

Report 4 You

für das Geschäftsjahr 2024



SIEMENS

Berichtsverzeichnis

Zusammengefasster Lagebericht
Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Zusammengefasster Lagebericht

für das Geschäftsjahr 2024



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
5	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
21	6.2 Cashflows
23	7. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage
25	8. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung mit ihren wesentlichen Chancen und Risiken
25	8.1 Prognosebericht
27	8.2 Risikomanagement
28	8.3 Risiken
34	8.4 Chancen
35	8.5 Wesentliche Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems
38	9. Siemens AG
38	9.1 Ertragslage
39	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 Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind
42	10.7 Sonstige übernahmerelevante Angaben
43	11. EU-Taxonomie

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 2024 beschäftigte der Konzern auf fortgeführter und nicht fortgeführter Basis rund 327.000 Mitarbeiter (aus Gründen der leichten Lesbarkeit wird die männliche Form verwendet, sie steht stellvertretend für Personen jeglichen Geschlechts).

Zum 30. September 2024 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.

Nichtfinanzielle Themen des Konzerns und der Siemens AG

Siemens verfügt unter anderem über Konzepte für Umwelt-, Arbeitnehmer- und Sozialbelange sowie zur Achtung der Menschenrechte und Bekämpfung von Korruption und Bestechung. Unser Geschäftsmodell ist in den Kapiteln 1 und 3 dieses Zusammengefassten Lageberichts beschrieben. Berichtspflichtige Informationen, die erforderlich sind für das Verständnis des Geschäftsverlaufs, der Geschäftsergebnisse, der Lage des Unternehmens sowie der Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf diese Aspekte, sind in diesem Zusammengefassten Lagebericht insbesondere in den Kapiteln 3 bis 7 enthalten. Zukunftsgerichtete Aussagen, einschließlich der Darstellung von Risiken, sind in Kapitel 8 aufgeführt. Kapitel 9 beinhaltet zusätzliche lageberichtspflichtige Informationen mit Blick auf die Muttergesellschaft Siemens AG. Angaben zur EU-Taxonomie finden sich in Kapitel 11.

Ergänzend zu diesen nichtfinanziellen Aspekten sind ausgewiesene Beträge und zusätzliche Erläuterungen im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024, Ziffern 17, 18, 22, 26 und 27, und im Anhang zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2024, Ziffern 16, 17, 20, 21 und 25, enthalten. Zur fokussierten Information der Adressaten unserer Finanzberichterstattung haben wir diesen Angaben – anders als in unserem separaten „Sustainability report 2024“, der auf den von der Global Reporting Initiative (GRI) erarbeiteten Standards basiert – kein spezifisches nichtfinanzielles Rahmenwerk zugrunde gelegt. Der „Sustainability report 2024“ enthält außerdem detaillierte Informationen zu DEGREE, dem Rahmenwerk für Nachhaltigkeit bei Siemens. Mit DEGREE beabsichtigt Siemens, ausgewählte Bestrebungen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance zu steuern und den erzielten Fortschritt zu messen.

2. Finanzielles Steuerungssystem

2.1 Wachstum der Umsatzerlöse

Im Siemens Financial Framework streben wir ein Umsatzerlöswachstum von 5% bis 7% pro Jahr auf vergleichbarer Basis über einen Zyklus von drei bis fünf Jahren 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 streben wir an, über einen Zyklus von drei bis fünf Jahren, Margen zu erreichen, die mit denen unserer wesentlichen Wettbewerber vergleichbar sind. Daher haben wir für unsere industriellen Geschäfte 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	11 - 16%
Mobility	10 - 13%
Siemens Healthineers	17 - 21%
Siemens Financial Services (ROE nach Steuern)	15 - 20%

Für Siemens Healthineers stellen wir das Margenband dar, das unsere Erwartung als Mehrheitseigentümer widerspiegelt.

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 Zyklus von drei bis fünf Jahren 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 Zyklus von drei bis fünf Jahren 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 Zyklus von drei bis fünf Jahren an.

Auf der Hauptversammlung wird der Vorstand in Übereinstimmung mit dem Aufsichtsrat vorschlagen, den Bilanzgewinn der Siemens AG des Geschäftsjahres 2024 folgendermaßen zu verwenden: Ausschüttung einer Dividende von 5,20 € 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 13. Februar 2025. Die Dividende für das Vorjahr betrug 4,70 € 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	
	2024	2023
Gewinn nach Steuern, der auf Aktionäre der Siemens AG entfällt	8.301	7.949
Plus: Darin enthaltene Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden – auf Aktionäre der Siemens AG entfallend	659	773
Minus: Damit in Verbindung stehende Ertragsteuern	-165	-193
(I) Angepasster Gewinn nach Steuern, der auf Aktionäre der Siemens AG entfällt	8.795	8.529
(II) Gewichteter Durchschnitt im Umlauf gewesener Aktien	789	792
(I) / (II) EPS pre PPA	11,15	10,77

Berechnung des ROCE

(in Mio. €)	Geschäftsjahr	
	2024	2023
Gewinn nach Steuern	8.992	8.529
Minus: Übriges Zinsergebnis ¹	-1.020	-1.073
Plus: Übriges Zinsergebnis SFS	1.004	957
Plus: Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen (netto)	76	95
Minus: Zinsanpassungen (nicht fortgeführte Aktivitäten)	–	–
Minus: Steuern auf Zinsanpassungen (Pauschalsteuersatz 30%)	-18	6
Plus: Bestimmte Akquisitionseffekte aus Varian (nach Steuern) ²	247	251
(I) Gewinn vor Zinsen nach Steuern	9.281	8.765
(II) Durchschnittlich eingesetztes Kapital	48.547	47.001
(I) / (II) ROCE	19,1%	18,6%

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), die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte, die Marktbewertung von Vorräten, die Anpassung der Abgrenzung von Umsatzerlösen sowie die jeweils damit in Verbindung stehenden Ertragsteuern umfassen.

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 sah sich im Kalenderjahr 2024 weiterhin mit Gegenwind konfrontiert, insbesondere aufgrund der Veränderung von Handelsstrukturen und geopolitischen Unsicherheiten, inmitten einer anhaltenden schwachen Erholung nach der COVID-19-Pandemie. Die Spannungen im globalen Handel führten zur Ankündigung neuer Zölle und Handelsbarrieren von den USA, der EU und China. Die schwache Nachfrage nach Gütern bremste den Welthandel und die Produktion. Ähnlich wie im Vorjahr stabilisierte der Dienstleistungssektor die Wirtschaft und stützte das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP). Die Inflation ging zwar allmählich zurück, blieb aber erhöht, was die Zentralbanken dazu veranlasste, an ihrer straffen Geldpolitik festzuhalten und erst ab Mitte des Jahres eine leichte geldpolitische Lockerung vorzunehmen. Die Energiemärkte stabilisierten sich nach den volatilen Phasen der Vorjahre, während Investitionen in umweltfreundliche Energien und Elektrifizierung zunahmen.

Die Entwicklung im Fertigungssektor wurde weiterhin von den Auswirkungen des Lagerabbaus bestimmt, da die Unternehmen ihre früheren Überbestellungen rückgängig machten und hohe Lagerbestände reduzierten, die in den Vorjahren aufgrund von Lieferkettenengpässen vorsorglich aufgebaut worden waren. Darüber hinaus waren die Investitionen in neue Produktionsanlagen aufgrund beträchtlicher Überkapazitäten schwach. Diese Überkapazitäten wirkten sich auch deflationär auf die Erzeugerpreise aus, die in vielen Ländern sanken.

Die USA verzeichneten im Kalenderjahr 2024 erneut ein hohes Wachstum, das durch starke Arbeitsmärkte, robuste Konsumausgaben und eine anhaltende Erholung des Dienstleistungssektors gestützt wurde. Das BIP wird voraussichtlich um 2,7% wachsen. Trotz hoher Zinssätze zur Eindämmung der Inflation waren die Investitionsausgaben insgesamt hoch. Die Technologie- und Dienstleistungssektoren entwickelten sich weiterhin gut, während das verarbeitende Gewerbe aufgrund der schwachen globalen Nachfrage und Überkapazitäten vor Herausforderungen stand. Die Inflation ging zwar von ihren Höchstständen zurück, blieb aber ein Thema, das die Geldpolitik während des gesamten Jahres beeinflusste.

Die Wirtschaftsleistung Europas entwickelte sich im Kalenderjahr 2024 schleppend, wobei Kernvolkswirtschaften wie Deutschland das zweite Jahr in Folge eine Rezession verzeichneten. Dies war zurückzuführen auf eine Kombination aus strukturellen Problemen, insbesondere in energieintensiven Industrien und Schlüsselbranchen wie der Automobilindustrie, sowie aus zyklischen Schwächen, unter anderem der schwachen globalen Güternachfrage, die wichtige Industrien wie den Maschinenbau belastete. Das reale BIP Deutschlands lag kaum über dem Niveau vor der COVID-19-Krise, während die Industrieproduktion 12% unter dem Niveau von 2018 lag, was bedeutet, dass der Industriesektor seit mehr als einem halben Jahrzehnt schrumpft. Südeuropa, insbesondere Spanien und Griechenland, schnitt deutlich besser ab und profitierte von einem starken Tourismus, der Erholung des Dienstleistungssektors und den jüngsten Strukturformen. Die gestiegenen Verbraucherpreise belasteten weiterhin die Konsumausgaben. Die Europäische Zentralbank begann im Juni ihre straffe Geldpolitik zu lockern, wobei die erste Zinssenkung erst nach einem deutlichen Rückgang der Inflationsraten erfolgte. Für das Kalenderjahr 2024 wird ein BIP-Wachstum von 0,9% in der EU und ein BIP-Rückgang von 0,1% in Deutschland erwartet.

Chinas Wirtschaft sah sich im Kalenderjahr 2024 erheblichen Herausforderungen gegenüber, wobei das verlangsamte Wachstum auf eine geringere Exportnachfrage und eine anhaltende Rezession am Immobilienmarkt zurückzuführen war. Die Regierung reagierte mit gezielten fiskalischen Anreizen zur Stabilisierung wichtiger Sektoren, insbesondere der Immobilienbranche. Der Zeitpunkt und der Umfang der Anreize begrenzten jedoch ihre Eignung, die wirtschaftliche Aktivität im Kalenderjahr 2024 wesentlich zu beeinflussen. Die Exporte standen weiterhin unter Druck, während sich das Land angesichts der zunehmenden Handelsspannungen mit den USA weiterhin auf die Eigenständigkeit in den Bereichen Technologie und Innovation konzentrierte. Die chinesische Verbrauchernachfrage blieb sehr schwach, da das sinkende Vermögen der Haushalte aufgrund fallender Immobilien- und Aktienpreise, die hohe Jugendarbeitslosigkeit und die politischen Prioritäten der Zentralregierung die Ausgaben belasteten. Für das Kalenderjahr 2024 wird ein Wachstum des chinesischen BIP um 4,9% erwartet.

Die hier dargestellten, teilweise geschätzten Zahlen für das BIP basieren auf einem Bericht von S&P Global vom 15. Oktober 2024.

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-Programmierplattform 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 und Pixeom. Digital Industries bietet seinen Kunden darüber hinaus lebenszyklusbezogene und datenbasierte Dienstleistungen an. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2024 wurden Geschäftsaktivitäten in den Bereichen Niederspannungsmotoren, Getriebemotoren und Motorspindeln, die zuvor Teil des Motion-Control-Geschäfts von Digital Industries waren, auf Innomatics übertragen, das im Laufe des Geschäftsjahres als zur Veräußerung gehalten und als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert wurde. Die Angaben für Digital Industries für das Geschäftsjahr 2023 sind auf vergleichbarer Basis dargestellt. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2025 unterzeichnete Digital Industries eine Vereinbarung zur Übernahme von Altair Engineering Inc., USA, einem Anbieter von Software für Computational Science und künstliche Intelligenz. Der Abschluss der Transaktion steht unter dem Vorbehalt üblicher Bedingungen und wird für die zweite Hälfte des Kalenderjahres 2025 erwartet.

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 2024 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 entweder wünschen oder benötigen, um die 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. Dies ist zunehmend mit differenzierteren regulatorischen Anforderungen verbunden.

Die **Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten (FuE)** von Digital Industries zielen darauf ab, Lösungen zu entwickeln, die die Industrie nachhaltiger, widerstandsfähiger und intelligenter machen und es den Kunden ermöglichen, ihre digitale Transformation zu beschleunigen. Zu den Innovationen von Digital Industries gehören unter anderem generative künstliche Intelligenz (KI), immersive Technologien, softwaredefinierte Automatisierung, Edge-Computing und Cloud-Dienste sowie weitere fortschrittliche Technologien. Im Geschäftsjahr 2024 stellte Digital Industries mehrere innovative Lösungen als Bestandteil von Siemens Xcelerator vor. Siemens Xcelerator ist eine Geschäftsplattform, die ein kuratiertes Portfolio von Internet-der-Dinge-fähiger Hardware, Software und digitalen Diensten von Siemens und zertifizierten Drittanbietern umfasst und die Interaktionen und Transaktionen zwischen Kunden, Partnern und Entwicklern erleichtert. Unter anderem kündigte Digital Industries NX Immersive Designer an, eine integrierte Lösung, die die immersive computergestützte Designsoftware von Digital Industries und das System zur Erstellung räumlicher Inhalte der Sony Corporation kombiniert. Diese neue Lösung erweitert die Produktentwicklungslösungen von Digital Industries um immersive Design- und Kollaborationsfunktionen. Ebenfalls im Geschäftsjahr 2024 stellte Digital Industries das erste generative KI-Produkt für Engineering in einer industriellen Umgebung vor. Der KI-gestützte Assistent, genannt Siemens Industrial Copilot, ist mit dem Totally Integrated Automation (TIA)-Portal verbunden und ermöglicht es Entwicklerteams, einen komplexen Automatisierungscode für speicherprogrammierbare Steuerungen (SPS) zu generieren und schneller das passende Hilfethema zu finden. Ein Durchbruch in der softwaredefinierten Automatisierung wurde mit der Markteinführung der neuen SIMATIC-Workstation erzielt, die es Herstellern ermöglicht, eine SPS, eine konventionelle Mensch-Maschine-Schnittstelle und ein Edge-Gerät durch eine einzige, softwarebasierte Workstation zu ersetzen. Darüber hinaus hat Digital Industries die nächste Stufe seiner Industrial-Edge-Lösung erreicht, indem es neue Cloud-Dienste, Low-Code-Integration und weitere Hardware und Software für das Industrial-Edge-Ökosystem eingeführt hat. Schließlich hat Digital Industries eine neue Software-as-a-Service-Lösung auf den Markt gebracht, mit der sich anfällige Produktionsanlagen automatisch identifizieren lassen. Die cloudbasierte Software SINEC Security Guard verbessert die Cybersicherheit in der Fertigung und bietet eine Anbindung an Microsoft Sentinel. Die wesentlichen **Investitionen** von Digital Industries im Geschäftsjahr 2024 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 %	
	2024	2023	Ist	Vglb.
Auftragseingang	17.023	19.387	-12%	-10%
Umsatzerlöse	18.536	20.636	-10%	-8%
<i>darin: Softwaregeschäft</i>	6.286	5.067	24%	26%
Ergebnis	3.498	4.833	-28%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-63	-104		
Ergebnismarge	18,9%	23,4%		

Der **Auftragseingang** von Digital Industries sank im Vorjahresvergleich aufgrund stark rückläufiger Aufträge im Automatisierungsgeschäft, insbesondere im Geschäft Factory Automation, da Kunden und Händler während des gesamten Geschäftsjahres 2024 erhöhte Lagerbestände aufgrund der schwachen weltweiten Nachfrage nach Industriegütern abbauten. Dieser Rückgang wurde nur teilweise durch einen deutlichen Anstieg des Auftragseingangs im Softwaregeschäft ausgeglichen, in dem sowohl das PLM- als auch das EDA-Geschäft bei steigender Nachfrage nach den Softwareangeboten von Digital Industries zahlreiche größere Aufträge akquirierten. Die Entwicklung der **Umsatzerlöse** folgte einem ähnlichen Muster: Die Umsatzerlöse im Automatisierungsgeschäft waren stark rückläufig, wobei das höhermargige Geschäft Factory Automation den stärksten Rückgang verzeichnete. Die Umsatzerlöse im Softwaregeschäft stiegen hingegen bei zweistelligen Zuwachsraten sowohl im PLM- als auch im EDA-Geschäft. Geografisch betrachtet sanken Auftragseingang und Umsatzerlöse in den Regionen Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten, insbesondere in Deutschland, sowie Asien, Australien. In der Region Amerika stiegen dagegen Auftragseingang und Umsatzerlöse. Das **Ergebnis** und die Profitabilität von Digital Industries nahmen aufgrund sehr starker Rückgänge im Automatisierungsgeschäft, bei geringerer Kapazitätsauslastung, und eines weniger günstigen Umsatzerlösmix ab. Diese Rückgänge wurden nur teilweise durch Anstiege im Softwaregeschäft ausgeglichen. Der Auftragsbestand von Digital Industries belief sich zum Ende des Geschäftsjahres 2024 auf 9 Mrd. €, wovon voraussichtlich 6 Mrd. € im Geschäftsjahr 2025 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Das **Marktumfeld** von Digital Industries war im Geschäftsjahr 2024 herausfordernd und uneinheitlich. Das Gesamtvolumen ging aufgrund einer geringeren Nachfrage in den Regionen Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten sowie Asien, Australien zurück, während die von Digital Industries bedienten Märkte in der Region Amerika weiterwuchsen. In allen wichtigen Kundensegmenten führte die Marktentwicklung zu einem Rückgang der Nachfrage nach Automatisierungslösungen, während die Nachfrage nach Softwarelösungen in allen Marktsegmenten im Vergleich zum Vorjahr stieg. Die von Digital Industries bedienten Softwaremärkte wuchsen aufgrund langfristiger Trends wie Digitalisierung, starker Nachfrage nach Halbleiterdesign und KI. Im Gegensatz dazu verschlechterte sich das Geschäftsumfeld für die Automatisierungsproduktion im Geschäftsjahr 2024 sehr stark. Dies führte zu prozentual zweistelligen Rückgängen des Marktvolumens, nachdem diese Märkte in den Vorjahren ein ungewöhnlich starkes Wachstum verzeichnet hatten, das durch Engpässe in den Lieferketten und starke Preiserhöhungen begünstigt worden war. Mit der Normalisierung der Liefersituation im Geschäftsjahr 2023 und der Abarbeitung des Auftragsbestands in der Automatisierungsindustrie wurden hohe Lagerbestände entlang der industriellen Wertschöpfungskette aufgebaut. Der Abbau dieser Lagerbestände führte im Geschäftsjahr 2024 zu einem starken Rückgang der Nachfrage nach Automatisierungsprodukten, insbesondere in der diskreten Automatisierung. Ein schwächeres gesamtwirtschaftliches Umfeld, insbesondere in China und Europa, trug ebenfalls zum Abwärtstrend im Geschäftsjahr 2024 bei. In der Automobil- und der Maschinenbauindustrie, die zu den wichtigsten Kundenmärkten zählen, ging das Marktvolumen beträchtlich zurück. In der Pharma- und Chemieindustrie wuchs die Chemieindustrie nur leicht, während der Pharmamarkt schrumpfte. Das Marktvolumen in der Lebensmittel- und Getränkeindustrie blieb nahezu auf dem Vorjahresniveau, da ein stetiges Wachstum in China durch eine geringere Nachfrage in Europa und den USA aufgewogen wurde. Die Halbleiterindustrie erholte sich im Verlauf des Geschäftsjahres 2024 und kehrte in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres zu ihrem langfristigen Trendwachstum zurück, wobei das Wachstum bei der EDA-Software von der zunehmenden Komplexität des Halbleiterdesigns und der Nachfrage nach KI profitierte. Für das Geschäftsjahr 2025 wird erwartet, dass die von Digital Industries bedienten Märkte wieder wachsen werden, wozu alle Berichtsregionen, angeführt von der Region Amerika, beitragen dürften. Die Softwaremärkte werden voraussichtlich das gesamte Geschäftsjahr über deutlich wachsen. Die Automatisierungsmärkte dürften in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 weiterhin durch den Abbau von Lagerbeständen und eine gedämpfte makroökonomische Entwicklung beeinträchtigt sein; es wird aber erwartet, dass sie sich in der zweiten Hälfte des Geschäftsjahres 2025 allmählich erholen werden, was zu einem leichten Marktwachstum für das gesamte Geschäftsjahr führen dürfte.

