolidierungssystem erstellt. Die zur Erstellung des Abschlusses durchzuführenden Schritte werden manuellen, wie auch systemtechnischen Kontrollen unterzogen.

Die Qualifikation der in den Rechnungslegungsprozess einbezogenen Mitarbeiter wird durch geeignete Auswahlprozesse und Schulungen sichergestellt. Grundsätzlich, unter Berücksichtigung von Wesentlichkeitserwägungen, gilt das „Vier-Augen-Prinzip“; zudem müssen Abschlussinformationen bestimmte Freigabeprozesse durchlaufen. Weitere Kontrollmechanismen sind Soll-Ist-Vergleiche sowie Analysen über die inhaltliche Zusammensetzung und Veränderungen der einzelnen Posten, sowohl der von Konzerneinheiten berichteten Abschlussinformationen als auch des Konzernabschlusses. Zum Schutz vor nicht autorisiertem Zugriff sind in Übereinstimmung mit unseren Bestimmungen zur Informationssicherheit in den rechnungslegungsbezogenen IT-Systemen Zugriffsberechtigungen definiert. Die oben genannten manuellen und systemseitigen Kontrollmaßnahmen gelten grundsätzlich auch für die Überleitung der International-Financial-Reporting-Standards-(IFRS-)Abschlussinformationen auf den Jahresabschluss der Siemens AG.

Quartalsweise findet ein interner Zertifizierungsprozess statt, bei dem das Management verschiedener Ebenen unserer Organisation – unterstützt durch Bestätigungen des Managements von Einheiten in ihrem Verantwortungsbereich – die Ordnungsmäßigkeit der an die Konzernzentrale berichteten Finanzdaten bestätigt und über die Wirksamkeit der entsprechenden Kontrollsysteme berichtet.

Siemens Healthineers unterliegt den konzernweiten Vorgaben zu unserem rechnungslegungsbezogenen IKS und ERM und verantwortet deren Einhaltung.

Unsere interne Revision überprüft systematisch die Integrität unserer Finanzberichterstattung sowie unser rechnungslegungsbezogenes IKS und ERM. Siemens Healthineers verfügt über eine eigene interne Revisionsabteilung mit eigenem jährlichem Prüfungsplan (siehe auch 8.5.1). Der Prüfungsausschuss befasst sich mit unserem rechnungslegungsbezogenen IKS. Er überwacht insbesondere die Rechnungslegung und den Rechnungslegungsprozess sowie die Angemessenheit und Wirksamkeit des zugehörigen IKS, des ERM und des internen Revisionssystems. Darüber hinaus bestehen Regeln für rechnungslegungsbezogene Beschwerden.

9. Siemens AG

Der Jahresabschluss der Siemens AG wurde nach den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) und des deutschen Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt.

Im Geschäftsjahr 2025 resultierten die Ergebnisse der Siemens AG hauptsächlich aus den Tätigkeitsbereichen Digital Industries und Smart Infrastructure und waren zudem in erheblichem Maße von den direkt und indirekt gehaltenen Tochtergesellschaften und Beteiligungen der Siemens AG beeinflusst. Die Geschäftsentwicklung der Siemens AG unterliegt grundsätzlich den gleichen Risiken und Chancen wie die des Siemens-Konzerns. Daher gelten die vorstehenden Ausführungen für den Siemens-Konzern auch für die Siemens AG.

Aufsichtsrat und Vorstand schlagen vor, den Bilanzgewinn aus dem Geschäftsjahr 2025 in Höhe von 4,3 Mrd. € zur Ausschüttung einer Dividende von 5,35 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden. Die vorgeschlagene Dividende entspricht einer Gesamtausschüttung von 4,2 Mrd. €, basierend auf der geschätzten Anzahl der am Tag der Hauptversammlung dividendenberechtigten Aktien. Wir wollen unseren Aktionären auch weiterhin eine attraktive Rendite bieten. Dazu gehört, jedes Jahr eine Dividende je Aktie anzustreben, die über jener des Vorjahres, mindestens aber auf dem gleichen Niveau liegt. Für das Geschäftsjahr 2026 erwarten wir einen Jahresüberschuss der Siemens AG, der ausreichend sein wird, um eine entsprechende Dividende ausschütten zu können.

Zum 30. September 2025 betrug die Anzahl der Mitarbeiter rund 48.100.