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 E-Mobilität. 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 2024 unterzeichnete Smart Infrastructure eine Vereinbarung über den Verkauf des Wiring-Accessories-Geschäfts in China. Die Transaktion wird voraussichtlich im Geschäftsjahr 2025 abgeschlossen.

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-Wiederverkäufer 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 online entweder über einen Webshop oder 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, und Smart Infrastructure verstärkt daher fortlaufend das digitale Omni-Kanal-Marketing sowie die e-Commerce-Plattformen. Ein integraler Bestandteil ist hierbei Siemens Xcelerator.

Die Hauptwettbewerber von Smart Infrastructure sind im Wesentlichen große, international tätige Unternehmen sowie kleinere Produzenten in Schwellenländern. Das Lösungs- und Dienstleistungsgeschäft steht darüber hinaus im Wettbewerb mit lokalen Unternehmen wie Systemintegratoren und Gebäudemanagementunternehmen. Das Ausmaß, in dem die Geschäfte von Smart Infrastructure von Veränderungen im allgemeinen konjunkturellen Umfeld betroffen sind, variiert je nach 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 treibt den Bedarf nach Dekarbonisierung und Digitalisierung voran. 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 und zunehmend auf erneuerbaren Energien basierende Energiesysteme, die von klimafreundlichen F-gasfreien Schaltanlagen für Mittelspannung bis hin zu Ladelösungen für E-Mobilität und die Netzintegration der Produktion von grünem Wasserstoff reichen. Durch die rein elektronische Umschaltung von elektrischen Strömen erweitert Smart Infrastructure eine disruptive Technologie um immer mehr datenbasierte Funktionalitäten und Dienstleistungen. Die FuE-Aktivitäten im Bereich der Gebäudeautomation zielen auf den globalen Bedarf an einfach zu installierenden Steuerungen ab, um die Energieeffizienz in Gebäuden über den kommerziellen 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 widerspiegeln, um deren Aktivitäten 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. Diese und andere Angebote werden durch den Einsatz von KI und großen Sprachmodellen erweitert. Smart Infrastructure legt einen zunehmenden FuE-Schwerpunkt auf die Nachhaltigkeit seiner Produkte über den gesamten Lebenszyklus hinweg, beispielsweise durch umweltfreundliche Designs, die Verwendung recycelter Materialien und durch zertifizierte 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 %	
	2024	2023	Ist	Vglb.
Auftragseingang	24.023	22.333	8%	9%
Umsatzerlöse	21.368	19.946	7%	9%
<i>darin: Servicegeschäft</i>	4.556	4.243	7%	8%
Ergebnis	3.707	3.074	21%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-50	-50		
Ergebnismarge	17,3%	15,4%		

Smart Infrastructure übertraf die sehr starke Vorjahresleistung mit Steigerungen bei Auftragseingang, Umsatzerlösen, Ergebnis und Profitabilität in allen seinen Geschäften. Der **Auftragseingang** wuchs deutlich, wobei die Geschäfte Electrification und Electrical Products die stärksten Wachstumsbeiträge leisteten. Smart Infrastructure akquirierte im Laufe des Geschäftsjahres zahlreiche größere Aufträge, insbesondere von Rechenzentren und Kunden im Energiebereich. Geografisch betrachtet wurde das Wachstum des Auftragseingangs maßgeblich von den Regionen Amerika, vorwiegend durch die USA, sowie Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten bestimmt. Die Entwicklung des Auftragseingangs in der Region Asien, Australien hingegen wurde durch die niedrigere Nachfrage in China zurückgehalten. Die **Umsatzerlöse** stiegen ebenfalls deutlich. Das höchste Wachstum verzeichnete das Geschäft Electrification aufgrund der starken Abarbeitung des großen Auftragsbestands. Geografisch betrachtet stiegen die Umsatzerlöse in allen Berichtsregionen, angeführt von der Region Amerika. Das **Ergebnis** legte stark zu. Die Verbesserung von Ergebnis und Profitabilität war hauptsächlich auf höhere Umsatzerlöse, eine gestiegene Kapazitätsauslastung sowie kontinuierliche Verbesserungen der Produktivität zurückzuführen. Die stärksten Ergebniszuwächse erzielten die Geschäfte Buildings und Electrification. Das Ergebnis im Geschäftsjahr 2024 enthielt 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 2024 auf 18 Mrd. €, von denen voraussichtlich 13 Mrd. € im Geschäftsjahr 2025 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Insgesamt wuchsen die von Smart Infrastructure bedienten **Märkte** im Geschäftsjahr 2024 deutlich. Die Marktdynamik wurde durch starke Kundeninvestitionen in Rechenzentren, eine weitere Stabilisierung der Lieferketten in der Industrie – die in einigen Branchen zu einem Abbau von Lagerbeständen führte –, die Schwäche des chinesischen Marktes, beispielsweise im Bausektor, und durch geopolitische Konflikte beeinflusst. Die im Vergleich zur jüngeren Vergangenheit weltweit erhöhten Zinssätze bremsten die Aktivitäten im Baugewerbe. Geografisch betrachtet trugen alle Berichtsregionen zum Marktwachstum bei. Das stärkste Wachstum wurde in der Region Amerika verzeichnet, wo der Markt in den USA unter anderem von der starken Nachfrage nach Digitalisierung, insbesondere im Bereich der KI, und von staatlichen Programmen zur Reindustrialisierung profitierte. In Europa wurde die allmähliche Erholung durch höhere Zinssätze, eine straffere Fiskalpolitik und geopolitische Konflikte gebremst, während das Wachstum in Asien unter anderem durch die bereits erwähnte Schwäche des chinesischen Immobiliensektors beeinträchtigt wurde. Unter den Kundensegmenten wurde das Wachstum vom Stromnetzmarkt angeführt. Ausschlaggebend für den Anstieg war die Nachfrage nach der Integration von Energie aus erneuerbaren Ressourcen. Die Industriemärkte von Smart Infrastructure wuchsen aufgrund starker Nachfrage in der Batterie-, Halbleiter- und Luftfahrtindustrie. Das Wachstum in den Infrastrukturmärkten und im Bausektor wurde durch den starken Bedarf an Rechenzentren angetrieben, wobei eine schwache Entwicklung auf dem Markt für Wohn- und Gewerbegebäude das Wachstum bremste. Im Geschäftsjahr 2025 wird erwartet, dass die von Smart Infrastructure bedienten Märkte weiter deutlich wachsen werden. Während im Wohn- und Gewerbebausektor sowie in einigen Industriemärkten 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 von der Wachstumsschwäche im Geschäftsjahr 2024 erholen. In der Region Amerika wird es wahrscheinlich herausfordernd sein, das Wachstumstempo des vorherigen Geschäftsjahres beizubehalten. Das Wachstum in der Region Asien, Australien wird im Geschäftsjahr 2025 voraussichtlich verhalten bleiben.

3.4 Mobility

Mobility vereint alle Geschäfte von Siemens, die sich mit dem Bahntransport von Menschen und Gütern befassen. Das Angebot im Schienenfahrzeuggeschäft (Rolling Stock) umfasst Fahrzeuge und ausgewählte Komponenten für den Nah- und Regionalverkehr wie Metrosysteme, Straßen- und Stadtbahnen und Regionalzüge sowie Züge und Reisezugwagen für den Intercity- und Fernverkehr wie beispielsweise Hochgeschwindigkeitszüge. Das Angebot an Schienenfahrzeugen beinhaltet darüber hinaus 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 das Bahninfrastrukturgeschäft Angebote 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), bedarfsorientierte Transport- und Flottenmanagement-Lösungen, Datenanalyse sowie Bestands- und Reservierungsmanagement.

Mobility vertreibt seine Produkte, Systeme und Lösungen über sein weltweites Netzwerk von Vertriebs- und Ausführungseinheiten. Die Hauptkunden von Mobility sind öffentliche Unternehmen im Transport- und Logistiksektor. Die von Mobility bedienten Märkte sind daher vorwiegend von öffentlichen Ausgaben abhängig. Die Kunden von Mobility haben in der Regel langjährige Planungs- und Implementierungshorizonte. Ihre Auftragsausschreibungen sind weitgehend unbeeinflusst von kurzfristigen wirtschaftlichen Entwicklungen. Große Aufträge im Schienenfahrzeug- und Bahninfrastrukturgeschäft werden oft zusammen mit Serviceaufträgen vergeben, die erst nach der Inbetriebnahme der entsprechenden Produkte und Lösungen Umsatzerlöse generieren, was einige Jahre nach der Auftragsvergabe der Fall sein kann. 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 Konsolidierung unter den Wettbewerbern von Mobility schreitet weiter voran.

Die **Trends** Urbanisierung und Dekarbonisierung prägen maßgeblich die Entwicklung der von Mobility bedienten Märkte. Die wachsende Bevölkerung in Ballungszentren benötigt eine einfache, schnelle, flexible, zuverlässige und kostengünstige Mobilität. 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 Mobilitätsanbieter, alle diese Anforderungen zu erfüllen, wird voraussichtlich stetig zunehmen. Darüber hinaus erfordern Verfügbarkeit, Konnektivität und Nachhaltigkeit der Bahninfrastrukturen zunehmend digitale Lösungen. Die Digitalisierung 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 sicherzustellen, 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. Ziel ist es, Züge, Infrastruktur, Betreiber und Fahrgäste besser miteinander zu verbinden, indem das Software-Portfolio modularisiert wird, Application Programming Interfaces (APIs) eingeführt werden und Software sukzessive in die Cloud verlagert wird. Der Einsatz von APIs ermöglicht den sicheren und standardisierten Austausch von Informationen innerhalb des Schienen-Ökosystems 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, das Distributed Smart Safe System (DS3) und Signaling X für hardwareunabhängige cloudfähige Signaltechnik, intelligente, vernetzte Produkte, automatische Zugsteuerung für das European Train Control System (ETCS), sichere KI für fahrerlose Züge, druckluftfreie Bremssysteme, vollständig automatisierte visuelle Fahrzeuginspektionen, die Mobility Software Suite X für Betreiber und Fahrgäste sowie Cybersicherheit. Die **Investitionen** von Mobility konzentrieren sich hauptsächlich auf die Instandhaltung oder Erweiterung der Produktionsstätten, um Projektanforderungen zu erfüllen und die Depotservices zu erweitern.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2024	2023	Ist	Vglb.
Auftragseingang	15.795	20.629	-23%	-23%
Umsatzerlöse	11.420	10.549	8%	9%
<i>darin: Servicegeschäft</i>	1.991	1.710	16%	17%
Ergebnis	1.013	882	15%	
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-25	-25		
Ergebnismarge	8,9%	8,4%		

Mobility akquirierte im Geschäftsjahr 2024 eine Reihe von Großaufträgen. Insgesamt aber sank der **Auftragseingang** gegenüber dem Rekordniveau des vorherigen Geschäftsjahres, in dem Mobility ein noch höheres Volumen aus Großaufträgen verzeichnete. Wichtige Aufträge im Geschäftsjahr 2024 waren zwei Aufträge in Österreich im Wert von zusammen 1,3 Mrd. € aus bestehenden Rahmenverträgen über die Lieferung von Zügen sowie Wartungsverträge für Lokomotiven und Intercityzüge in Höhe von insgesamt 0,8 Mrd. € und ein 0,4-Mrd.-€-Auftrag für Stadtbahnen, beides in den USA. Die **Umsatzerlöse** legten durch Anstiege in allen Geschäften zu. Einen starken Wachstumsbeitrag leistete das Kundenservicegeschäft. Geografisch betrachtet wuchsen die Umsatzerlöse in allen Berichtsregionen. Ein starkes Wachstum verzeichnete dabei die Region Asien, Australien. Bei einer Kombination aus höheren Umsatzerlösen und einer starken Abarbeitung der Projekte steigerten alle Geschäfte ihr **Ergebnis** und ihre Profitabilität. Das Ergebnis des Geschäftsjahres 2023 enthielt positive nachlaufende Effekte in Höhe von 0,2 Mrd. € in Verbindung mit der Beendigung von Geschäftsaktivitäten in Russland. Der Auftragsbestand von Mobility stieg zum Geschäftsjahresende auf 48 Mrd. €, von denen voraussichtlich 11 Mrd. € im Geschäftsjahr 2025 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Die von Mobility bedienten **Märkte** wuchsen im Geschäftsjahr 2024 moderat. Langfristige Trends wie Urbanisierung und Dekarbonisierung treiben weiterhin die Investitionen in den Schienenverkehr an. Das Marktwachstum wird unterstützt von öffentlichen Mitteln, die neben staatlichen Investitionen in nationale, groß angelegte Bahnprojekte (wie in Ägypten und Indien) auch Konjunkturprogramme (wie in den USA und der EU) und Modernisierungs- und Digitalisierungspakete (wie in Deutschland) umfassen. Stärkste Wachstumstreiber waren Europa, der Nahe und Mittlere Osten sowie Asien und Australien. Der Markt für Schienenfahrzeuge verzeichnete Großaufträge für Nahverkehrs- und Regionalzüge, Reisezugwagen sowie für Metros, beispielsweise in Europa und den USA. Das Wachstum am Bahninfrastrukturmarkt wurde hauptsächlich von hohen Investitionen in den Schienennahverkehr mit Communication-Based-Train-Control-(CBTC-)Projekten in Europa (beispielsweise in Deutschland) sowie weiterer Nachfrage nach Lösungen für Signaltechnik im Fern- und Nahverkehr, insbesondere in Europa (beispielsweise in Deutschland), dem Nahen und Mittleren Osten, Afrika sowie Asien und Australien, bestimmt. Für das Geschäftsjahr 2025 wird erwartet, dass die von Mobility bedienten Märkte deutlich wachsen werden. Der Markt für Schienenfahrzeuge und der Servicemarkt werden sich im Geschäftsjahr 2025 aufgrund zahlreicher großer Projekte voraussichtlich weiterhin stark entwickeln. Die anhaltende Nachfrage besteht in allen Marktsegmenten, insbesondere bei Hochgeschwindigkeitszügen (beispielsweise in den USA und Ägypten), Nahverkehrs- und Regionalzügen (wie in Westeuropa) sowie bei Metros (beispielsweise in den USA). Am Bahninfrastrukturmarkt bestimmen Investitionen in die Digitalisierung, insbesondere in Cloud-Technologie, und Modernisierungsmaßnahmen das Marktwachstum. Der Einsatz von ETCS- und CBTC-Technologien nimmt zu, und Investitionen in die Streckenelektrifizierung werden fortgeführt. Geografisch betrachtet wird erwartet, dass Bahnunternehmen in Europa, insbesondere in Deutschland 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. Dies dürfte insbesondere in Nordafrika und dem Nahen und Mittleren Osten der Fall sein, beispielsweise in Ägypten, Saudi-Arabien und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Die Märkte in den USA werden voraussichtlich stark bleiben, vor allem aufgrund anhaltender Investitionen in Schienenfahrzeuge, insbesondere in Hochgeschwindigkeitszüge und Stadtbahnen. Am Infrastrukturmarkt wird mit anhaltender Nachfrage für den 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 voraussichtlich stark bleiben. Wachstumstreiber dürften Investitionen aus verschiedenen sehr großen Beschaffungsprogrammen für elektrische Triebzüge und Lokomotiven sein, die aus öffentlichen Mitteln finanziert und als entscheidend dafür betrachtet werden, die ambitionierten Ziele der nationalen indischen Bahnstrategie zu erreichen, wie beispielsweise die Steigerung des Anteils des Bahnverkehrs am gesamten Personen- und Güterverkehr.