9.1 Ertragslage

Gewinn- und Verlustrechnung der Siemens AG nach HGB (Kurzfassung)

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %
	2025	2024	
Umsatzerlöse	16.717	16.428	2%
Umsatzkosten	-11.940	-11.567	-3%
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.777	4.861	-2%
<i>in Prozent der Umsatzerlöse</i>	29%	30%	
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.034	-2.020	-1%
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	-3.682	-3.476	-6%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	208	530	-61%
Beteiligungsergebnis	8.024	6.821	18%
Zins- und übriges Finanzergebnis	767	-1.165	k.A.
Ergebnis der Geschäftstätigkeit	8.060	5.552	45%
Ertragsteuern	-393	-34	>200%
Ergebnis nach Steuern / Jahresüberschuss	7.667	5.518	39%
Gewinnvortrag	67	51	31%
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-3.454	-1.409	-145%
Bilanzgewinn	4.280	4.160	3%

Regional betrachtet wurden 75% der Umsatzerlöse in der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten, 15% in der Region Asien, Australien und 10% in der Region Amerika erzielt. Die Exporte aus Deutschland machten 57% der gesamten Umsatzerlöse aus. Der Auftragseingang der Siemens AG belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 17,2 Mrd. €.

Der Anstieg der **Umsatzerlöse** und **Umsatzkosten** war hauptsächlich auf Smart Infrastructure zurückzuführen. Der Rückgang des **Bruttoergebnisses vom Umsatz** lag hauptsächlich an Digital Industries.

Die FuE-Intensität (FuE-Kosten in Prozent der Umsatzerlöse) lag mit 12,2% nahezu auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Die FuE-Aktivitäten der Siemens AG entsprechen im Grunde denen der jeweiligen Tätigkeitsbereiche im Siemens-Konzern. Die **FuE-Kosten** bezogen sich in beiden Berichtsperioden vorwiegend auf Digital Industries. Die Siemens AG beschäftigte im abgelaufenen Geschäftsjahr durchschnittlich 7.100 Mitarbeiter im Bereich FuE.

Höhere **Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten** beinhalteten als den größten Faktor einen Anstieg der Vertriebskosten bei Smart Infrastructure.

Der Rückgang des **sonstigen betrieblichen Ergebnisses** lag hauptsächlich an den Rückgängen der Erträge aus einer konzerninternen Vereinbarung um 0,3 Mrd. € sowie der Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen um 0,1 Mrd. €.

Das **Beteiligungsergebnis** beinhaltete hauptsächlich Erträge aus Beteiligungen von 4,4 Mrd. € (im Vorjahr 3,3 Mrd. €) und Erträge aus Gewinnabführungsverträgen mit verbundenen Unternehmen von 2,6 Mrd. € (im Vorjahr 1,3 Mrd. €). Zusätzlich verzeichnete die Siemens AG einen Gewinn von 1,2 Mrd. € (im Vorjahr 1,1 Mrd. €) aus der Veräußerung eines Anteils an der Siemens Energy AG. Zum Vergleich: Im Vorjahr verzeichnete die Siemens AG einen Gewinn von 1,0 Mrd. € aus einer Zuschreibung auf den Anteil an der Siemens Energy AG.

Die positive Veränderung beim **Zins- und übrigen Finanzergebnis** war hauptsächlich auf einen Gewinn von 1,2 Mrd. € aus dem Verkauf eines Anteils an der Siemens Healthineers AG und einen Rückgang der Zinsaufwendungen aus Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 0,9 Mrd. € zurückzuführen. Letzteres war hauptsächlich bedingt durch niedrigere Zinssätze bei konzerninternen Finanzierungsaktivitäten.

9.2 Vermögens- und Finanzlage

Bilanz der Siemens AG nach HGB (Kurzfassung)

(in Mio. €)	30. Sep.		Veränderung in %
	2025	2024	
Aktiva			
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	1.464	1.336	10%
Finanzanlagen	67.354	70.182	-4%
	68.819	71.518	-4%
Umlaufvermögen			
Vorräte, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	29.463	23.415	26%
Flüssige Mittel und sonstige Wertpapiere	6.145	1.892	>200%
	35.608	25.307	41%
Rechnungsabgrenzungsposten	294	218	35%
Aktive latente Steuern	1.824	2.081	-12%
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	74	64	16%
Summe Aktiva	106.620	99.188	7%
Passiva			
Eigenkapital	24.925	22.409	11%
Sonderposten mit Rücklageanteil	538	539	0%
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	12.821	13.248	-3%
Steuerrückstellungen und sonstige Rückstellungen	3.383	3.956	-14%
	16.204	17.204	-6%
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	3.159	240	>200%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und übrige Verbindlichkeiten	61.564	58.572	5%
	64.724	58.811	10%
Rechnungsabgrenzungsposten	228	225	1%
Summe Passiva	106.620	99.188	7%

Der Rückgang der **Finanzanlagen** stand hauptsächlich im Zusammenhang mit dem Abgang der Innometrics GmbH in Höhe von 2,2 Mrd. € sowie mit dem Abgang eines Anteils an der Siemens Energy AG von 1,6 Mrd. €. Diese Rückgänge wurden teilweise durch einen Nettoanstieg der Wertpapiere des Anlagevermögens in Höhe von 1,4 Mrd. € in Verbindung mit dem Pensionsvermögen ausgeglichen.

Die Veränderung der **flüssigen Mittel und sonstigen Wertpapiere** stand im Zusammenhang mit der Liquiditätssteuerung durch die Konzern-Treasury, die sich nicht auf die Geschäftsaktivitäten der Siemens AG beschränkt. Die Liquiditätssteuerung erfolgt auf Basis der Finanzierungspolitik des Siemens-Konzerns, die auf ein ausgewogenes Finanzierungsportfolio, ein diversifiziertes Fälligkeitsprofil und ein komfortables Liquiditätspolster ausgerichtet ist. Konzerninterne Finanzierungsaktivitäten bestimmten sowohl den Anstieg der Forderungen an verbundene Unternehmen um 6,5 Mrd. €, der zu einer Erhöhung der **Vorräte, Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** führte, als auch den Anstieg der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 2,7 Mrd. €. Letztgenannter Anstieg ist der Hauptgrund für höhere **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und übrigen Verbindlichkeiten**.

In den niedrigeren **Steuerrückstellungen und sonstigen Rückstellungen** wirkte hauptsächlich ein Rückgang der sonstigen Rückstellungen um 0,4 Mrd. € (mit einem entsprechenden Anstieg der übrigen Verbindlichkeiten) im Zusammenhang mit einem öffentlich-rechtlichen Vertrag zwischen der Siemens AG und der Bundesrepublik Deutschland, durch den die Entsorgungsverpflichtung des radioaktiven Abfalls gegen Zahlung von 0,4 Mrd. € auf die Bundesrepublik Deutschland übergeht. Die Genehmigung durch die EU-Kommission im Rahmen der Vorschriften für staatliche Beihilfen erfolgte im September 2025. Die Siemens AG hat die Zahlung fristgerecht im Oktober 2025 geleistet.

Der Anstieg der **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** stand hauptsächlich im Zusammenhang mit Finanzierungsvereinbarungen in Höhe von 2,9 Mrd. €, die im Geschäftsjahr 2026 fällig werden. Diese Vereinbarungen stehen in Verbindung mit Termingeschäften zur Absicherung von Aktienkursschwankungen.

Der Anstieg des **Eigenkapitals** war auf einen Jahresüberschuss von 7,7 Mrd. € sowie auf die Ausgabe eigener Anteile an Mitarbeiter in Höhe von 1,2 Mrd. € im Rahmen unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme zurückzuführen. Gegenläufig zu diesen Faktoren wirkten die im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlte Dividende für das Geschäftsjahr 2024 in Höhe von 4,1 Mrd. € sowie die während des Jahres zurückgekauften Aktien in Höhe von 2,3 Mrd. €. Die Eigenkapitalquote zum Geschäftsjahresende lag mit 23% auf Vorjahresniveau. Für die Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG betreffend eigene Aktien wird auf Ziffer 14 des Anhangs zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2025 verwiesen.

9.3 Erklärung zur Unternehmensführung

Die Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f und § 315d HGB wird zeitgleich mit dem Zusammengefassten Lagebericht auf der Internetseite der Gesellschaft unter [siemens.de/corporate-governance](https://www.siemens.de/corporate-governance) öffentlich zugänglich gemacht.

10. Übernahmerelevante Angaben (nach § 289a und § 315a HGB) sowie erläuternder Bericht

10.1 Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals

Das Grundkapital der Gesellschaft beläuft sich zum 30. September 2025 auf 2,400 Mrd. €, unterteilt in 800 Mio. auf den Namen lautende Stückaktien (Siemens-Aktien). Die Aktien sind voll eingezahlt. Mit allen Aktien sind die gleichen Rechte und Pflichten verbunden. Die Rechte und Pflichten der Aktionäre ergeben sich im Einzelnen aus den Regelungen des Aktiengesetzes (AktG), insbesondere aus den §§ 12, 53a ff., 118 ff. und 186 AktG.

10.2 Beschränkungen, die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen

Jede Siemens-Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. In den Fällen des § 136 AktG ist das Stimmrecht aus den betroffenen Aktien kraft Gesetzes ausgeschlossen.