3.5 Siemens Healthineers

Siemens als Mehrheitseigentümer hält knapp über 75% 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 und 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 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 die bildgesteuerte minimalinvasive Behandlung in Bereichen wie Kardiologie, interventionelle Radiologie und Chirurgie 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 langfristige 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 Erstattungssystemen. 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 wesentlichen **Trends** beeinflusst. Der erste ist die demografische Entwicklung, insbesondere die weltweit wachsende und alternde Bevölkerung. Diese Entwicklung stellt die globalen Gesundheitssysteme vor große Herausforderungen und bietet gleichzeitig eine Chance für Anbieter im Gesundheitswesen, die die wachsende Nachfrage nach kosteneffizienten Lösungen für die Gesundheitsversorgung erfüllen können. Der zweite Trend ist die wirtschaftliche Entwicklung in Schwellenländern, die vielen Menschen einen besseren Zugang zur Gesundheitsversorgung ermöglicht. Zur Verbesserung der Gesundheitsversorgung in diesen Ländern werden signifikante Investitionen im Gesundheitswesen vorgenommen, die die allgemeine Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen im Gesundheitswesen erhöhen und somit das Marktwachstum fördern. Der dritte Trend ist die Zunahme nicht übertragbarer Erkrankungen, verursacht durch eine alternde Bevölkerung sowie durch umwelt- und lebensstilbedingte Veränderungen. Diese Entwicklung führt zu einer weitaus größeren Zahl von Patienten mit Multimorbiditäten und steigert den Bedarf an neuen Methoden zur frühzeitigen Erkennung und Behandlung von Krankheiten. Der vierte globale Trend, die Transformation der Leistungserbringer, wie Krankenhäuser und Labore, resultiert aus einer Kombination von gesellschaftlichen Veränderungen und Markteinflüssen und zwingt diese Einrichtungen dazu, ihre Dienstleistungen neu zu gestalten und zu erbringen. Treiber dieser Entwicklung sind unter anderem Belastungen durch chronische Krankheiten, die wachsende Anzahl medizinischer Eingriffe, der Mangel an Fachkräften, rapider wissenschaftlicher Fortschritt, zunehmende gesellschaftliche Widerstände gegen steigende Kosten der Gesundheitsversorgung sowie die zunehmende Professionalisierung von Krankenversicherungen und staatlichen Gesundheitssystemen. Aufgrund des wachsenden Kostendrucks im Gesundheitswesen werden neue Vergütungsmodelle für Gesundheitsdienstleistungen, wie beispielsweise wertbasierte statt behandlungsbasierter Vergütung, weiter vorangetrieben. Als Folge dieser Einflussfaktoren setzt sich auf Kundenseite der Trend fort, dass sich Gesundheitsdienstleister in Netzwerken zusammenschließen. 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. Diese Entwicklung führt zu einer erhöhten Nachfrage nach standardisierten und skalierbaren Systemen und Lösungen sowie neuen Geschäftsmodellen.

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- und Clinitek-Produktlinien.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2024	2023	Ist	Vglb.
Auftragseingang	24.774	24.499	1%	3%
Umsatzerlöse	22.362	21.681	3%	5%
Ergebnis	3.172	2.527	26%	
darin: Personalrestrukturierung	-104	-167		
Ergebnismarge	14,2%	11,7%		

Im Geschäftsjahr 2024 verzeichnete Siemens Healthineers eine Zunahme bei **Auftragseingang** und **Umsatzerlösen**. Der Großteil dieses Wachstums kam aus den Imaging- und Varian-Geschäften. Das Diagnostics-Geschäft blieb unter dem Niveau des Geschäftsjahres 2023, das Umsatzerlöse aus Coronavirus-Antigen-Schnelltests enthalten hatte. Geografisch betrachtet erhöhten sich Auftragseingang und Umsatzerlöse in den Regionen Amerika sowie Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten. Demgegenüber gingen beide in der Region Asien, Australien zurück, hauptsächlich aufgrund einer aktuell verzögerten Auftragsvergabe bei Kunden in China. Das **Ergebnis** steigerte sich stark gegenüber dem Vorjahr, bei Zunahmen in den meisten Geschäften und Kostensenkungen im Zusammenhang mit dem Transformationsprogramm im Diagnostics-Geschäft. Im Gegensatz dazu ging das Ergebnis im Imaging-Geschäft aufgrund eines weniger günstigen Geschäftsmix leicht zurück. Der Auftragsbestand von Siemens Healthineers betrug zum Geschäftsjahresende 35 Mrd. €, wovon voraussichtlich 11 Mrd. € im Geschäftsjahr 2025 als Umsatzerlöse realisiert werden.

Im Allgemeinen verzeichneten die **Märkte** von Siemens Healthineers im Geschäftsjahr 2024 weltweit ein moderates Wachstum. Aus regionaler Sicht wurde in der Region Asien, Australien das Marktwachstum durch Chinas Antikorruptionskampagne im Gesundheitssektor gebremst. In der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten war in allen Geschäften ein Marktwachstum zu verzeichnen. Die hohe Verschuldung vieler europäischer Staaten führte jedoch zu Kürzungen bei kurzfristigen Investitionen, was sich hemmend auf das Marktwachstum auswirkte. Zudem sorgten geopolitische Spannungen für ein instabiles Marktumfeld. In der Region Amerika konnte in allen Geschäften ein Marktwachstum verzeichnet werden. Global betrachtet führte im Markt des Imaging-Geschäfts vor allem die Nachfrage nach produktbezogenen Dienstleistungen zu einem höheren Marktvolumen. Diese Nachfrage wurde mit der typischen Zeitverzögerung nach Geräteverkäufen erzeugt, die im Vorjahr aufgrund von Faktoren wie abgeschlossener Nachholbedarf und Marktnormalisierung hoch waren. Für den Markt des Imaging-Geschäfts wird im Geschäftsjahr 2025 ein moderates Wachstum der Gesamtmarkte erwartet, das auf neue, innovative Produkte für klinische Anwendungen zurückzuführen ist, von denen, unter anderem, eine Steigerung der Kundennachfrage erwartet wird. Der vom Diagnostics-Geschäft bediente Markt wuchs im Geschäftsjahr 2024 insgesamt moderat, unterstützt durch eine weitgehende Normalisierung der Nachfrage nach Routinetests. Gleichzeitig wirkten reduzierte Kostenerstattungsätze in einigen größeren Märkten (wie zum Beispiel USA, China, Japan), ein erhöhter Inflationsdruck auf die Anbieter im Gesundheitswesen sowie steigende Anforderungen im Beschaffungswesen negativ auf das Marktwachstum. Es wird erwartet, dass der Diagnostics-Markt im Geschäftsjahr 2025 leicht wächst. Im von Varian bedienten Markt begünstigten vor allem die Einführung von neuen Produkten und Innovationen, Ersatzbeschaffungen veralteter Geräte sowie das zunehmende Dienstleistungsgeschäft das Marktwachstum, insbesondere in den USA und Westeuropa. Für den Markt des Varian-Geschäfts wird ein deutliches Wachstum erwartet, gestützt, unter anderem, durch eine steigende Kundennachfrage nach neuen Produkten sowie die Einführung fortschrittlicher Therapien und Lösungen zur Krebsbehandlung. Im Advanced-Therapies-Geschäft stellten weltweite Ersatzbeschaffungen einen wesentlichen Beitrag zum Marktwachstum dar. Für den Markt des Advanced-Therapies-Geschäfts wird im Geschäftsjahr 2025 ein moderates Wachstum erwartet.

3.6 Siemens Financial Services

Siemens Financial Services bietet Finanzlösungen für Siemens-Kunden sowie andere Unternehmen durch die Bereitstellung von Fremd- und Eigenkapital an. Aufbauend auf tiefem 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 auch durch zielgerichtete Finanzierungen von nachhaltigen Technologien und Projekten.

(in Mio. €)	Geschäftsjahr	
	2024	2023
Ergebnis vor Ertragsteuern (EBT)	637	563
<i>darin: Beteiligungsgeschäft</i>	243	201
<i>darin: Personalrestrukturierung</i>	-3	-5
Eigenkapitalrendite (ROE) (nach Steuern)	17,6%	16,3%

(in Mio. €)	30. Sep.	30. Sep.
	2024	2023
Gesamtvermögen	32.841	32.915

SFS verzeichnete ein höheres **Ergebnis vor Ertragsteuern** im Fremdfinanzierungsgeschäft, vor allem bedingt durch niedrigere Aufwendungen für Kreditvorsorgen. Vom Beteiligungsgeschäft kamen starke Ergebnisbeiträge aufgrund sehr stark gestiegener Gewinne aus Verkäufen, vor allem wegen eines Gewinns in Höhe von 0,1 Mrd. € aus dem Verkauf eines Anteils an einer Beteiligung in Indien. Das anteilige Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen war im Vorjahresvergleich rückläufig, zum Teil wegen der oben erwähnten Verkäufe sowie aufgrund von Wertminderungen von Beteiligungen.

Der Geldsaldo von SFS (definiert als die Summe der Cashflows aus betrieblicher und Investitionstätigkeit) betrug -22 Mio. €, im Vergleich zu -733 Mio. € im Vorjahr. Im Geldsaldo wirkte ein Free Cash Flow von 785 Mio. € (im Vorjahr 852 Mio. €). Die übrigen Zahlungsmittelflüsse aus Investitionstätigkeit, unter anderem aus der Veränderung der Forderungen aus Finanzdienstleistungen, betrugen -806 Mio. € (im Vorjahr -1.585 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, unter anderem, von der wirtschaftlichen Entwicklung der von den industriellen Geschäften bedienten Märkte beeinflusst, einschließlich makroökonomischer Wirkungen wie Inflation oder Rezession, die Auswirkungen auf das Kundenkreditrisiko 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 über die Regionen hinweg hoch diversifiziertes Portfolio beizubehalten und dabei weiterhin an der wirtschaftlichen Entwicklung ausgewählter asiatischer Märkte zu partizipieren.

3.7 Überleitung Konzernabschluss

Ergebnis

(in Mio. €)	Geschäftsjahr	
	2024	2023
Siemens Energy Beteiligung	479	668
Siemens Real Estate	76	67
Innovation	-187	-195
Governance	-308	-451
Zentral getragene Pensionsaufwendungen	-63	-102
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden	-747	-865
Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen	-48	125
Überleitung Konzernabschluss	-800	-753

Siemens Energy Beteiligung: Siemens übertrug einen 8,0%-Anteil an der Siemens Energy AG an den Siemens Pension-Trust e.V. und hat keinen maßgeblichen Einfluss mehr auf die Siemens Energy AG. Demzufolge hat Siemens die Bilanzierung von Siemens Energy nach der Equity-Methode eingestellt. Der verbliebene 17,1%-Anteil wird als finanzieller Vermögenswert berichtet, der erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis nach Steuern bewertet wird. Die Anteilsübertragung und die Beendigung der Bilanzierung nach der Equity-Methode führten zu einem Gewinn von 0,5 Mrd. € bei Siemens Energy Beteiligung. Das positive Ergebnis im Vorjahr war hauptsächlich durch die teilweise Wertaufholung einer Wertminderung der Beteiligung von Siemens an der Siemens Energy AG bestimmt.

Die niedrigeren Nettoaufwendungen bei **Governance** waren vor allem auf höhere Erträge im Zusammenhang mit Lizenzentgelten zurückzuführen.

Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen beinhaltete einen Verlust von 0,2 Mrd. € aufgrund der erfolgswirksamen Umgliederungen sonstiger Bestandteile des Eigenkapitals im Zusammenhang mit Gesellschaften in Russland. Im Vorjahr war ein Neubewertungsverlust von 0,2 Mrd. € bei der Beteiligung an Thoughtworks Holding Inc. enthalten, der teilweise durch einen Gewinn in Höhe von 0,1 Mrd. € aus dem Verkauf des Commercial-Vehicles-Geschäfts ausgeglichen wurde.

Im Geschäftsjahr 2024 stellte Siemens die Berichterstattung von Finanzergebnissen für Portfolio Companies ein. Innomatics, bislang unter Portfolio Companies berichtet, wurde als zur Veräußerung gehalten und als nicht fortgeführte Aktivitäten klassifiziert, nachdem eine Vereinbarung zur Veräußerung dieses Geschäfts an KPS Capital Partners, LP getroffen wurde. Die verbleibenden Geschäfte von Portfolio Companies sind nun in der Position Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen enthalten. Dazu gehören Siemens Logistics und bestimmte regionale Geschäftsaktivitäten, hauptsächlich Siemens Energy Assets Indien und das Low-Voltage-Geschäft von Innomatics in Indien, die bislang aufgrund länderspezifischer regulatorischer Beschränkungen bei Siemens verblieben sind. Die Werte des Vorjahreszeitraums werden auf vergleichbarer Basis dargestellt.

Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2025 werden die Positionen Siemens Energy Beteiligung, Siemens Real Estate und zentral getragene Pensionsaufwendungen in die Position Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen umgegliedert. Darüber hinaus kommt es zu Umgliederungen zwischen der Position Innovation (betroffen ist unter anderem Next47) und Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen. Wenn diese neue Berichtsstruktur bereits im Geschäftsjahr 2024 bestanden hätte, wären für die Positionen Innovation sowie Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen Ergebnisse von -134 Mio. € beziehungsweise 389 Mio. € ausgewiesen worden.

4. Ertragslage

4.1 Auftragseingang und Umsatzerlöse nach Regionen

Währungsumrechnungseffekte belasteten die Entwicklung von Auftragseingang und Umsatzerlösen im Vorjahresvergleich um jeweils zwei Prozentpunkte. Portfoliomaßnahmen hatten nur geringfügige Auswirkungen. Das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill) von Siemens betrug im abgelaufenen Geschäftsjahr 1,11. Der Auftragsbestand zum 30. September 2024 belief sich auf 113 Mrd. €.

Auftragseingang (Sitz des Kunden)

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2024	2023	Ist	Vglb.
Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten	39.175	41.362	-5%	-5%
<i>darin: Deutschland</i>	11.289	14.676	-23%	-23%
Amerika	27.837	25.843	8%	10%
<i>darin: USA</i>	23.527	21.719	8%	10%
Asien, Australien	17.044	22.165	-23%	-20%
<i>darin: China</i>	7.233	8.176	-12%	-8%
Siemens (fortgeführte Aktivitäten)	84.056	89.371	-6%	-4%

Global betrachtet verzeichnete Mobility einen starken Auftragsrückgang im Vergleich zum hohen Vorjahresniveau. Digital Industries berichtete einen Rückgang im Automatisierungsgeschäft. Im Gegensatz dazu stiegen die Aufträge bei Smart Infrastructure deutlich und bei Siemens Healthineers leicht.

In der Region **Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten** erhöhte sich der Auftragseingang bei Smart Infrastructure und Siemens Healthineers, wodurch prozentual zweistellige Rückgänge bei Digital Industries und Mobility größtenteils ausgeglichen wurden. In **Deutschland** resultierte der starke Auftragsrückgang hauptsächlich aus einem sehr stark rückläufigen Volumen aus Großaufträgen bei Mobility.

Der Auftragseingang stieg sowohl in der Region **Amerika** als auch in den **USA** in allen industriellen Geschäften. Mobility und Smart Infrastructure verzeichneten prozentual zweistellige Zuwächse. Beide gewannen größere Aufträge.

In der Region **Asien, Australien** war der Auftragseingang gegenüber dem Vorjahr in allen industriellen Geschäften niedriger. Gegenüber der hohen Vergleichsbasis im Geschäftsjahr 2023 verzeichnete Mobility den größten Rückgang. In **China** waren die Auftragsrückgänge nicht so hoch wie in der Region und resultierten größtenteils aus Digital Industries und Siemens Healthineers. Insgesamt war die Auftragsentwicklung sowohl in der Region als auch in China durch negative Währungsumrechnungseffekte beeinträchtigt.

Umsatzerlöse (Sitz des Kunden)

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %	
	2024	2023	Ist	Vglb.
Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten	35.254	35.428	0%	0%
<i>darin: Deutschland</i>	11.298	12.194	-7%	-7%
Amerika	23.755	21.899	8%	11%
<i>darin: USA</i>	20.024	18.177	10%	12%
Asien, Australien	16.921	17.555	-4%	1%
<i>darin: China</i>	8.082	8.743	-8%	-4%
Siemens (fortgeführte Aktivitäten)	75.930	74.882	1%	3%

Global stiegen die Umsatzerlöse leicht. Das deutliche Umsatzerlöswachstum bei Mobility und Smart Infrastructure sowie eine moderate Zunahme bei Siemens Healthineers glichen einen Rückgang bei Digital Industries aufgrund des Automatisierungsgeschäfts aus.

Die Umsatzerlöse in **Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten** lagen auf Vorjahresniveau; gegenläufig zum Anstieg bei Siemens Healthineers, Mobility und Smart Infrastructure wirkte ein Umsatzerlösrückgang bei Digital Industries. Die deutliche Verringerung der Umsatzerlöse in **Deutschland** resultierte aus beträchtlichen Rückgängen bei Digital Industries und Mobility. Im Gegensatz dazu berichteten Siemens Healthineers und Smart Infrastructure höhere Umsatzerlöse.

In der Region **Amerika** stiegen die Umsatzerlöse in allen vier industriellen Geschäften, angeführt von Smart Infrastructure mit prozentual zweistelligem Wachstum. In den **USA** zeigte sich weitgehend das gleiche Muster wie in der Region, mit beträchtlichen Zunahmen bei Smart Infrastructure und Mobility.

In der Region **Asien, Australien** wurde das starke Wachstum der Umsatzerlöse bei Mobility und ein moderater Anstieg bei Smart Infrastructure von deutlichen Rückgängen bei Digital Industries und Siemens Healthineers überwogen. In **China** sanken die Umsatzerlöse in beinahe allen industriellen Geschäften deutlich, nur Mobility verzeichnete einen leichten Anstieg. Wie beim Auftragseingang wurde die Entwicklung der Umsatzerlöse sowohl in der Region als auch in China von negativen Währungsumrechnungseffekten belastet.

4.2 Ergebnis

(in Mio. €, Ergebnis je Aktie in €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %
	2024	2023	
Digital Industries	3.498	4.833	-28%
Smart Infrastructure	3.707	3.074	21%
Mobility	1.013	882	15%
Siemens Healthineers	3.172	2.527	26%
Industrielles Geschäft	11.390	11.316	1%
<i>Ergebnismarge Industrielles Geschäft</i>	<i>15,5%</i>	<i>15,5%</i>	
Siemens Financial Services	637	563	13%
Überleitung Konzernabschluss	-800	-753	-6%
Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragsteuern	11.227	11.126	1%
Ertragsteueraufwendungen	-2.320	-2.600	11%
Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten	8.907	8.525	4%
Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern	85	3	>200%
Gewinn nach Steuern	8.992	8.529	5%
Unverwässertes Ergebnis je Aktie	10,53	10,04	5%
Ergebnis je Aktie vor Effekten aus der Kaufpreisallokation (EPS pre PPA)	11,15	10,77	3%
ROCE	19,1%	18,6%	

Der **Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten vor Ertragsteuern** nahm infolge der im Kapitel 3 beschriebenen Entwicklungen um 1% zu. Die Personalrestrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten betrugen 312 Mio. €; davon entfielen 243 Mio. € auf das Industrielle Geschäft. Im Geschäftsjahr 2023 betrugen die Personalrestrukturierungsaufwendungen der fortgeführten Aktivitäten 416 Mio. €; davon entfielen 346 Mio. € auf das Industrielle Geschäft.

Die Steuerquote im Geschäftsjahr 2024 betrug 21% (Geschäftsjahr 2023: 23%). Sie profitierte von einer Auflösung von Ertragsteuerrückstellungen sowie von steuerfreien Gewinnen im Zusammenhang mit der Übertragung eines 8%-Anteils an der Siemens Energy AG an den Siemens Pension-Trust e.V. und der damit verbundenen Beendigung der Bilanzierung nach der Equity-Methode. Infolgedessen nahm der **Gewinn aus fortgeführten Aktivitäten** um 4% zu.

Der **Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern** war im Geschäftsjahr 2024 durch die Auflösung von Ertragsteuerrückstellungen begünstigt. Gegenläufig dazu wirkte ein Verlust bei Innomotics aufgrund von Steueraufwendungen und Transaktionskosten im Zusammenhang mit der Ausgliederung.

Der Anstieg des **unverwässerten Ergebnisses je Aktie** und des **EPS pre PPA** spiegelte die Zunahme des auf die Aktionäre der Siemens AG entfallenden Gewinns nach Steuern, der im Geschäftsjahr 2024 8.301 Mio. € (im Vorjahr 7.949 Mio. €) betrug, und die Verringerung des gewichteten Durchschnitts der Anzahl im Umlauf gewesener Aktien wider. Unsere Beteiligung an der Siemens Energy AG trug 0,61 € (Geschäftsjahr 2023: 0,84 €) zum EPS pre PPA bei.

Mit 19,1% lag der **ROCE** nahe dem oberen Ende des in unserem Siemens Financial Framework festgelegten Zielbands. Der Anstieg im Vorjahresvergleich war hauptsächlich auf den höheren Gewinn nach Steuern zurückzuführen.

4.3 Forschung und Entwicklung

Im Geschäftsjahr 2024 betrugen unsere FuE-Aufwendungen 6,3 Mrd. €, gegenüber 6,1 Mrd. € im Geschäftsjahr 2023. Die Forschungsintensität, die sich aus dem Verhältnis von FuE-Aufwendungen zu Umsatzerlösen ergibt, lag bei 8,3% (im Vorjahr 8,2%). Die Zugänge zu aktivierten Entwicklungskosten betrugen im Geschäftsjahr 0,2 Mrd. €, im Vergleich zu 0,3 Mrd. € im Geschäftsjahr 2023. Zum 30. September 2024 hielt Siemens in seinen fortgeführten Aktivitäten weltweit rund 41.700 erteilte Patente. Wir beschäftigten im Geschäftsjahr 2024 im Durchschnitt 51.600 FuE-Mitarbeiter.

Unsere FuE-Aktivitäten sind darauf ausgerichtet, innovative und nachhaltige Lösungen für unsere Kunden – und unsere Geschäfte – zu entwickeln und damit zugleich unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Die gemeinsame Umsetzung durch die operativen Einheiten und Technology, unsere zentrale FuE-Abteilung, stellt sicher, dass Forschungsaktivitäten und Geschäftsstrategien eng aufeinander abgestimmt sind und alle Einheiten gleichermaßen und schnell von technologischen Entwicklungen profitieren.

Die Siemens-Kerntechnologien sind als entscheidend für den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens und den unserer Kunden eingestuft worden. Sie sind in elf Technologiefeldern gebündelt: 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 sowie Nutzererlebnis (User Experience).

Wir entwickeln Technologien auch durch unser „Open-Innovation-Konzept“ weiter. Dabei arbeiten wir eng mit Wissenschaftlern führender Hochschulen, Forschungsinstituten und akademischen Start-ups zusammen, sowohl im Rahmen bilateraler Kooperationen als auch in öffentlich geförderten Verbundprojekten. Im Fokus stehen dabei unsere strategischen Forschungspartner und insbesondere die Siemens Research and Innovation Ecosystems, die wir an 16 Standorten weltweit unterhalten.

Next47, die weltweite Venture-Capital-Einheit von Siemens, stellt Kapital zur Verfügung, damit Start-ups wachsen und sich weiterentwickeln können. Sie trägt zur Entwicklung der künftigen Geschäfte von Siemens bei, indem sie innovative Firmen auf allen Entwicklungsstufen aufbaut, erwirbt und mit ihnen kooperiert. Next47 konzentriert sich darauf zu antizipieren, wie neu entstehende

Technologien unsere Zielmärkte beeinflussen werden. Durch diese Erkenntnisse können unser Unternehmen und unsere Kunden wachsen und sich im Zeitalter der Digitalisierung erfolgreich weiterentwickeln.

5. Vermögenslage

(in Mio. €)	30. Sep.		Veränderung in %
	2024	2023	
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	9.156	10.084	-9%
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	16.963	17.405	-3%
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	10.492	10.605	-1%
Vertragsvermögenswerte	7.985	7.581	5%
Vorräte	10.923	11.548	-5%
Laufende Ertragsteuerforderungen	1.767	1.363	30%
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1.632	1.955	-17%
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	2.433	99	>200%
Summe kurzfristige Vermögenswerte	61.353	60.639	1%
Geschäfts- oder Firmenwerte	31.384	32.224	-3%
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	9.593	10.641	-10%
Sachanlagen	12.242	11.938	3%
Nach der Equity-Methode bilanzierte Beteiligungen	980	3.014	-67%
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	27.388	22.855	20%
Aktive latente Steuern	2.677	2.235	20%
Sonstige Vermögenswerte	2.196	1.523	44%
Summe langfristige Vermögenswerte	86.459	84.432	2%
Bilanzsumme	147.812	145.071	2%

Unsere Bilanzsumme war zum Ende des Geschäftsjahres 2024 durch negative Währungsumrechnungseffekte von 3,9 Mrd. € (insbesondere mit Wirkung auf Geschäfts- oder Firmenwerte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie sonstige immaterielle Vermögenswerte) beeinflusst, vor allem bedingt durch den US-Dollar.

Im Zuge der Klassifizierung von Innomatics als zur Veräußerung gehalten und nicht fortgeführte Aktivitäten wurden die Vermögenswerte von Innomatics in **zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte** umgegliedert, wodurch diese um 2,3 Mrd. € anstiegen. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024.

Die Änderung der Bilanzierung unserer verbliebenen Beteiligung an der Siemens Energy AG von der Equity-Methode zur erfolgsneutralen Bewertung zum beizulegenden Zeitwert im sonstigen Ergebnis nach Steuern war der Hauptgrund für den Rückgang der **nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen** und den Anstieg der **sonstigen finanziellen Vermögenswerte**. Für weitere Informationen siehe Ziffern 4 und 23 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024.

Die Erhöhung der **sonstigen Vermögenswerte** war vor allem eine Folge der gestiegenen Nettovermögenswerte in Verbindung mit leistungsorientierten Plänen, in erster Linie in Deutschland.

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 %
	2024	2023	
Kurzfristige Finanzschulden und kurzfristig fällige Anteile langfristiger Finanzschulden	6.598	7.483	-12%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.843	10.130	-13%
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	2.006	1.613	24%
Vertragsverbindlichkeiten	12.855	12.571	2%
Kurzfristige Rückstellungen	2.730	2.320	18%
Laufende Ertragsteuerverbindlichkeiten	1.805	2.566	-30%
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	7.833	8.182	-4%
Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	1.245	50	>200%
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	43.913	44.913	-2%
Langfristige Finanzschulden	41.321	39.113	6%
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	912	1.426	-36%
Passive latente Steuern	1.483	1.655	-10%
Rückstellungen	1.120	1.463	-23%
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	864	1.516	-43%
Sonstige Verbindlichkeiten	1.968	1.933	2%
Summe langfristige Verbindlichkeiten	47.667	47.106	1%
Summe Verbindlichkeiten	91.581	92.019	0%
<i>Fremdkapitalquote</i>	<i>62%</i>	<i>63%</i>	
Summe Eigenkapital der Aktionäre der Siemens AG	51.264	47.782	7%
<i>Eigenkapitalquote</i>	<i>38%</i>	<i>37%</i>	
Nicht beherrschende Anteile	4.967	5.270	-6%
Bilanzsumme	147.812	145.071	2%

Aufgrund der Klassifizierung von Innomotics als zur Veräußerung gehalten und als nicht fortgeführte Aktivitäten wurden die Verbindlichkeiten von Innomotics in **Verbindlichkeiten in Verbindung mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten** umgegliedert, die sich dadurch um 1,2 Mrd. € erhöhten. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024.

Der Rückgang der **kurzfristigen Finanzschulden und kurzfristig fälligen Anteile langfristiger Finanzschulden** resultierte hauptsächlich aus der Rückzahlung von in Euro und US-Dollar begebenen Schuldverschreibungen in Höhe von insgesamt 5,5 Mrd. €. Gegenläufig wirkten die Umgliederungen langfristiger Schuldverschreibungen.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** gingen in den meisten Geschäften zurück, insbesondere bei Digital Industries, und reduzierten sich aufgrund der Klassifizierung von Innomotics als zur Veräußerung gehalten und als nicht fortgeführte Aktivitäten.

Ausschlaggebend für die Zunahme der **sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten** war eine an den Siemens Energy-Konzern (Siemens Energy) gewährte Put-Option für bis zu weitere 5% der Anteile an Siemens Limited, Indien. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024. Gegenläufig wirkten geringere abgegrenzte Zinsaufwendungen und eine Verringerung der negativen beizulegenden Zeitwerte von derivativen Finanzinstrumenten. Letzteres war auch der Hauptfaktor für den Rückgang der **sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten**.

Die **laufenden Ertragsteuerverbindlichkeiten** reduzierten sich hauptsächlich aufgrund der Auflösung von Ertragsteuerrückstellungen.

Die **langfristigen Finanzschulden** erhöhten sich in erster Linie aufgrund der Ausgabe von Schuldverschreibungen in Euro in Höhe von insgesamt 5,8 Mrd. €. Gegenläufig wirkten verschiedene schuldenreduzierende Faktoren, vor allem die oben erwähnten Umgliederungen sowie günstige Währungsumrechnungseffekte in Höhe von 0,8 Mrd. € bei in US-Dollar ausgegebenen Schuldverschreibungen.

Hauptsächlich die Übertragung eines 8%-Anteils an der Siemens Energy AG an den Siemens Pension-Trust e.V. sowie die Neuordnung von Vermögen im Zusammenhang mit einem neu abgeschlossenen Contractual Trust Arrangement (CTA) führten zu einem Rückgang der **Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen**. Versicherungsmathematische Verluste aufgrund eines niedrigeren Abzinsungssatzes wurden durch Erträge aus Planvermögen mehr als ausgeglichen.

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 8,3 Mrd. € und ein positives sonstiges Ergebnis nach Steuern von 2,0 Mrd. €. Letzteres resultierte überwiegend aus unserem erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Anteil an der Siemens Energy AG, zum Teil aufgewogen durch negative Währungsumrechnungseffekte. Gegenläufig zur Zunahme wirkten Dividendenzahlungen (für das Geschäftsjahr 2023) in Höhe von 3,7 Mrd. €, 1,7 Mrd. € für den Erwerb von 18% der Anteile an Siemens Limited, Indien, von Siemens Energy sowie 0,7 Mrd. € im Zusammenhang mit der Gewährung einer Put-Option an Siemens Energy für bis zu weitere 5% der Anteile an Siemens Limited, Indien. Für weitere Informationen siehe Ziffer 3 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024. Reduzierend wirkte darüber hinaus der Rückkauf eigener Anteile in Höhe von insgesamt 1,6 Mrd. €.

Kapitalstrukturkennzahl

Zum 30. September 2024 erhöhte sich unsere Kapitalstrukturkennzahl von 0,6 im Vorjahr auf 0,7. Die Veränderung ergab sich aus einer Zunahme der industriellen Nettoverschuldung, im Wesentlichen aufgrund des oben erwähnten Anstiegs der langfristigen Finanzschulden, und einem niedrigeren EBITDA.

Finanzschulden und Kreditlinien

Zum 30. September 2024 betrugen die Anleihen und Schuldverschreibungen in Summe 41,5 Mrd. €, die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten 2,9 Mrd. €, die sonstigen Finanzschulden 0,4 Mrd. € sowie die Leasingverbindlichkeiten 3,1 Mrd. €. Die Anleihen und Schuldverschreibungen waren vorwiegend in US-Dollar und Euro sowie in geringerem Umfang in britischen Pfund begeben.

Uns stehen Kreditlinien mit einem Gesamtvolumen von 7,5 Mrd. € zur Verfügung, die zum 30. September 2024 nicht in Anspruch genommen waren.

Für weitere Informationen zu unseren Finanzschulden siehe Ziffer 16 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024. Für weitere Informationen zu den Aufgaben und Zielen unseres Finanzrisikomanagements siehe Ziffer 25 im Anhang zum Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2024.

Außerbilanzielle Verpflichtungen

Zum 30. September 2024 betrug der nicht abgezinste maximale Haftungsbetrag überwiegend für Kreditgarantien/-bürgschaften und Vertragserfüllungsgarantien/-bürgschaften insgesamt 4,1 Mrd. €. Darin enthalten waren in erster Linie Vertragserfüllungsgarantien/-bürgschaften und Kreditgarantien/-bürgschaften von Siemens in 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 0,4 Mrd. €, im Wesentlichen aus sonstigen Garantien und Bürgschaftserklärungen sowie Rechtsstreitigkeiten. In den sonstigen Garantien/Bürgschaften waren 0,1 Mrd. € in Zusammenhang mit dem Geschäft von Siemens Energy enthalten, für die Siemens Rückgriffsrechte gegenüber Siemens Energy hat.

Die unwiderruflichen Kreditzusagen betrugen 4,0 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 2024.

Aktienrückkäufe

Der Aktienrückkauf, der am 15. November 2021 mit einem Volumen von bis zu 3 Mrd. € startete, wurde vorzeitig am 25. Januar 2024 mit einem Volumen von 3 Mrd. € beendet. Das am 16. November 2023 angekündigte Aktienrückkaufprogramm mit einem Volumen von bis zu 6 Mrd. € und einer Laufzeit bis zum 31. Januar 2029 startete am 12. Februar 2024. Im Geschäftsjahr 2024 wurden unter diesen Programmen 10.015.957 Aktien zurückgekauft.

6.2 Cashflows

(in Mio. €)	Geschäftsjahr 2024
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	
Gewinn nach Steuern	8.992
Veränderungen im operativen Nettoumlaufvermögen	-798
Übrige Überleitungspositionen zum Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	3.620
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	11.814
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten	-149
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit – fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	11.665
Cashflow aus Investitionstätigkeit	
Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-2.088
Akquisitionen von Geschäftseinheiten, abzüglich übernommener Zahlungsmittel	-413
Veränderung der Finanzanlagen und von zu Investitionszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten	216
Veränderung der Forderungen aus Finanzdienstleistungen von SFS	-1.150
Übrige Abgänge von Vermögenswerten	297
Cashflow aus Investitionstätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	-3.138
Cashflow aus Investitionstätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten	-144
Cashflow aus Investitionstätigkeit – fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	-3.282
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit	
Erwerb eigener Anteile	-1.625
Ausgabe eigener Anteile sowie sonstige Transaktionen mit Eigenkapitalgebern	-2.140
Aufnahme von langfristigen Finanzschulden	6.688
Rückzahlung von langfristigen Finanzschulden (einschließlich kurzfristig gewordener Anteile)	-6.045
Veränderung kurzfristiger Finanzschulden und übrige Finanzierungstätigkeiten	-179
Gezahlte Zinsen	-1.462
An Aktionäre der Siemens AG gezahlte Dividenden	-3.709
Auf nicht beherrschende Anteile entfallende Dividenden	-389
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit – fortgeführte Aktivitäten	-8.860
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit – nicht fortgeführte Aktivitäten	-20
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit – fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	-8.880

Das Industrielle Geschäft verzeichnete **Zahlungsmittelzuflüsse aus betrieblicher Tätigkeit**, die sein Ergebnis übertrafen. Der höchste Beitrag kam dabei von Smart Infrastructure. Die Zahlungsmittelabflüsse aufgrund der Veränderungen beim operativen Nettoumlaufvermögen waren in erster Linie auf Digital Industries, Siemens Healthineers und Smart Infrastructure zurückzuführen. Mobility hingegen verzeichnete Zahlungsmittelzuflüsse aufgrund der Veränderungen beim operativen Nettoumlaufvermögen, im Wesentlichen aufgrund der Veränderung bei den Vertragsverbindlichkeiten.

Die Zahlungsmittelzuflüsse aus der **Veränderung der Finanzanlagen und von zu Investitionszwecken gehaltenen finanziellen Vermögenswerten** beinhalteten Erlöse aus dem Verkauf von Beteiligungen bei SFS.

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

Die Zahlungsmittelzuflüsse aus **übrigen Abgängen von Vermögenswerten** resultierten vor allem aus Immobilienverkäufen von Siemens Real Estate.