Siemens-Aktien, die weltweit an Arbeitnehmer unter den Siemens-Aktienprogrammen ausgegeben werden, die seit Beginn des Geschäftsjahres 2009 eingeführt wurden (insbesondere Share Matching Plan), unterliegen keiner Veräußerungssperre, soweit nicht lokal anwendbare Rechtsvorschriften eine solche Veräußerungssperre vorsehen. Um für jeweils drei im Rahmen des Share Matching Plans gekaufte Aktien eine Matching-Aktie ohne Zuzahlung zu erhalten, müssen die Teilnehmer des Programms diese Aktien jedoch über mehrere Jahre halten und durchgängig bis zum Ablauf der Haltefrist bei der Siemens AG oder einer anderen Konzerngesellschaft beschäftigt sein. Werden Aktien während der Haltefrist verkauft, übertragen, durch ein Kursabsicherungsgeschäft gesichert, verpfändet oder anderweitig belastet, entfällt der Anspruch auf Matching-Aktien.

Die von Siemens-Vermögensverwaltung GmbH (vSV) hat auf Dauer angelegte Vollmachten, im Namen der Mitglieder der Familie von Siemens die Stimmrechte von 9.487.101 Siemens-Aktien (Stand: 30. September 2025) auszuüben, wobei diese Aktien einen Teil des Bestands der von den Mitgliedern der Familie von Siemens insgesamt gehaltenen Aktien darstellen. Die Stimmrechtsvollmacht besteht auf der Grundlage eines zwischen der vSV und (unter anderem) Mitgliedern der Siemens-Familie abgeschlossenen Vertrags. Das Stimmrecht für diese Aktien wird einheitlich durch die vSV ausgeübt, unter Berücksichtigung der Vorschläge einer von den Familienmitgliedern gegründeten Familiengesellschaft oder eines ihrer Gremien.

10.3 Gesetzliche Vorschriften und Bestimmungen der Satzung über die Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und die Änderung der Satzung

Die Bestellung und die Abberufung von Mitgliedern des Vorstands sind in den §§ 84 und 85 AktG sowie in § 31 Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) geregelt. Der Vorstand besteht gemäß § 8 Abs. 1 der Satzung aus mehreren Personen; die Zahl der Vorstandsmitglieder wird vom Aufsichtsrat bestimmt.

Eine Änderung der Satzung bedarf nach § 179 AktG eines Beschlusses der Hauptversammlung. Die Befugnis zu Änderungen, die nur die Fassung betreffen, ist gemäß § 13 Abs. 2 der Satzung dem Aufsichtsrat übertragen. Darüber hinaus ist der Aufsichtsrat durch Hauptversammlungsbeschlüsse ermächtigt worden, § 4 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung der Genehmigten und Bedingten Kapitalia und nach Ablauf der jeweiligen Ermächtigungs- beziehungsweise Ausnutzungsfrist zu ändern.

Beschlüsse der Hauptversammlung bedürfen gemäß § 23 Abs. 2 der Satzung der einfachen Stimmenmehrheit, soweit nicht das Gesetz zwingend eine größere Mehrheit vorschreibt. Satzungsändernde Beschlüsse der Hauptversammlung bedürfen nach § 179 Abs. 2 AktG einer Mehrheit von mindestens drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals, sofern die Satzung nicht eine andere Kapitalmehrheit bestimmt.

10.4 Befugnisse des Vorstands, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen

Der Vorstand ist ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 2. Februar 2026 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 90 Mio. € durch Ausgabe von bis zu 30 Mio. Siemens-Aktien gegen Bareinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Das Bezugsrecht der Aktionäre ist ausgeschlossen. Die neuen Aktien dürfen nur an Arbeitnehmer der Siemens AG und ihrer verbundenen Unternehmen (Belegschaftsaktien) ausgegeben werden. Soweit gesetzlich zulässig, können die Belegschaftsaktien auch in der Weise ausgegeben werden, dass die auf sie zu leistende Einlage aus dem Teil des Jahresüberschusses gedeckt wird, den Vorstand und Aufsichtsrat nach § 58 Abs. 2 AktG in andere Gewinnrücklagen einstellen könnten.

Außerdem ist der Vorstand ermächtigt, das Grundkapital in der Zeit bis zum 7. Februar 2029 mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu 480 Mio. € durch Ausgabe von bis zu 160 Mio. Siemens-Aktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2024).

Zum 30. September 2025 verfügte die Siemens AG somit über Genehmigtes Kapital von insgesamt nominal 570 Mio. €, das in Teilbeträgen mit unterschiedlichen Befristungen durch Ausgabe von bis zu 190 Mio. Siemens-Aktien ausgenutzt werden kann.