Ausschlaggebend für die Zahlungsmittelabflüsse aus der **Ausgabe eigener Anteile sowie sonstigen Transaktionen mit Eigenkapitalgebern** war der Erwerb von Anteilen an Siemens Limited, Indien, von Siemens Energy.

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 11,7 Mrd. € im Geschäftsjahr 2024 zu generieren, unserer Summe Liquidität (definiert als Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, zuzüglich handelbarer kurzfristiger zinstragender Schuldinstrumente) von 10,2 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

	Geschäftsjahr 2024			Geschäftsjahr 2023		
	Fortgeführte Aktivitäten	Nicht fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte Aktivitäten	Nicht fortgeführte Aktivitäten	Fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten
(in Mio. €)						
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit	11.814	-149	11.665	12.293	-54	12.239
Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen	-2.088	-84	-2.172	-2.146	-72	-2.218
(I) Free Cash Flow	9.726	-233	9.494	10.146	-126	10.021
(II) Gewinn nach Steuern			8.992			8.529
(I) / (II) Cash Conversion Rate			1,06			1,17

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 Zyklus von drei bis fünf Jahren zu erreichen.

Investitionen

Die Zugänge zu immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen aus fortgeführten Aktivitäten beliefen sich im Geschäftsjahr 2024 auf insgesamt 2,1 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 1,5 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 2025 einen erheblichen Anstieg. Im Zusammenhang mit der im Geschäftsjahr 2023 vorgestellten 2-Mrd.-€-Investitionsstrategie zur Stärkung von Wachstum, Innovation und Resilienz werden in den kommenden Jahren bedeutende Beträge für die Errichtung und Erweiterung von High-Tech-Fabriken in den USA, China und Singapur investiert. Im Rahmen dieser Investitionsstrategie verkündete Siemens auch die Gründung eines neuen Technologie-Campus in Erlangen, um Forschungs- und Fertigungskapazitäten auszubauen. Darüber hinaus sollen bis zu 0,6 Mrd. € in das neue Stadtquartier Siemensstadt Square investiert werden. Weitere Investitionen sind im Zusammenhang mit neuen Bürogebäuden in Spanien und Deutschland, darunter Siemens Campus Erlangen, und dem Siemens Technology Center in Garching geplant. Zusätzlich werden wir über Next47, unsere weltweite Venture-Capital-Einheit, weiterhin in attraktive Innovationsfelder investieren.

7. Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Im Geschäftsjahr 2024 zeigte Siemens erneut eine herausragende Leistung und verzeichnete den höchsten jemals erzielten Gewinn nach Steuern. Unsere industriellen Geschäfte adressieren erfolgreich wichtige langfristige Trends wie Elektrifizierung, Digitalisierung, Dekarbonisierung sowie die wachsende und alternde Bevölkerung. Bei unterschiedlichen Marktdynamiken erzielte unser Industrielles Geschäft insgesamt starke Ergebnisse. Smart Infrastructure und Mobility steigerten Umsatzerlöse, Ergebnis und Profitabilität in allen ihren Geschäften. Die Märkte von Smart Infrastructure waren geprägt von einer starken Nachfrage nach Rechenzentren und Lösungen für die Energieverteilung, während Urbanisierung und die Notwendigkeit, CO₂-Emissionen zu reduzieren, weiterhin Investitionen an den Schienenverkehrsmärkten von Mobility vorantreiben. In moderat wachsenden Gesundheitsmärkten stiegen Umsatzerlöse, Ergebnis und Profitabilität auch bei Siemens Healthineers. Bei Digital Industries steigerte das Softwaregeschäft ebenfalls Umsatzerlöse, Ergebnis und Profitabilität und profitierte vom Bedarf zur Digitalisierung und der starken Nachfrage nach Halbleiterdesign und KI. Während langfristige Trends wie die Digitalisierung der Fertigung unverändert anhalten, sah sich das Automatisierungsgeschäft von Digital Industries im Geschäftsjahr 2024 herausfordernden Marktbedingungen gegenüber. Kunden und Händler reduzierten im gesamten Geschäftsjahr 2024 weiterhin hohe Lagerbestände. Aufgrund einer schwachen globalen Nachfrage nach Industriegütern verlief der Lagerabbau jedoch langsamer als zu Beginn des Geschäftsjahres 2024 erwartet. Dies zeigte sich insbesondere in der diskreten Automatisierung und in den wichtigsten regionalen Märkten von Digital Industries wie Europa und China. Aufgrund dieser ungünstigen Bedingungen lagen Umsatzerlöse, Ergebnis und Profitabilität von Digital Industries insgesamt unter dem Vorjahresniveau.

Im Geschäftsjahr 2024 und zu Beginn des Geschäftsjahres 2025 haben wir weitere bedeutende Fortschritte erzielt, um unsere Geschäftsaktivitäten zu fokussieren und zu stärken. Im Geschäftsjahr 2024 reduzierten wir unseren Anteil an der Siemens Energy AG weiter auf 17,1%, indem wir einen Anteil von 8,0% an den Siemens Pension-Trust e.V. übertrugen. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2025 schlossen wir erfolgreich den Verkauf unseres Unternehmens für Motoren und Großantriebe, Innomatics, ab und unterzeichneten eine Vereinbarung über den Verkauf unseres Flughafenlogistikgeschäfts, Siemens Logistics. Ebenfalls zu Beginn des Geschäftsjahres 2025 unterzeichneten wir eine Vereinbarung zur Übernahme von Altair Engineering Inc., USA, einem Anbieter von Software für Computational Science und künstliche Intelligenz. Die Transaktionen von Altair und Siemens Logistics werden voraussichtlich im Laufe des Kalenderjahres 2025 abgeschlossen.

Der Auftragseingang sank im Geschäftsjahr 2024 gegenüber dem Vorjahr um 6% auf 84,1 Mrd. €. Das Book-to-Bill-Verhältnis war mit 1,11 stark und erfüllte damit unsere Erwartung eines Werts von über 1. Die Entwicklung des Auftragseingangs umfasste prozentual zweistellige Rückgänge bei Mobility, vorwiegend bedingt durch ein im Vorjahresvergleich stark rückläufiges Volumen aus Großaufträgen, und bei Digital Industries aufgrund eines stark verringerten Auftragseingangs im Automatisierungsgeschäft. Smart Infrastructure hingegen berichtete einen deutlichen Anstieg des Auftragseingangs, wobei die stärksten Wachstumsbeiträge von den Geschäften Electrification und Electrical Products kamen. Der Auftragseingang von Siemens Healthineers legte leicht zu.

Die Umsatzerlöse von Siemens stiegen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2023 um 1% auf 75,9 Mrd. €. Smart Infrastructure und Mobility steigerten die Umsatzerlöse im Vorjahresvergleich deutlich und bei Siemens Healthineers nahmen sie moderat zu. Das Umsatzerlöswachstum bei Smart Infrastructure wurde vom Geschäft Electrification angeführt, aufgrund der starken Abarbeitung seines großen Auftragsbestands. Das Wachstum bei Mobility enthielt einen starken Beitrag des Kundenservicegeschäfts. Ausschlaggebend für den Umsatzerlösanstieg bei Siemens Healthineers waren die Imaging- und Varian-Geschäfte. Diese Zuwächse wurden teilweise aufgewogen durch niedrigere Umsatzerlöse bei Digital Industries aufgrund von Rückgängen im Automatisierungsgeschäft. Auf vergleichbarer Basis, ohne Berücksichtigung von Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekten, stiegen die Umsatzerlöse von Siemens um 3% und lagen damit unter der im Zusammengefassten Lagebericht 2023 abgegebenen Prognose, ein vergleichbares Wachstum der Umsatzerlöse von 4% bis 8% zu erzielen.

Das Ergebnis Industrielles Geschäft betrug 11,4 Mrd. € und lag damit leicht über dem sehr starken Vorjahresniveau. Die größten Zuwächse erzielten Siemens Healthineers bei Zunahmen in der Mehrzahl der Geschäfte sowie Smart Infrastructure, vorwiegend aufgrund höherer Umsatzerlöse, einer gesteigerten Kapazitätsauslastung und von Produktivitätsverbesserungen. Das Ergebnis von Mobility stieg aufgrund einer Kombination von höheren Umsatzerlösen und starker Projektarbeit. Das Ergebnis von Digital Industries hingegen sank wegen eines sehr starken Rückgangs im Automatisierungsgeschäft bei einer niedrigeren Kapazitätsauslastung und einem weniger günstigen Umsatzerlösmix.

Die Ergebnismarge unseres Industriellen Geschäfts betrug 15,5% und lag damit auf dem sehr hohen Niveau des Vorjahres. Siemens Healthineers und Smart Infrastructure erzielten die stärksten Steigerungen und verbesserten ihre Ergebnismargen auf 14,2% beziehungsweise 17,3%. Mobility erhöhte seine Ergebnismarge deutlich auf 8,9%. Digital Industries erreichte zwar weiter die höchste Ergebnismarge unserer industriellen Geschäfte, sie sank aber im Vorjahresvergleich beträchtlich auf 18,9%.

Das Ergebnis vor Ertragsteuern von SFS wuchs beträchtlich. Ausschlaggebend waren Anstiege sowohl im Beteiligungs- wie auch im Fremdfinanzierungsgeschäft. Die Eigenkapitalrendite (nach Steuern) von SFS stieg auf 17,6%.

In Überleitung Konzernabschluss führten die zuvor genannte Übertragung eines 8,0%-Anteils an der Siemens Energy AG an den Siemens Pension-Trust e.V. und die Beendigung der Bilanzierung nach der Equity-Methode im Geschäftsjahr 2024 zu einem Gewinn von 0,5 Mrd. €.

Der Gewinn nach Steuern erreichte mit 9,0 Mrd. € einen weiteren historischen Höchstwert, und das entsprechende unverwässerte EPS stieg auf 10,53 €. Das EPS pre PPA legte auf 11,15 € zu. Ohne Berücksichtigung eines positiven Effekts von 0,61 € je Aktie in Verbindung mit Siemens Energy Beteiligung belief sich das EPS pre PPA auf 10,54 €. Damit erreichten wir unsere im Zusammengefassten Lagebericht 2023 abgegebene Prognose, die ein EPS pre PPA ohne Berücksichtigung von Siemens Energy Beteiligung in einer Bandbreite von 10,40 € bis 11,00 € vorsah.

Der ROCE stieg im Geschäftsjahr 2024 auf 19,1%. Diese Erhöhung war auf den im Vorjahresvergleich gestiegenen Gewinn nach Steuern zurückzuführen. Wir erreichten damit unsere im Zusammengefassten Lagebericht 2023 abgegebene Prognose, die lautete, einen Wert innerhalb unseres Zielbandes von 15% bis 20% zu erreichen.

Wir beurteilen unsere Kapitalstruktur über das Verhältnis von Industrieller Nettoverschuldung zu EBITDA. Im Geschäftsjahr 2024 belief sich der Wert für das Verhältnis auf 0,7. Wir erfüllten damit unsere im Zusammengefassten Lagebericht 2023 abgegebene Prognose, die lautete, ein Verhältnis von bis zu 1,5 zu erreichen.

Der Free Cash Flow aus fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf einen hervorragenden Wert von 9,5 Mrd. € und lag damit nur moderat unter dem Rekordwert von 10,0 Mrd. € im Geschäftsjahr 2023. 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 1,06. Wir erzielten damit eine Cash Conversion Rate, die stark zu dem 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 5,20 € je Aktie (im Vorjahr 4,70 € 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 2025 voraussichtlich um 2,8% wachsen und damit auf einem Wachstumskurs bleiben, ähnlich jenem, der für das Kalenderjahr 2024 erwartet wird. Diese Prognose basiert auf einer unterstellten moderaten Verbesserung der Weltwirtschaft insgesamt, aber Schlüsselfaktoren wie die Entwicklung einzelner Sektoren, Inflationstrends und geopolitische Risiken werden bei den tatsächlich eintretenden wirtschaftlichen Entwicklungen eine entscheidende Rolle spielen.

Der Dienstleistungssektor wird voraussichtlich der Hauptmotor des Wachstums im Kalenderjahr 2025 sein und seine robuste Entwicklung fortsetzen, während das industrielle Wachstum weiterhin verhaltener ausfällt. Auch wenn es eine leichte Beschleunigung der industriellen Aktivität geben dürfte, wird die Entwicklung des verarbeitenden Gewerbes aufgrund bestehender Überkapazitäten und der verhaltenen Nachfrage nach industriellen Produkten voraussichtlich zurückbleiben. Dennoch dürften sinkende Zinssätze infolge des nachlassenden Inflationsdrucks das industrielle Wachstum etwas stützen, insbesondere in der zweiten Jahreshälfte.

Da sich die Inflation zu stabilisieren beginnt, wird erwartet, dass die Zentralbanken der wichtigsten Volkswirtschaften, wie die der USA und der Eurozone, die Leitzinsen bis zum Ende des Kalenderjahres 2025 um 1 bis 1,5 Prozentpunkte senken werden. Diese geldpolitische Lockerung wird sich verzögert, aber positiv auf Investitionen in Wohn- und gewerbliche Immobilien sowie Investitionsgüter und auf Verbraucherkredite auswirken und damit das Wachstum weiter antreiben. Die Kerninflation gibt jedoch weiterhin Anlass zur Sorge und jede Verzögerung bei weiteren Zinssenkungen könnte diese positiven Effekte abschwächen.

In den USA wird sich das Wirtschaftswachstum voraussichtlich von 2,7% im Kalenderjahr 2024 auf 2,1% im Kalenderjahr 2025 verlangsamen. Zwar ist eine Rezession in den USA unwahrscheinlich, doch gibt die Schwäche in der Industrieproduktion weiterhin Anlass zur Sorge. Es gibt jedoch potenzielle Wachstumschancen bei Ausrüstungsinvestitionen, insbesondere da die Wirkungen der jüngsten Baumaßnahmen für Fertigungsstätten allmählich spürbar werden. Die US-Wirtschaft wird wahrscheinlich von sinkenden Zinssätzen und nachlassender Inflation profitieren, was die Verbraucherausgaben und Investitionen in der zweiten Jahreshälfte unterstützen dürfte.

Die Wirtschaft in der EU wird sich voraussichtlich nur leicht erholen, wobei das BIP im Kalenderjahr 2025 um 1,4% steigen dürfte, gegenüber 0,9% im Kalenderjahr 2024. Die Region wird von steigenden Realeinkommen, sinkender Arbeitslosigkeit und niedrigeren Finanzierungskosten profitieren. All dies dürfte dazu beitragen, die Binnennachfrage zu stärken. Deutschland bleibt jedoch ein Schwachpunkt in der gesamten EU-Wirtschaft, da nach zwei aufeinanderfolgenden Jahren mit einer leichten Rezession (BIP-Rückgang um jeweils 0,1%) für das Kalenderjahr 2025 nur ein Wachstum von 0,6% erwartet wird. Während die Prognosen für andere EU-Länder vielversprechender sind, wird die verhaltene Erholung Deutschlands das regionale Gesamtwachstum belasten.

Das Wirtschaftswachstum Chinas wird sich vermutlich erneut verlangsamen, wobei das BIP im Kalenderjahr 2025 voraussichtlich um 4,6% wachsen wird, verglichen mit 4,9% im Kalenderjahr 2024. Dies spiegelt die anhaltenden Herausforderungen in der chinesischen Wirtschaft wider, darunter die schwache Verbrauchernachfrage und strukturelle Probleme in der industriellen Basis. Die kürzlich angekündigten Konjunkturmaßnahmen könnten jedoch für ein gewisses Aufwärtspotenzial sorgen. Das deflationäre Umfeld in China, insbesondere bei den Erzeugerpreisen, dürfte sich im Kalenderjahr 2025 ebenfalls entspannen und damit die industrielle Erholung und Investitionen zusätzlich etwas unterstützen.

Dennoch bleiben erhebliche Risiken bestehen. Erstens könnten eine langsamer als erwartete Erholung der Industrie und ein anhaltender Abbau der Lagerbestände in der Industrie die Investitionen in Fabriken belasten. Darüber hinaus könnten weitere Zinssenkungen aufgeschoben werden, wenn die Kerninflation hoch bleibt, was die Erholung bei Investitionen und Verbraucherausgaben verlangsamen könnte. Außerdem bleiben geopolitische Spannungen ein erhebliches Risiko, insbesondere die Möglichkeit einer Eskalation in der Ukraine oder im Nahen und Mittleren Osten, was zu Energieversorgungsstörungen oder einer Blockade wichtiger Schifffahrtswege führen könnte. Darüber hinaus könnten weitere oder eskalierende geopolitische Konflikte oder zunehmender Protektionismus schwerwiegende Folgen für den Welthandel und die wirtschaftliche Stabilität haben.

Zusammenfassend zeigt sich für die Wirtschaft und die Märkte von Siemens für das Jahr 2025 ein gemischtes Bild. Während sich das globale Wachstum, unterstützt durch den Dienstleistungssektor und die nachlassende Inflation, wahrscheinlich in moderatem Tempo fortsetzen wird, dürfte die industrielle Entwicklung weiterhin schleppend verlaufen.

Die hier vorgestellten Prognosen für die Kalenderjahre 2025 und 2024 für das BIP und die Anlageinvestitionen beruhen auf einem Bericht von S&P Global vom 15. Oktober 2024.

8.1.2 Siemens-Konzern

Der Prognose für das Geschäftsjahr 2025 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 rechnen wir für das Geschäftsjahr 2025 mit einem moderaten gesamtwirtschaftlichen Wachstum, teilweise bedingt durch anhaltende geopolitische Unsicherheiten, einschließlich Handelskonflikte, sowie durch fortlaufende Herausforderungen für den Fertigungssektor aufgrund von Überkapazitäten und schwacher Verbrauchernachfrage. Gleichzeitig dürften die Infrastrukturmärkte, insbesondere bei Elektrifizierung und Mobilität, stark bleiben. Bei unserer Prognose unterstellen wir darüber hinaus, dass geopolitische Spannungen nicht weiter zunehmen.

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. Wir erwarten, dass sich die Volatilität an den globalen Devisenmärkten im Geschäftsjahr 2025 fortsetzen wird. Allerdings haben wir in den vergangenen Jahren unsere natürliche Sicherung mit der weltweiten Verteilung unserer Produktionsstätten global gesehen verbessert.

Über unsere natürliche Sicherungsstrategie hinaus sichern wir Währungsrisiken aus unserem Exportgeschäft auch durch derivative Finanzinstrumente ab. Wir rechnen damit, dass diese Maßnahmen dazu beitragen werden, Ergebniswirkungen aus Währungsthemen im Geschäftsjahr 2025 zu begrenzen. Wir unterstellen für unseren Ausblick, dass Währungsumrechnungseffekte im Geschäftsjahr 2025 die nominalen Volumenwachstumsraten unserer Geschäfte nicht wesentlich beeinflussen werden.

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

Segmente

Digital Industries erwartet für das Geschäftsjahr 2025 eine Veränderung der Umsatzerlöse auf vergleichbarer Basis (bereinigt um Währungsumrechnungs- und Portfolioeffekte) in einer Bandbreite von -6% bis +1% und eine Ergebnismarge von 15% bis 19%.

Smart Infrastructure erwartet für das Geschäftsjahr 2025 ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis zwischen 6% und 9% und eine Ergebnismarge in einer Bandbreite von 17% bis 18%.

Mobility erwartet für das Geschäftsjahr 2025 ein Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis zwischen 8% und 10% und eine Ergebnismarge in einer Bandbreite von 8% bis 10%.

Siemens Healthineers erwartet im Geschäftsjahr 2025 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 2025 ein Ergebnis vor Ertragsteuern auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2024. 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 3% bis 7% erreichen wird. Ferner erwarten wir, dass der Auftragseingang im Geschäftsjahr 2025 die Umsatzerlöse übersteigen und das Book-to-Bill-Verhältnis damit über 1 liegen wird.

Zum 30. September 2024 belief sich unser Auftragsbestand auf 113 Mrd. €. Wir erwarten, dass die Abarbeitung unseres Auftragsbestands das Wachstum der Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2025 unterstützen wird. Dabei gehen wir davon aus, dass rund 42 Mrd. € des Auftragsbestands als Umsatzerlöse im Geschäftsjahr 2025 realisiert werden. Informationen zur erwarteten Realisierung der Umsatzerlöse aus dem Auftragsbestand auf Segmentebene finden sich in Kapitel 3 Segmentinformationen.

Profitabilität

Für die Ergebnisse außerhalb unserer berichtspflichtigen Segmente haben wir, wie in Kapitel 3.7 Überleitung Konzernabschluss beschrieben, unsere Berichtsstruktur mit Beginn des Geschäftsjahres 2025 vereinfacht.

Für das Geschäftsjahr 2025 erwarten wir, dass sich das negative Ergebnis bei Governance auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2024 (negative 0,3 Mrd. €) bewegen wird.

Darüber hinaus starteten wir unser ONE-Tech-Company-Programm, das einen noch stärkeren Kundenfokus, schnellere Innovationen und ein stärkeres profitables Wachstum zum Ziel hat und dazu beitragen soll, Chancen aus Marktverschiebungen und technologischen Veränderungen wie die verstärkte Nutzung von KI und Software noch besser auszunutzen. Das Programm umfasst die Skalierung von Foundational Technologies (Basistechnologien), die unternehmensweit eingesetzt werden, um interne Redundanzen zu vermeiden und den Kunden von Siemens nahtlose Funktionalität zu bieten. Daher planen wir sehr stark steigende Aufwendungen bei Innovation. Das Ergebnis von Innovation wird im Geschäftsjahr 2025 in einer Bandbreite von negativen 0,5 Mrd. € bis negativen 0,7 Mrd. € erwartet, nach einem negativen Ergebnis von 0,1 Mrd. € im Geschäftsjahr 2024.

Auf Basis unseres derzeitigen Geschäftsportfolios erwarten wir im Geschäftsjahr 2025 die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, in einer Höhe von rund 0,7 Mrd. €.

Das Ergebnis von Finanzierung, Konsolidierungen und sonstige Positionen, das sich im Geschäftsjahr 2024 auf positive 0,4 Mrd. € belief, dürfte sich im Geschäftsjahr 2025, abhängig von portfoliobezogenen Themen, auf einem ähnlichen Niveau bewegen.

Wir erwarten unsere Steuerquote im Geschäftsjahr 2025 in einer Bandbreite zwischen 23% und 27%. Von dieser Annahme ausgenommen sind mögliche Effekte aus größeren Steuerreformen.

Wir erwarten, dass der Gewinn aus nicht fortgeführten Aktivitäten nach Steuern im Geschäftsjahr 2025 einen vorläufigen Gewinn in Höhe von 2,0 Mrd. € aus dem Verkauf von Innomatics enthalten wird. Dieser Gewinn ist allerdings von unserer Prognose für den Gewinn nach Steuern und das unverwässerte EPS (für den Gewinn nach Steuern) vor Effekten aus der Kaufpreisallokation (EPS pre PPA) ausgenommen.

Unsere Prognose für den Gewinn nach Steuern beruht auf einer Reihe weiterer Annahmen. Wir gehen davon aus, dass wir die solide Projektabwicklung im Geschäftsjahr 2025 fortsetzen werden. Außerdem planen wir, das Verhältnis von FuE-Aufwendungen zu Umsatzerlösen im Geschäftsjahr 2025 mindestens auf dem Niveau des Geschäftsjahres 2024 von 8% zu halten. Das Verhältnis von Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungsaufwendungen zu Umsatzerlösen, das im Geschäftsjahr 2024 18% betrug, dürfte im Geschäftsjahr 2025 ungefähr auf diesem Niveau bleiben. Die Personalrestrukturierungsaufwendungen, die sich im Geschäftsjahr 2024 auf 0,3 Mrd. € beliefen, erwarten wir im Geschäftsjahr 2025 auf einem höheren Niveau.

Unter der Voraussetzung, dass sich die zuvor genannten Annahmen als zutreffend erweisen, prognostizieren wir, dass wir im Geschäftsjahr 2025 ein EPS pre PPA in einer Bandbreite von 10,40 € bis 11,00 €, ohne Berücksichtigung des Gewinns aus dem Verkauf von Innomatics, erzielen werden.

Kapitaleffizienz

Wir prognostizieren, dass wir im Geschäftsjahr 2025 einen ROCE in unserem Zielband von 15% bis 20% erreichen werden.

Kapitalstruktur

Für unsere Kapitalstruktur streben wir im Allgemeinen einen Wert von bis zu 1,5 an. Wir prognostizieren, dieses Ziel im Geschäftsjahr 2025 zu erreichen.

Cash Conversion Rate

Wir erwarten, dass wir im Geschäftsjahr 2025 erneut einen starken Free Cash Flow erzielen werden. Allerdings dürfte unsere Cash Conversion Rate, definiert als Verhältnis von Free Cash Flow (fortgeführte und nicht fortgeführte Aktivitäten) zum Gewinn nach Steuern, im Geschäftsjahr 2025 dadurch beeinträchtigt sein, dass Zahlungsmittelzuflüsse aus dem zuvor genannten Verkauf von Innomotics nicht im Free Cash Flow enthalten sind, während der Gewinn nach Steuern den Gewinn aus dieser Transaktion beinhaltet. Aufgrund der starken Cash Conversion Rate in den vergangenen Geschäftsjahren prognostizieren wir, dass die Cash Conversion Rate im Geschäftsjahr 2025 ausreichen wird, unser Ziel von 1, abzüglich der jährlichen vergleichbaren Wachstumsrate der Umsatzerlöse von Siemens, über einen Zyklus von drei bis fünf Jahren zu erreichen.

8.1.3 Gesamtaussage zur voraussichtlichen Entwicklung

Wir rechnen für das Geschäftsjahr 2025 mit einem moderaten gesamtwirtschaftlichen Wachstum, teilweise bedingt durch anhaltende geopolitische Unsicherheiten, einschließlich Handelskonflikte, sowie durch fortlaufende Herausforderungen für den Fertigungssektor aufgrund von Überkapazitäten und schwacher Verbrauchernachfrage. Gleichzeitig bleiben die Infrastrukturmärkte, insbesondere bei Elektrifizierung und Mobilität, stark.

Für den Siemens-Konzern rechnen wir mit einem Umsatzerlöswachstum auf vergleichbarer Basis in einer Bandbreite von 3% bis 7% und einem Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatzerlösen (Book-to-Bill-Verhältnis) von über 1.

Wir erwarten für das Geschäftsjahr 2025 ein EPS pre PPA in einer Bandbreite von 10,40 € bis 11,00 €, ohne Berücksichtigung des Gewinns aus dem Verkauf von Innomotics; im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2025 wird hieraus ein vorläufiger Gewinn von 2,0 Mrd. € (nach Steuern) erfasst. Zum Vergleich: Das EPS pre PPA belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf 10,54 €, ohne Berücksichtigung von positiven 0,61 € je Aktie aus Siemens Energy Beteiligung.

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 mit unserem Finanzberichterstattungsprozess, unserem internen Kontroll- und unserem Compliance-System. Sie messen der Unternehmensstrategie, der Effizienz und Effektivität der operativen Geschäftsaktivitäten, der Verlässlichkeit der Finanzberichterstattung 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 Projektentwicklung, 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 Klimarisiken und Nachhaltigkeitsfragen entlang der Dimensionen Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environmental, Social and Governance, kurz ESG) können wir unter anderem im Rahmen unserer DEGREE-Implementierung 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 zur Evaluierung der unternehmensweiten Risiko- und Chancensituation in den vierteljährlichen 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 und 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: Wir sehen geopolitische Herausforderungen weiterhin als das größte Risiko und den größten Unsicherheitsfaktor für die Weltwirtschaft. Darüber hinaus belasten handels- und wirtschaftspolitische Unwägbarkeiten nach wie vor die globalen Wirtschaftsaussichten. Die Spannungen im Nahen und Mittleren Osten neigen dazu zu eskalieren und könnten zu einem größeren regionalen Konflikt führen, an dem Iran und andere Parteien beteiligt sind. Stark steigende Ölpreise, Unterbrechungen der Öl- und Erdgasversorgung, Blockaden wichtiger Schifffahrtsrouten oder eine sich ausweitende militärische Eskalation könnten die Weltwirtschaft ernsthaft beeinträchtigen. Anhaltende Risiken gehen vom russischen Krieg gegen die Ukraine aus. Sowohl der Konflikt im Nahen und Mittleren Osten als auch der Krieg in der Ukraine können negative Auswirkungen auf das Umsatzwachstum, die Produktionsprozesse sowie die Beschaffungs- und Logistikprozesse haben, beispielsweise durch Unterbrechungen der Lieferketten und der Energieversorgung oder Engpässe bei Komponenten, Rohstoffen und Vorprodukten. Jeder der Konflikte könnte sich auch weiter verschärfen und andere Kriegsparteien, einschließlich NATO-Länder, und den Einsatz unkonventioneller Waffen einbeziehen. Eine Ausweitung der Konflikte hätte erhebliche Auswirkungen auf das Marktumfeld von Siemens. Ein weiteres Risiko könnte von einer rasch steigenden Inflation ausgehen. Zentralbanken könnten darauf mit einer Straffung der Geldpolitik reagieren, was

möglicherweise zu einer globalen Rezession beitragen könnte. Probleme im Bankensektor oder andere Finanzkrisen könnten folgen und die Rezession verschärfen. Ebenso könnten höhere Zinssätze Probleme für hochverschuldete Länder verursachen. Sogar die USA könnten Schwierigkeiten haben, ihre Staatsverschuldung zu finanzieren, die auf über 120% des BIP gestiegen ist. Wenn Gläubigernationen zurückhaltender werden würden, die US-Regierung zu finanzieren, könnten erhebliche Beeinträchtigungen des globalen Finanzsystems die Folge sein. Hohe Volatilitäten auf den Devisenmärkten könnten ebenfalls erhebliche Belastungen für die Finanzsysteme, insbesondere für Schwellenländer, verursachen. Weitere Risiken ergeben sich aus anderen geopolitischen Spannungen (insbesondere im Zusammenhang mit dem Baltikum, Osteuropa, dem Westbalkan, China, Taiwan und Nordkorea). Wir sehen uns weiterhin mit wirtschaftlichen Risiken konfrontiert, die mit einer deutlichen weiteren Abschwächung der chinesischen Wirtschaft verbunden sind. Wesentliche Risiken ergeben sich in diesem Zusammenhang 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. Die Behinderung und Neudefinitionen von internationalen Kooperationsvereinbarungen könnten unser Geschäft erheblich beeinträchtigen. Vor allem eine weitergehende Entkopplung zwischen den USA und China hätte negative Auswirkungen auf das Vertrauen und die Investitionstätigkeit und würde das Geschäft von Siemens stark beeinträchtigen. Zunehmende Handelsbarrieren, Protektionismus, Sanktionen und insbesondere technische Vorschriften würden die Produktionskosten und die Produktivität entlang unserer globalen Wertschöpfungsketten negativ beeinflussen sowie den Zugang zu Wachstumsmärkten erheblich erschweren oder sogar verhindern. Wir sind von der konjunkturellen Entwicklung bestimmter Branchen abhängig; eine Fortsetzung oder gar Intensivierung des konjunkturellen und strukturellen Gegenwinds in Kernabnehmerbranchen würde sich negativ auf unsere Geschäftsaussichten auswirken. Der Ausbruch einer neuen Pandemie, ein Terroranschlag, ein bedeutender Vorfall von Cyberkriminalität oder eine Reihe solcher Angriffe oder Vorfälle in wichtigen Volkswirtschaften könnten die Wirtschaftstätigkeit weltweit beeinträchtigen und das Vertrauen der Verbraucher und Unternehmen untergraben. Darüber hinaus bleibt die hochgradig vernetzte Weltwirtschaft anfällig für Naturkatastrophen, extreme Wetterereignisse und deren Folgen vor dem Hintergrund des Klimawandels oder hybrider Kriegsführung.

Falls wir unsere Produktions- und Kostenstrukturen nicht erfolgreich an das geänderte Marktumfeld anpassen können, kann nicht garantiert werden, dass dies keine negativen Auswirkungen haben wird. Zum Beispiel könnten Kaufabsichten bezüglich unserer Produkte, Lösungen und Dienstleistungen sich ändern, sich verzögern oder beendet werden beziehungsweise Käufe oder Verträge, die bereits begonnen wurden, nicht zu Ende geführt werden. Des Weiteren könnten sich die Finanzierungsmöglichkeiten unserer Kunden verschlechtern. Vertraglich festgelegte Zahlungsbedingungen könnten sich nachteilig verändern, insbesondere im Hinblick auf die Höhe an uns zu leistender Kundenanzahlungen im Rahmen von Langzeitprojekten, was sich negativ auf unsere Finanzsituation auswirken könnte. Die weltweite Geschäftsaufstellung von Siemens in nahezu allen relevanten Volkswirtschaften, unser umfangreiches Angebot, das unterschiedlichen Geschäftszyklen folgt, und unsere ausgewogene Mischung verschiedenartiger Geschäftsmodelle – zum Beispiel Ausrüstungs-, Komponenten-, System-, Software-, Service- und Lösungsgeschäft – hilft uns, die Folgen ungünstiger Entwicklungen auf einzelnen Märkten auszugleichen.

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 sind mit starken etablierten Wettbewerbern, mit aufsteigenden Wettbewerbern aus Schwellenländern und neuen Industrien konfrontiert, die eine günstigere Kostenstruktur aufweisen könnten oder bessere Kundenlösungen anbieten könnten. 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 gibt es das Risiko, dass wichtige Zulieferer von unseren Wettbewerbern übernommen werden und Wettbewerber Dienstleistungen für unsere installierte Basis anbieten könnten. 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 sowie Gemeinschaftsunternehmen sowie der Optimierung unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios. Wir überwachen und analysieren kontinuierlich Wettbewerbs-, Markt- und Branchendaten, um ungünstige Entwicklungen des Wettbewerbsumfelds besser voraussehen zu können, anstatt lediglich auf sie zu reagieren.

Nachhaltigkeitsfokus: Regierungen auf der ganzen Welt konzentrieren sich immer stärker auf Nachhaltigkeitsthemen, was das Risiko erhöhter Kosten für die Einhaltung neuer Gesetze und damit verbundener Berichtspflichten mit sich bringt. Darüber hinaus birgt die zunehmende Fokussierung von Stakeholdern und Investoren auf Nachhaltigkeitsthemen ein Reputationsrisiko, falls unsere Nachhaltigkeitsverpflichtungen, -ziele und -aktivitäten als irreführender Einsatz von grünem Marketing oder aus anderen Gründen als nicht glaubwürdig empfunden werden. Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit dem Klimawandel sind zu einem weltweiten Phänomen mit entsprechenden Risiken für Siemens als Großkonzern geworden. Wir begegnen diesen Risiken auf vielfältige Weise, unter anderem mit unserem Nachhaltigkeitsrahmenwerk DEGREE, in dem wir uns ehrgeizige Nachhaltigkeitsziele gesetzt haben. DEGREE umfasst Maßnahmen zur Reduzierung unseres CO₂- und Rohstoff-Fußabdrucks sowie weitere Initiativen, die sich mit ESG-Themen im Allgemeinen befassen. Wir haben einen ESG-Due-Diligence-Prozess implementiert, der die Siemens-Geschäfte bei der Due-Diligence-Prüfung im kundenorientierten Umfeld mit Blick auf mögliche ökologische und soziale Risiken sowie damit verbundene Menschenrechts- und Reputationsrisiken unterstützt. Abschließend glauben wir, dass unser Gesamtportfolio sehr gut aufgestellt ist, um die aktuellen und zukünftigen Nachhaltigkeitsanforderungen unserer Kunden und der Gesellschaften, in denen wir tätig sind, zu erfüllen.