Durch Beschlüsse der Hauptversammlungen am 8. Februar 2024 und 13. Februar 2025 ist der Vorstand ermächtigt, Schuldverschreibungen mit Wandlungs-, Umtausch- beziehungsweise Optionsrechten oder mit Wandlungspflichten oder eine Kombination dieser Instrumente auf bis zu 70 Mio. beziehungsweise bis zu 60 Mio. Siemens-Aktien zu begeben. Aufgrund der beiden Ermächtigungen können solche Wandel-/Optionsschuldverschreibungen jeweils im Gesamtnennbetrag von bis zu 15 Mrd. € von der Gesellschaft oder durch eine Konzerngesellschaft in der Zeit bis zum 7. Februar 2029 beziehungsweise bis zum 12. Februar 2030 begeben werden. Zur Gewährung von Aktien an die Inhaber/Gläubiger von solchen Wandel-/Optionsschuldverschreibungen wurde das Grundkapital in den Hauptversammlungen 2024 und 2025 um bis zu 70 Mio. beziehungsweise bis zu 60 Mio. Siemens-Aktien bedingt erhöht (Bedingte Kapitalia 2024 und 2025); dies entspricht insgesamt einer Erhöhung des Grundkapitals um bis zu nominal 390 Mio. € durch Ausgabe von bis zu 130 Mio. Siemens-Aktien.

Neue Aktien aus dem Genehmigten Kapital 2024 und die genannten Schuldverschreibungen können gegen Bar- oder Sachleistung ausgegeben werden. Sie sind den Aktionären grundsätzlich zum Bezug anzubieten. Der Vorstand ist ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht bei Ausgabe gegen Sachleistung auszuschließen. Bei Ausgabe gegen Barleistung kann das Bezugsrecht mit Zustimmung des Aufsichtsrats in folgenden Fällen ausgeschlossen werden:

- Der Ausgabepreis der neuen Aktien oder der genannten Schuldverschreibungen unterschreitet deren Börsenpreis beziehungsweise den nach anerkannten finanzmathematischen Methoden ermittelten theoretischen Marktwert der Schuldverschreibungen nicht wesentlich (Bezugsrechtsausschluss gemäß oder entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG).
- Der Ausschluss ist für Spitzenbeträge erforderlich, die sich aufgrund des Bezugsverhältnisses ergeben.
- Der Ausschluss erfolgt, um den Inhabern/Gläubigern von Wandlungs-/Optionsrechten auf Siemens-Aktien beziehungsweise von entsprechenden Wandlungs-/Optionspflichten Bezugsrechte als Verwässerungsausgleich zu gewähren.

Für die unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre gegen Bar- und Sachleistungen ausgegebenen oder auszugebenden neuen Aktien gelten in bestimmten Fällen weitere Einschränkungen (insbesondere eine Begrenzung auf eine Erhöhung des Grundkapitals um insgesamt nicht mehr als 10%), wie in der jeweiligen Ermächtigung näher beschrieben.

Die Gesellschaft darf Siemens-Aktien nur mit vorheriger Ermächtigung der Hauptversammlung oder in den wenigen im Aktiengesetz ausdrücklich geregelten Fällen zurückerwerben. Am 13. Februar 2025 ermächtigte die Hauptversammlung die Gesellschaft, in der Zeit bis zum 12. Februar 2030 eigene Aktien im Umfang von bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – sofern dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Dabei dürfen auf die aufgrund dieser Ermächtigung erworbenen Aktien zusammen mit anderen Siemens-Aktien, die die Gesellschaft bereits erworben hat und noch besitzt oder die ihr gemäß den §§ 71d und 71e AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10% des jeweiligen Grundkapitals entfallen. Der Erwerb der Siemens-Aktien erfolgt nach Wahl des Vorstands (1) als Kauf über die Börse oder (2) mittels eines öffentlichen Kaufangebots oder (3) mittels eines öffentlichen Tauschangebots gegen Aktien einer im Sinne von § 3 Abs. 2 AktG börsennotierten Gesellschaft. Ergänzend wurde der Vorstand ermächtigt, den Erwerb von Siemens-Aktien gemäß der oben beschriebenen Ermächtigung auch unter Einsatz bestimmter Derivate (Put-Optionen, Call-Optionen und Terminkäufe sowie Kombinationen dieser Instrumente) durchzuführen. Alle Aktienerwerbe unter Einsatz solcher Derivate sind dabei auf Aktien im Umfang von höchstens 5% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung der Hauptversammlung bestehenden Grundkapitals beschränkt. Die Laufzeit eines Derivats darf jeweils 18 Monate nicht überschreiten und muss so gewählt werden, dass der Erwerb der Siemens-Aktien in Ausübung des Derivats nicht nach dem 12. Februar 2030 erfolgt.