Digitale Transformation: Die Märkte, in denen wir agieren, 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) entstehen 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 vermarkten können als Siemens. Während digitale Vorschriften darauf abzielen können, unbeabsichtigte Nebenwirkungen solcher Technologien zu verringern, besteht das Risiko, dass die Vorschriften Wettbewerb und Innovation behindern. Siemens unterscheidet sich in seinen Software-Angeboten von anderen Software-Unternehmen durch tiefgreifende Fachkompetenz. Mit Technologien wie der künstlichen Intelligenz, einschließlich generativer künstlicher Intelligenz, besteht die Gefahr, dass Fachkompetenz künftig kein signifikantes Unterscheidungsmerkmal mehr sein wird und deshalb zusätzliche Wettbewerber leichter und schneller entstehen. Unsere Geschäftsergebnisse hängen wesentlich von unserer

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 und nicht immer zwingend erfolgreich ist. 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 am Markt eingeführt 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 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 Kapitalanlagen. 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 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 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 in Unternehmen relativ stark auf eine kleine Anzahl von Anbietern von Hardware und Software konzentriert, was zu einer Abhängigkeit von einem einzigen Anbieter und zu einem erhöhten Preisdruck führen 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 FuE. 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 oder andere negative Auswirkungen auf unser Geschäft haben könnten. Darüber hinaus könnten Verzögerungen bei kritischen FuE-Projekten 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.

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 ab. Kapazitätsbeschränkungen und Lieferengpässe, die auf eine ineffektive Steuerung der Versorgungskette zurückzuführen sind, oder externe Versorgungsschocks könnten zu Produktionsengpässen, Lieferverzögerungen, Qualitätsproblemen und Preissteigerungen führen. Bei der Versorgung mit Vorprodukten, Komponenten und Dienstleistungen sind wir auch auf Fremdanbieter angewiesen. 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 oder aus anderen Gründen könnten sich ebenfalls negativ auf unsere Leistung auswirken. Des Weiteren könnten wir mit dem Risiko von Verzögerungen und Unterbrechungen der Versorgungskette 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.

Mangel an qualifizierten Mitarbeitern: Der Wettbewerb um qualifizierte Fachkräfte, insbesondere im Technologiebereich, ist in den Branchen und Regionen, in denen wir tätig sind, weiterhin groß. Unser Erfolg hängt zum Teil davon ab, Top-Talente – Ingenieure, Spezialisten im Technologiebereich und anderes Fachpersonal – zu gewinnen, während wir gleichzeitig Vielfalt, Gleichberechtigung, Inklusion und die Zugehörigkeit innerhalb unserer Belegschaft fördern sowie deren Belastbarkeit und Wohlbefinden stärken. Um diesen Herausforderungen zu begegnen, stärken wir unsere Fähigkeiten zur Talentakquise durch proaktive, technologiegestützte Strategien, um vielfältige Kandidaten effektiver zu identifizieren und einzustellen. Wir legen auch großen Wert darauf, unsere Führungskräfte in die Lage zu versetzen, die Teameffektivität zu steigern und die täglichen Erfahrungen unserer Mitarbeiter so zu gestalten, dass sich neue Mitarbeiter gut entwickeln können. Darüber hinaus investieren wir in die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Organisationen, um die Auswirkungen auf das Geschäft zu maximieren, und in die strukturierte Entwicklung unserer Mitarbeiter, um sie zu unterstützen, Fähigkeiten für das Leben aufzubauen, während sie wachsen und sich an die sich ändernden Anforderungen der Branche anpassen.

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

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.

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- und Ertragslage beeinflussen. Wir werden regelmäßig von den Finanzbehörden in verschiedenen Jurisdiktionen geprüft, und wir identifizieren und bewerten fortlaufend einschlägige Risiken.

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, wie Inflation, geopolitische Spannungen und anderer oben genannter 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 sowie 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 wurde aufgrund unsicherer makroökonomischer Aussichten (zum Beispiel Inflation) und geopolitischer Spannungen dynamischer.

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 2024.

8.3.4 Compliance-Risiken

Laufende und künftige Untersuchungen hinsichtlich Vorwürfen bezüglich Korruption, Kartellverstößen sowie anderer Gesetzesverletzungen: Verfahren gegen uns oder unsere Geschäftspartner hinsichtlich Korruptions- oder Kartellvorwürfen sowie Vorwürfen betreffend andere Gesetzesverletzungen 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 sowie zur erneuten Ernennung von Überwachungsinstanzen führen, 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 Korruptions- oder Kartellvorwürfen oder zu Vorwürfen betreffend andere Gesetzesverletzungen könnten 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 und Sanktionen geführt, die ein potenzielles Risiko darstellen, dass es bei bestimmten Transaktionen schwierig ist, 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 Problemfelder 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: Wir sind in einigen stark regulierten Branchen tätig. 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. Darüber hinaus unterstützt Siemens die Ziele der „Chemikalienstrategien für Nachhaltigkeit“, um den Schutz von Menschen und Umwelt vor Risiken durch Chemikalien zu verbessern. Wir sehen auch 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 Zulieferer, die zum Beispiel zu ernsthaften Verletzungen, Betriebsunterbrechungen, Strafmaßnahmen, Reputationsverlust, Verlust von Kunden oder zu internen beziehungsweise externen Untersuchungen führen können. Darüber hinaus sehen wir Risiken im Zusammenhang mit Per- und Polyfluoralkylsubstanzen (PFAS). Wir ergreifen die notwendigen Maßnahmen, um das Vorhandensein von PFAS in unserer Lieferkette zu identifizieren und die Einhaltung aller bestehenden und zukünftigen gesetzlichen Anforderungen zu gewährleisten.

Wenngleich wir über Verfahren verfügen, die sicherstellen sollen, dass wir die anwendbaren behördlichen Regelungen bei der Ausführung unserer Geschäftstätigkeit einhalten, kann nicht ausgeschlossen werden, dass es sowohl von unserer Seite als auch vonseiten Dritter, mit denen wir in einer Vertragsbeziehung stehen, einschließlich Zulieferern und Dienstleistungsanbietern, deren Handeln uns zugerechnet werden könnte, zu Verstößen gegen anwendbare behördliche Regelungen kommen könnte. Jeder derartige Verstoß setzt uns insbesondere dem Risiko von Haftung, Strafen, Bußgeldern, Reputationschäden oder Verlust von Lizenzen und Genehmigungen aus, die für unser Geschäft wichtig sind. Insbesondere könnten wir mit Schadensersatz- oder Sanierungspflichten aus Umweltverschmutzungen bei Produktionsanlagen, die von uns errichtet oder betrieben werden, konfrontiert werden. Für bestimmte Umweltrisiken haben wir

Haftpflichtversicherungen mit Deckungssummen abgeschlossen, die unser Management als angemessen und branchenüblich ansieht. Uns könnten aus Umweltschäden Verluste entstehen, die über die Versicherungssummen hinausgehen oder nicht durch den Versicherungsschutz abgedeckt sind, und solche Verluste könnten unsere Geschäfts-, Vermögens-, Finanz- und Ertragslage negativ beeinflussen.

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 Vorteilsabschöpfungen 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 Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und Mittelflüsse des Unternehmens 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 aus Rechtsstreitigkeiten oder Verfahren Verluste erleiden, die über die Versicherungssumme hinausgehen oder 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 2024.

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 2024 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.

Günstiges politisches und regulatorisches Umfeld einschließlich Nachhaltigkeit: Ein günstiges politisches und regulatorisches Umfeld, einschließlich des Übergangs zu einer CO₂-armen Wirtschaft, könnte eine positivere Stimmung für Investitionen in der Industrie wiederherstellen, die das Wachstum unserer Märkte unterstützt. Darüber hinaus können 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, führen und 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. Indem wir es unseren Kunden ermöglichen, ihre Treibhausgasemissionen mit unserem Angebotsportfolio zu senken, und indem wir den CO₂-Ausstoß in unseren eigenen Betrieben reduzieren, ist Siemens bestrebt, den Übergang zu einer CO₂-armen Wirtschaft zu unterstützen. Siemens begrüßt und unterstützt auch legislative und staatliche Maßnahmen zur Beschleunigung der Bekämpfung des Klimawandels, wie durch den Green Deal Industrial Plan oder nachhaltige Finanzinitiativen in Europa, solange diese Maßnahmen keine Marktverzerrungen und unfairen Wettbewerb verursachen oder dazu führen, dass Unternehmen, die einen Beitrag zur Nachhaltigkeit leisten, bestimmte Märkte verlassen.

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 generative KI, Prozessoptimierung und Zusammenarbeit führen können. 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.

Wertschaffung durch Innovation: Wir treiben Innovation voran, indem wir signifikant in FuE 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. 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.

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.

Zusammenfassende Darstellung der Chancenlage: Die wesentlichste Chance für Siemens ist das günstige politische und regulatorische Umfeld einschließlich Nachhaltigkeit, wie oben beschrieben.

Während sich unsere Einschätzung der individuellen Chancen im Geschäftsjahr 2024 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 die Einhaltung der für Siemens maßgeblichen rechtlichen Vorschriften und Regelungen. Dabei sind auch Nachhaltigkeitsaspekte eingeschlossen.

Unser IKS und ERM basieren auf dem weltweit anerkannten COSO-Rahmenwerk (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission). Unser ERM-Ansatz setzt auf den COSO Standard „Enterprise Risk Management – Integrating with Strategy and Performance“ (2017) und den 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 mit unserer Finanzberichterstattung und unserem IKS. Beide Systeme ergänzen sich gegenseitig.

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 auf ihre Wirksamkeit und Angemessenheit 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.

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 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 2024 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 ist in unser IKS und ERM systematisch eingebunden. 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 ERM umfassen auch ein an der Risikolage des Unternehmens ausgerichtetes CMS, das auf den drei Säulen Vorbeugen, Erkennen und Reagieren basiert. Es beinhaltet die rechtlichen Risikofelder Korruption, Kartellrecht, Datenschutz, Geldwäsche, Exportkontrolle sowie Menschenrechte und basiert auf einem umfangreichen internen Regelwerk: Die Siemens Business Conduct Guidelines (BCG) definieren die grundlegenden Prinzipien und Verhaltensstandards, die von allen Mitarbeitern in den Unternehmenseinheiten und im Verhältnis zu Kunden, externen Partnern und der Öffentlichkeit eingehalten werden müssen. Die BCG umfassen auch die ethischen Grundsätze von Siemens, die über Gesetze und Vorschriften hinausgehen. Darüber hinaus existieren umfangreiche interne Compliance-Regularien zur Compliance-Organisation und zum CMS, einschließlich zugehöriger Kontrollen, die alle Siemens-Mitarbeiter verpflichten, die Umsetzung des CMS sicherzustellen. Sie enthalten für die einzelnen Risikofelder themenspezifische Ausführungsbestimmungen im Hinblick auf Compliance-Prozesse und -Tools sowie zusätzliche Leitlinien und Informationen.

Das Compliance-Risikomanagement sowie Compliance-Überprüfungen als Bestandteile des CMS zielen darauf ab, Compliance-Risiken in einem frühen Stadium zu erkennen und damit angemessene sowie effektive Maßnahmen zur Risikovermeidung oder -minimierung zu ermöglichen. Die Risikobewertung ist dabei auch in einzelne Geschäftsprozesse und Tools integriert. Die Ergebnisse des CMS mit Relevanz für den Konzern werden im Rahmen des unternehmensweiten ERM berücksichtigt.

Das Compliance Control Program zielt darauf ab, die Einhaltung und Umsetzung des weltweit angewandten CMS und der Prozesse sicherzustellen. Es ist Bestandteil des IKS und wird kontinuierlich weiterentwickelt und an die aktuellen Siemens-Richtlinien angepasst. Darüber hinaus finden regelmäßige Durchsprachen aktueller Compliance-Themen auf Managementebene statt.

Das gesamte CMS wird kontinuierlich an die geschäftsspezifischen Risiken und verschiedenen lokalen gesetzlichen Anforderungen angepasst. Dabei werden die Erkenntnisse aus dem Compliance-Risikomanagement sowie aus den Compliance-Kontrollen und -Prüfungen genutzt, um Maßnahmen für dessen Weiterentwicklung abzuleiten.

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 ist in unser rechnungslegungsbezogenes IKS eingebunden. 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 2024 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 2024 in Höhe von 4,2 Mrd. € zur Ausschüttung einer Dividende von 5,20 € je dividendenberechtigte Stückaktie zu verwenden. Die vorgeschlagene Dividende entspricht einer Gesamtausschüttung von 4,1 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 2025 erwarten wir einen Jahresüberschuss der Siemens AG, der ausreichend sein wird, um eine entsprechende Dividende ausschütten zu können.

Zum 30. September 2024 betrug die Anzahl der Mitarbeiter rund 47.700.

9.1 Ertragslage

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

(in Mio. €)	Geschäftsjahr		Veränderung in %
	2024	2023	
Umsatzerlöse	16.428	19.660	-16%
Umsatzkosten	-11.567	-13.671	15%
Bruttoergebnis vom Umsatz	4.861	5.989	-19%
<i>in Prozent der Umsatzerlöse</i>	30%	30%	
Forschungs- und Entwicklungskosten	-2.020	-2.084	3%
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	-3.476	-3.701	6%
Sonstiges betriebliches Ergebnis	530	-53	k.A.
Beteiligungsergebnis	6.821	4.734	44%
Zins- und übriges Finanzergebnis	-1.165	-128	>-200%
Ergebnis der Geschäftstätigkeit	5.552	4.758	17%
Ertragsteuern	-34	-298	88%
Ergebnis nach Steuern / Jahresüberschuss	5.518	4.460	24%
Gewinnvortrag	51	250	-79%
Einstellung in andere Gewinnrücklagen	-1.409	-950	-48%
Bilanzgewinn	4.160	3.760	11%

Regional betrachtet wurden 74% der Umsatzerlöse in der Region Europa, GUS, Afrika, Naher und Mittlerer Osten, 16% in der Region Asien, Australien und 10% in der Region Amerika erzielt. Die Exporte aus Deutschland machten 56% der gesamten Umsatzerlöse aus. Der Auftragseingang der Siemens AG belief sich im Geschäftsjahr 2024 auf 14,0 Mrd. €.

Der Rückgang der **Umsatzerlöse** und **Umsatzkosten** lag hauptsächlich an Digital Industries.

Die FuE-Intensität (FuE-Kosten in Prozent der Umsatzerlöse) nahm auf 12,3% zu, verglichen mit 10,6% 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.

In den niedrigeren **Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten** waren rückläufige Aufwendungen für Altersversorgung enthalten.

Das **sonstige betriebliche Ergebnis** enthielt hauptsächlich Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen von 0,3 Mrd. € und aus einer konzerninternen Vereinbarung in Höhe von 0,3 Mrd. €. Das Vorjahr beinhaltete vor allem einen Verlust von 0,2 Mrd. € im Zusammenhang mit der Ausgliederung von Geschäftsaktivitäten, teilweise ausgeglichen durch Erträge von 0,1 Mrd. € aus der zuvor erwähnten konzerninternen Vereinbarung.

Die Zunahme des **Beteiligungsergebnisses** stand hauptsächlich im Zusammenhang mit der Beteiligung der Siemens AG an der Siemens Energy AG: Die Siemens AG verzeichnete einen Gewinn von 1,1 Mrd. € (im Vorjahr 0,2 Mrd. €) aus der teilweisen Veräußerung ihres Beteiligungsanteils an der Siemens Energy AG sowie einen Gewinn von 1,0 Mrd. € (im Vorjahr 0,2 Mrd. €) aus einer Zuschreibung auf den verbliebenen Anteil an der Siemens Energy AG. Dieser von der Siemens AG unmittelbar gehaltene verbliebene Anteil betrug zum Ende des Geschäftsjahres 6,2% (im Vorjahr 21,0%).

Die negative Veränderung beim **Zins- und übrigen Finanzergebnis** war im Wesentlichen auf höhere Zinsaufwendungen gegenüber verbundenen Unternehmen zurückzuführen. Dies war hauptsächlich bedingt durch die Wirkung höherer Zinssätze bei konzerninternen Finanzierungsaktivitäten sowie einer negativen Veränderung der Ergebnisse aus Fremdwährungs-, Zins- und sonstigen Derivaten. Diese beinhalteten im Vorjahr Erträge in Höhe von 0,5 Mrd. € aus der Beendigung von Sicherungsgeschäften in Verbindung mit konzerninternen Finanzierungen.

9.2 Vermögens- und Finanzlage

Bilanz der Siemens AG nach HGB (Kurzfassung)

(in Mio. €)	30. Sep.		Veränderung in %
	2024	2023	
Aktiva			
Anlagevermögen			
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	1.336	1.307	2%
Finanzanlagen	70.182	71.303	-2%
	71.518	72.610	-2%
Umlaufvermögen			
Vorräte, Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	23.415	26.190	-11%
Flüssige Mittel und sonstige Wertpapiere	1.892	2.534	-25%
	25.307	28.724	-12%
Rechnungsabgrenzungsposten	218	223	-2%
Aktive latente Steuern	2.081	2.294	-9%
Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	64	33	97%
Summe Aktiva	99.188	103.884	-5%
Passiva			
Eigenkapital	22.409	21.422	5%
Sonderposten mit Rücklageanteil	539	540	0%
Rückstellungen			
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	13.248	13.604	-3%
Steuerrückstellungen und sonstige Rückstellungen	3.956	4.666	-15%
	17.204	18.270	-6%
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	240	339	-29%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und übrige Verbindlichkeiten	58.572	63.079	-7%
	58.811	63.417	-7%
Rechnungsabgrenzungsposten	225	235	-4%
Summe Passiva	99.188	103.884	-5%

Der Rückgang der **Finanzanlagen** ergab sich hauptsächlich aufgrund einer Kapitalentnahme bei der Siemens Beteiligungsverwaltung GmbH & Co. OHG in Höhe von 7,0 Mrd. € sowie der teilweisen Veräußerung der Beteiligung der Siemens AG an der Siemens Energy AG in Höhe von 1,5 Mrd. €. Gegenläufig dazu wirkten die Kapitalerhöhung bei der Innomatics GmbH mit 2,4 Mrd. €, der Erwerb von 18% der Anteile an Siemens Limited, Indien, von Siemens Energy mit 2,1 Mrd. € sowie die oben erwähnte Zuschreibung auf den verbliebenen Anteil an der Siemens Energy AG.