Der Vorstand ist durch Hauptversammlungsbeschluss vom 13. Februar 2025 ermächtigt, eigene Aktien, die aufgrund dieser oder früher erteilter Ermächtigungen erworben wurden, zusätzlich zu einer Veräußerung über die Börse oder über ein Angebot an alle Aktionäre im Verhältnis ihrer Beteiligungsquote zu jedem zulässigen Zweck, insbesondere auch wie folgt, zu verwenden:

- Sie können eingezogen werden.
- Sie können im Zusammenhang mit aktienbasierten Vergütungs- beziehungsweise Belegschaftsaktienprogrammen der Gesellschaft oder mit ihr verbundener Unternehmen verwendet und an Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zu der Gesellschaft oder einem mit ihr verbundenen Unternehmen stehen oder standen, sowie an Organmitglieder von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen ausgegeben werden.
- Außerdem können sie mit Zustimmung des Aufsichtsrats Dritten gegen Sachleistungen angeboten und übertragen werden.
- Sie können mit Zustimmung des Aufsichtsrats gegen Barzahlung veräußert werden, wenn der Veräußerungspreis den Börsenpreis einer Siemens-Aktie nicht wesentlich unterschreitet (begrenzt auf 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung oder – sofern dieser Wert geringer ist – des zum Zeitpunkt der Ausübung der Ermächtigung bestehenden Grundkapitals; zusätzlich gilt die in § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG geregelte Begrenzung auf 20% des Grundkapitals unter Anrechnung weiterer Bezugsrechtsausschlüsse, wie in der Ermächtigung näher beschrieben).
- Schließlich können sie zur Bedienung beziehungsweise Absicherung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Siemens-Aktien, insbesondere aus und im Zusammenhang mit Wandel-/Optionsschuldverschreibungen der Gesellschaft oder ihrer Konzerngesellschaften, verwendet werden. Darüber hinaus ist der Vorstand ermächtigt, das Bezugsrecht auszuschließen, um den Inhabern/Gläubigern von Wandlungs-/Optionsrechten auf Siemens-Aktien beziehungsweise entsprechender Wandlungs-/Optionspflichten zum Ausgleich von Verwässerungen Bezugsrechte zu gewähren und eigene Aktien zur Bedienung solcher Bezugsrechte zu verwenden.

Des Weiteren ist der Aufsichtsrat ermächtigt, die aufgrund dieser oder früher erteilter Ermächtigungen erworbenen eigenen Aktien zur Bedienung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Siemens-Aktien zu verwenden, die mit Vorstandsmitgliedern der Siemens AG im Rahmen der Regelungen zur Vorstandsvergütung vereinbart wurden beziehungsweise werden.

Am 16. November 2023 kündigte die Gesellschaft an, im Zeitraum bis längstens zum 31. Januar 2029 Siemens-Aktien im Wert von bis zu 6 Mrd. € (ohne Erwerbsnebenkosten), maximal jedoch 80 Mio. Stück Aktien, zurückzukaufen. Unter Ausnutzung der von den Hauptversammlungen am 5. Februar 2020 und 13. Februar 2025 erteilten Ermächtigungen wurden im Rahmen dieses am 12. Februar 2024 begonnenen Aktienrückkaufs bis zum 30. September 2025 17.070.189 Siemens-Aktien zurückgekauft. Der Aktienrückkauf und die darunter erworbenen eigenen Aktien dienen ausschließlich den Zwecken der Einziehung, der Verwendung für Belegschaftsaktienprogramme, auch für die Ausgabe an Organmitglieder von mit der Gesellschaft verbundenen Unternehmen und an Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft, sowie der Bedienung beziehungsweise Absicherung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Aktien der Gesellschaft insbesondere aus und im Zusammenhang mit Wandel-/Optionsschuldverschreibungen.

Zum 30. September 2025 verfügte die Gesellschaft über 19.735.802 Stück eigene Aktien.

Einzelheiten der Ermächtigungen, insbesondere auch die Modalitäten der Möglichkeit zum Bezugsrechtsausschluss, ergeben sich aus dem jeweiligen Ermächtigungsbeschluss und § 4 der Satzung.

10.5 Wesentliche Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen

Zum 30. September 2025 verfügte die Siemens AG über Kreditlinien in Höhe von 7,45 Mrd. €, welche nicht in Anspruch genommen wurden.

Eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin und die Siemens AG als Garantin schlossen im März 2025 einen bilateralen Darlehensvertrag in Höhe von 500 Mio. US\$ ab, der in voller Höhe in Anspruch genommen wurde. Im Januar 2025 nahm eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin ein Darlehen in Höhe von 300 Mio. € über einen bilateralen Darlehensvertrag auf, das von der Siemens AG garantiert wird. Im Februar 2024 und Dezember 2023 schlossen eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin und die Siemens AG als Garantin jeweils einen bilateralen Darlehensvertrag in Höhe von 500 Mio. € ab; beide Darlehensverträge wurden in voller Höhe in Anspruch genommen.

Im Januar 2023 schloss die Siemens AG einen bilateralen Darlehensvertrag in Höhe von 250 Mio. US\$ ab; der Darlehensvertrag wurde in voller Höhe in Anspruch genommen.

Außerdem schloss im Juni 2019 eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin und die Siemens AG als Garantin einen bilateralen Darlehensvertrag ab, der in voller Höhe von 500 Mio. US\$ in Anspruch genommen wurde.

Die vorgenannten Kreditlinien und die jeweiligen Darlehensverträge sehen ein Kündigungsrecht der jeweiligen Darlehensgeber für den Fall vor, dass (1) die Siemens AG Tochtergesellschaft eines anderen Unternehmens wird oder (2) eine Person oder eine Gruppe gemeinsam handelnder Personen die Kontrolle über die Siemens AG erwirbt, indem sie die Möglichkeit erhält, einen bestimmenden Einfluss auf die Tätigkeit der Siemens AG auszuüben (Art. 3 (2) Verordnung [EG] Nr. 139/2004 des Rates).

Die von der Siemens AG unter den International Swaps and Derivatives Association Inc. (ISDA) Master Agreements geschlossenen Rahmenverträge (ISDA Agreements) gewähren dem jeweiligen Vertragspartner ein Kündigungsrecht, unter anderem in bestimmten Fällen (i) der gesellschaftsrechtlichen Umwandlung, (ii) der Vermögensübertragung oder (iii) der Kontrollerrlangung über die Siemens AG oder deren Kontrollgremien. Teilweise ist das Kündigungsrecht zusätzlich daran geknüpft, dass (1) die daraus hervorgehende Einheit nicht gleichzeitig die Verbindlichkeiten der Siemens AG unter den ISDA Agreements übernimmt oder (2) die Kreditwürdigkeit der daraus hervorgehenden Einheit wesentlich schlechter ist als die der Siemens AG unmittelbar vor diesem Ereignis. Grundsätzlich sind die ISDA Agreements derart ausgestaltet, dass im Fall einer Kündigung die ausstehenden und unter den ISDA Agreements dokumentierten Zahlungsansprüche verrechnet werden.

10.6 Sonstige übernahmereklevante Angaben

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital der Gesellschaft, die 10% der Stimmrechte erreichen oder überschreiten, sind uns im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht gemeldet worden und auch nicht bekannt.

Siemens-Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen, bestehen nicht.

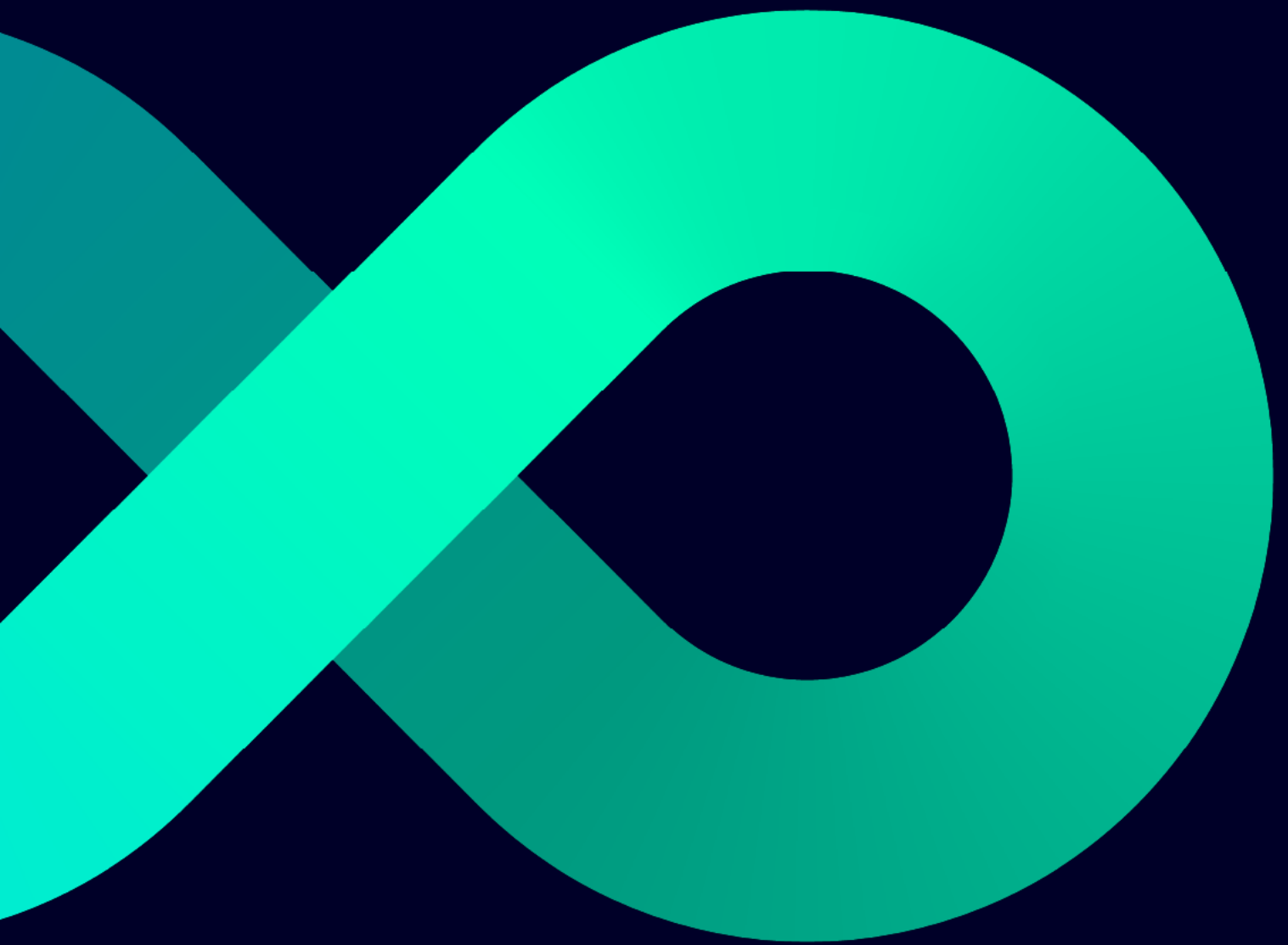
Soweit die Siemens AG im Rahmen ihrer Aktienprogramme beziehungsweise als aktienbasierte Vergütung Aktien an Arbeitnehmer ausgibt, werden die Aktien den Arbeitnehmern übertragen. Die begünstigten Arbeitnehmer können die ihnen aus diesen Aktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Bestimmungen der Satzung ausüben.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

11. Nachhaltigkeitsbericht

Der Nachhaltigkeitsbericht, der Bestandteil dieses Zusammengefassten Lageberichts ist, wird zur adressatengerechten Berichterstattung als separate Datei zur Verfügung gestellt.

Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen



SIEMENS

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Siemens betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Diese Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ und „vorhersagen“ oder an ähnlichen Begriffen. Wir werden gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Prospekten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit unsere Vertreter zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Solche Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Managements, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen. Sie unterliegen daher einer Vielzahl von Risiken, Ungewissheiten und Faktoren, die in Veröffentlichungen – insbesondere im Kapitel Bericht über die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken im Zusammengefassten Lagebericht des Siemens-Berichts ([siemens.com/siemensbericht](https://www.siemens.com/siemensbericht)) – beschrieben werden, sich aber nicht auf solche beschränken. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren, sollten Erlasse, Entscheidungen, Einschätzungen oder Auflagen von Behörden oder Regierungen anders als erwartet ausfallen, sollten Ereignisse von höherer Gewalt, wie Pandemien, Unruhen oder kriegsähnliche Auseinandersetzungen, eintreten oder sollte es sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Erwartungen, einschließlich künftiger Ereignisse, nicht oder später eintreten beziehungsweise Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von Siemens (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die ausdrücklich oder implizit in der zukunftsgerichteten Aussage genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Dieses Dokument enthält – in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Siemens sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Dokumenten nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Dieses Dokument liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor; bei Abweichungen geht die deutsche maßgebliche Fassung des Dokuments der englischen Übersetzung vor.

Aus technischen Gründen kann es zu Abweichungen zwischen den in diesem Dokument enthaltenen und den aufgrund gesetzlicher Vorgaben veröffentlichten Rechnungslegungsunterlagen kommen.

Anschrift Siemens AG
Werner-von-Siemens-Str. 1
D-80333 München

Internet [siemens.com](https://www.siemens.com)

Telefon +49 (0) 89 7805-31601 (Media Relations)
+49 (0) 89 7805-32474 (Investor Relations)

E-Mail press@siemens.com
investorrelations@siemens.com