Die Veränderung der **flüssigen Mittel und sonstigen Wertpapiere** stand im Zusammenhang mit der Liquiditätssteuerung durch die Konzern-Treasury, die nicht ausschließlich auf die Geschäftsaktivitäten der Siemens AG konzentriert war. 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 Rückgang der Forderungen gegen verbundene Unternehmen um 2,9 Mrd. €, der zu einer Verringerung der **Vorräte, Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** führte, als auch den Rückgang der Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen um 4,0 Mrd. €, der der Hauptgrund für die rückläufigen **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen und übrigen Verbindlichkeiten** war.

Niedrigere **Rückstellungen** enthielten um 0,4 Mrd. € rückläufige Rückstellungen für Drohverluste aus derivativen Finanzinstrumenten.

Der Anstieg des **Eigenkapitals** war auf einen Jahresüberschuss von 5,5 Mrd. € sowie die Ausgabe eigener Anteile an Mitarbeiter in Höhe von 0,8 Mrd. € im Rahmen unserer aktienbasierten Vergütungsprogramme zurückzuführen. Gegenläufig zu diesen Faktoren wirkten die im abgelaufenen Geschäftsjahr gezahlte Dividende für das Geschäftsjahr 2023 in Höhe von 3,7 Mrd. € sowie die während des Jahres zurückgekauften Aktien in Höhe von 1,6 Mrd. €. Die Eigenkapitalquote zum Geschäftsjahresende erhöhte sich auf 23% (im Vorjahr 21%). Für die Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG betreffend eigene Aktien wird auf Ziffer 15 des Anhangs zum Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2024 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 2024 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 Mitarbeiter unter den Siemens-Aktienprogrammen ausgegeben werden, die seit Beginn des Geschäftsjahrs 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 9.486.388 Siemens-Aktien (Stand: 30. September 2024) 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 2024 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 5. Februar 2020 und 8. Februar 2024 ist der Vorstand ermächtigt, Schuldverschreibungen mit Wandlungs-, Umtausch- beziehungsweise Optionsrechten oder mit Wandlungspflichten oder eine Kombination dieser Instrumente auf bis zu 60 Mio. beziehungsweise bis zu 70 Mio. Siemens-Aktien zu begeben. Aufgrund der beiden Ermächtigungen können jeweils solche Wandel-/Optionsschuldverschreibungen im Gesamtnennbetrag von bis zu 15 Mrd. € von der Gesellschaft oder durch eine Konzerngesellschaft in der Zeit bis zum 4. Februar 2025 beziehungsweise bis zum 7. Februar 2029 begeben werden. Zur Gewährung von Aktien an die Inhaber/Gläubiger von solchen Wandel-/Optionsschuldverschreibungen wurde das Grundkapital in den Hauptversammlungen 2020 und 2024 um bis zu 60 Mio. beziehungsweise bis zu 70 Mio. Siemens-Aktien bedingt erhöht (Bedingte Kapitalia 2020 und 2024); 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 und in einer am 4. Februar 2025 endenden Selbstverpflichtung des Vorstands näher beschrieben.

Die Gesellschaft darf Siemens-Aktien nur mit vorheriger Ermächtigung der Hauptversammlung oder in den wenigen im Aktiengesetz ausdrücklich geregelten Fällen zurückerwerben. Am 5. Februar 2020 ermächtigte die Hauptversammlung die Gesellschaft, in der Zeit bis zum 4. Februar 2025 eigene Aktien im Umfang von bis zu insgesamt 10% des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals 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 Derivate) 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 4. Februar 2025 erfolgt.

Der Vorstand ist durch Hauptversammlungsbeschluss vom 5. Februar 2020 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 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.
- Der Vorstand kann sie mit Zustimmung des Aufsichtsrats gegen Barzahlung veräußern, wenn der Veräußerungspreis den Börsenpreis einer Siemens-Aktie nicht wesentlich unterschreitet (Bezugsrechtsausschluss entsprechend § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG, begrenzt auf 10% des Grundkapitals; 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 von entsprechenden 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. Dieser Aktienrückkauf wurde am 12. Februar 2024 begonnen, nachdem ein am 15. November 2021 gestarteter Aktienrückkauf im Umfang von bis zu 3 Mrd. € am 25. Januar 2024 vorzeitig mit einem Volumen von 3 Mrd. € beendet worden war. Unter Ausnutzung der von der Hauptversammlung am 5. Februar 2020 erteilten Ermächtigung wurden im Rahmen dieses neuen Aktienrückkaufs bis zum 30. September 2024 6.329.638 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 bzw. Absicherung von Erwerbspflichten oder Erwerbsrechten auf Aktien der Gesellschaft insbesondere aus und im Zusammenhang mit Wandel-/Optionsschuldverschreibungen.

Zum 30. September 2024 verfügte die Gesellschaft über 15.130.836 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 2024 verfügte die Siemens AG über Kreditlinien in Höhe von 7,45 Mrd. €.

Im Dezember 2023 und Februar 2024 schlossen eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin und die Siemens AG als Garantin jeweils einen bilateralen Darlehensvertrag ab, der jeweils in voller Höhe von 500 Mio. € in Anspruch genommen wurde.

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.

Im Dezember 2021 schlossen eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin und die Siemens AG als Garantin einen bilateralen Darlehensvertrag ab, der in voller Höhe von 500 Mio. € in Anspruch genommen wurde. Außerdem schlossen im März 2020 und Juni 2019 eine konsolidierte Siemens-Tochtergesellschaft als Darlehensnehmerin und die Siemens AG als Garantin jeweils einen bilateralen Darlehensvertrag ab, der jeweils 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 Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit Vorstandsmitgliedern oder Arbeitnehmern getroffen sind

Die Anstellungsverträge mit den Vorstandsmitgliedern sahen früher für den Fall eines Kontrollwechsels, durch den sich die Stellung des einzelnen Mitglieds des Vorstands wesentlich ändert (zum Beispiel durch Änderung der Strategie des Unternehmens oder durch Änderung des Tätigkeitsbereichs des Vorstandsmitglieds), ein Kündigungsrecht für das Vorstandsmitglied vor. Bei Ausübung dieses Kündigungsrechts hatte das Mitglied des Vorstands einen Abfindungsanspruch.

Der Aufsichtsrat der Siemens AG hat am 18. September 2019 beschlossen, dass die Anstellungsverträge mit Vorstandsmitgliedern künftig ein solches Kündigungsrecht nicht mehr enthalten sollen. Mittlerweile wurde dies in den Anstellungsverträgen aller aktuellen Vorstandsmitglieder berücksichtigt.

10.7 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 Mitarbeiter ausgibt, werden die Aktien den Mitarbeitern übertragen. Die begünstigten Mitarbeiter können die ihnen aus den Mitarbeiteraktien zustehenden Kontrollrechte wie andere Aktionäre nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften und der Bestimmungen der Satzung ausüben.

11. EU-Taxonomie

Die EU-Taxonomie-Ergebnisse dieses Abschnitts wurden auf Basis der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission in Verbindung mit den für den Konzernabschluss anzuwendenden International Financial Reporting Standards ermittelt. Um den Nutzen und die Vergleichbarkeit dieser Informationen zu verbessern, berichtet Siemens die Taxonomiekonformität für alle relevanten Umweltziele ein Jahr vor der regulatorischen Anforderung. Die Ausweitung des Berichtsumfangs um zusätzliche Wirtschaftstätigkeiten und Umweltziele hat zu einem starken Anstieg der Taxonomiefähigkeit geführt und unterstreicht damit die Relevanz des Siemens-Produktportfolios und der Siemens-Lösungen für eine nachhaltige Transformation.

EU-Taxonomie-Ergebnisse für das Geschäftsjahr (Siemens-Konzern)

	Taxonomiefähig Geschäftsjahr		Taxonomiekonform Geschäftsjahr	
	2024	2023	2024	2023
EU-Taxonomie Umsatzerlöse	68,1%	20,3%	25,4%	16,5%
EU-Taxonomie Investitionsausgaben	72,2%	34,5%	18,2%	12,2%
EU-Taxonomie Betriebsausgaben	74,0%	12,4%	32,3%	8,2%

Die **Kennzahl Umsatzerlöse** gibt das Verhältnis der Umsatzerlöse aus taxonomiefähigen und/oder -konformen Wirtschaftstätigkeiten zu den gesamten Umsatzerlösen gemäß der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr an. Die Umsatzerlöse resultieren hauptsächlich aus Verträgen mit Kunden, in geringem Umfang auch aus Leasingaktivitäten (weitere Einzelheiten finden sich im Anhang zum Konzernabschluss, Ziffer 29). Das unter den nicht fortgeführten Aktivitäten ausgewiesene Innomatics-Geschäft war folglich nicht Teil der Umsatzbasis und der zugehörigen Kennzahlenermittlung.

Basierend auf einer umfassenden Bewertung des Siemens-Geschäftsportfolios entfielen 68,1% des gesamten Umsatzes auf taxonomiefähige Umsätze und 25,4% auf taxonomiekonforme Umsätze. Dies entspricht 51,7 Mrd. € taxonomiefähigen, und darin 19,3 Mrd. € taxonomiekonformen, Umsatzerlösen. Taxonomiefähig bedeutet, dass 68,1% des Siemens-Geschäfts potenziell als ökologisch nachhaltig gemäß der EU-Taxonomie-Verordnung eingestuft werden können. Das taxonomiefähige Geschäft ist in erster Linie mit den EU Umweltzielen Klimaschutz („Climate Change Mitigation“, CCM) oder Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft („Transition to a circular economy“, CE) verbunden. Geschäftsaktivitäten von Siemens, die nicht taxonomiefähig sind, befinden sich vor allem bei Siemens Healthineers, unter anderem da der Gesundheitssektor derzeit nur teilweise von der EU-Taxonomie abgedeckt wird. Taxonomiekonform bedeutet, dass 25,4% unserer Geschäftsaktivitäten bereits ökologisch nachhaltig sind und wesentlich zum Klimaschutz oder zum Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft beitragen.

Haupttreiber für die taxonomiekonformen Wirtschaftstätigkeiten waren vor allem die Tätigkeiten (i) Herstellung von CO₂-armen Verkehrstechnologien (CCM 3.3), (ii) Schienenverkehrsinfrastruktur (CCM 6.14), die beide dem Geschäftsportfolio von Mobility zugeordnet sind, sowie (iii) Bereitstellung datengesteuerter IT-/OT-Lösungen (CE 4.1) im Zusammenhang mit Digital Industries. Darüber hinaus trugen (iv) Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (CCM 7.5) als Teil unseres Smart-Infrastructure-Geschäfts zu den taxonomiekonformen Umsatzerlösen im Geschäftsjahr bei.

Ein Großteil der taxonomiefähigen, nicht -konformen Umsatzerlöse bezog sich auf die neuen Wirtschaftstätigkeiten (i) Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen (CCM 3.20), und (ii) Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten (CE 1.2).

Der Unterschied zwischen Taxonomiekonformität und -fähigkeit ist hauptsächlich auf Kriterien in Bezug auf bedenkliche Stoffe zurückzuführen, die über bestehende nationale und EU-Vorschriften hinausgehen. Einerseits erfordern die Kriterien für einen „wesentlichen Beitrag“ („Substantial Contribution“) bei der Tätigkeit Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten (CE 1.2) eine proaktive Substitution vieler dieser Stoffe, was weitgehend von der Verfügbarkeit von (wirtschaftlichen) Alternativen sowie der Durchführbarkeit in den Produktlebenszyklen abhängt. Andererseits erfordern die „Do No Significant Harm“-Kriterien (DNSH) in Bezug auf die Verwendung und das Vorhandensein von Stoffen als Teil des Appendix C zur Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung Transparenz hinsichtlich der Verwendung bedenklicher Stoffe, insbesondere in außereuropäischen Ländern. Diese Transparenz ist derzeit allerdings noch nicht vollständig gegeben. Darüber hinaus ist zusätzliche Dokumentation im Zusammenhang mit der proaktiven Substitution von Stoffen oder es sind Begründungen für deren fortlaufende Verwendung erforderlich.

Die **Kennzahl Investitionsausgaben** gibt das Verhältnis der Investitionsausgaben aus taxonomiefähigen und/oder -konformen Wirtschaftstätigkeiten zu den Gesamtinvestitionsausgaben wieder, welche die Zugänge (einschließlich Zugänge aus Unternehmenszusammenschlüssen) zu sonstigen immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen gemäß Ziffer 13 im Anhang zum Konzernabschluss und die Zugänge an Vermögenswerten bei Innomatics umfassen. Im Geschäftsjahr waren 72,2% (2,8 Mrd. €) der Investitionsausgaben von Siemens taxonomiefähig und 18,2% (0,7 Mrd. €) taxonomiekonform. Die taxonomiekonformen Investitionsausgaben setzen sich wie folgt zusammen: Der Großteil davon betrifft Zugänge zu Sachanlagen (0,4 Mrd. €), der Rest bezieht sich auf aktivierte Nutzungsrechte (0,2 Mrd. €) und selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte (0,1 Mrd. €).

Zur Taxonomiekonformität der Investitionsausgaben trugen vor allem die folgenden Aktivitäten bei: (i) Erwerb von und Eigentum an Gebäuden (CCM 7.7) im Zusammenhang mit dem Immobilienportfolio von Siemens, (ii) Bereitstellung datengesteuerter IT-/OT-Lösungen (CE 4.1) und (iii) Herstellung von CO₂-armen Verkehrstechnologien (CCM 3.3). Die taxonomiekonformen Investitionsausgaben umfassten 176 Mio. € im Zusammenhang mit einem Investitionsausgabenplan für Bauprojekte, die bis zum Geschäftsjahr 2028 abgeschlossen sein sollen, mit einem geplanten Gesamtvolumen von 1,5 Mrd. € (aktivierbare und nicht aktivierbare Kosten). Die Gebäude sind so konzipiert, dass Energieverbrauch und CO₂-Emissionen minimiert werden (CCM 7.7). Das Gesamtvolumen dieses Investitionsausgabenplans ist im Vergleich zum letzten Geschäftsjahr durch das Hinzufügen neuer Bauprojekte um 0,1 Milliarden Euro gestiegen. Bei der Fertigstellung oder dem Beginn von Bauprojekten, die Teil des Investitionsausgabenplans sind, wird das im jeweiligen Zeitraum gemeldete geplante Gesamtvolumen entsprechend angepasst.

Erwerb von und Eigentum an Gebäuden (CCM 7.7) machten den größten Anteil der gesamten taxonomiefähigen Investitionsausgaben aus. Der Unterschied zwischen taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Investitionsausgaben für diese Wirtschaftstätigkeit wurde beeinflusst durch (i) eine nur teilweise Verfügbarkeit von Informationen zu Energieausweisen für unser globales Portfolio und (ii) Energieausweise unterhalb des erforderlichen Schwellenwerts, der in den Kriterien für einen wesentlichen Beitrag zur Energieeffizienz von Gebäuden definiert ist.

Darüber hinaus trugen die neuen Wirtschaftstätigkeiten (i) Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten (CE 1.2) und (ii) Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen (CCM 3.20) zu den taxonomiefähigen Investitionsausgaben bei. Wie oben unter der Kennzahl Umsatzerlöse dargelegt, war die Taxonomiekonformität hier aufgrund von Kriterien im Zusammenhang mit bedenklichen Stoffen allerdings noch vernachlässigbar.

Die **Kennzahl Betriebsausgaben** zeigt das Verhältnis der Betriebsausgaben aus taxonomiefähigen und/oder -konformen Wirtschaftstätigkeiten zu den gesamten Betriebsausgaben. Die gesamten Betriebsausgaben umfassen direkte, nicht aktivierte Kosten im Zusammenhang mit Forschung und Entwicklung, Gebäudesanierungsmaßnahmen, kurzfristigen Leasingverträgen, Wartung und Reparaturen sowie alle anderen direkten Ausgaben im Zusammenhang mit der täglichen Wartung von Sachanlagen gemäß der Definition in Anhang I der Delegierten Verordnung (EU) 2021/2178 der Kommission. Im Geschäftsjahr waren 74,0% (5,5 Mrd. €) der Betriebsausgaben von Siemens taxonomiefähig und 32,3% (2,4 Mrd. €) taxonomiekonform. Die taxonomiekonformen Betriebsausgaben setzen sich hauptsächlich aus Forschungs- und Entwicklungsausgaben (2,3 Mrd. €) zusammen, der Rest betrifft Wartungs- und Reparaturkosten (80 Mio. €), Gebäudesanierungsmaßnahmen (29 Mio. €) und kurzfristige Leasingverträge (18 Mio. €).

Der Großteil der taxonomiekonformen Betriebsausgaben bezieht sich auf Prozesse und Vermögenswerte, die mit den Wirtschaftstätigkeiten für die Kennzahl der Umsatzerlöse verbunden sind, wobei der größte Anteil aus der Wirtschaftstätigkeit Bereitstellung datengesteuerter IT-/OT-Lösungen (CE 4.1), die zu einer Kreislaufwirtschaft beitragen, resultiert. Taxonomiekonforme Betriebsausgaben umfassten auch 10 Mio. € im Zusammenhang mit dem oben genannten Investitionsausgabenplan.

Zu den taxonomiefähigen, nicht -konformen Betriebsausgaben gehörten im Wesentlichen (i) Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten (CE 1.2) und (ii) Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen (CCM 3.20).

In Bezug auf die Kennzahl Betriebsausgaben war der Unterschied zwischen den taxonomiefähigen und den taxonomiekonformen Betriebsausgaben hauptsächlich auf Kriterien im Zusammenhang mit bedenklichen Stoffen zurückzuführen, die oben unter „Kennzahl Umsatzerlöse“ erwähnt wurden.

Wesentliche Wirtschaftstätigkeiten im Rahmen des Industriellen Geschäfts

Während die EU-Taxonomie-Kennzahlen auf Basis des Siemens-Konzern ermittelt wurden, sollen in diesem Abschnitt kontextbezogene Informationen im Zusammenhang mit den industriellen Geschäften von Siemens gegeben werden.

Digital Industries: Für das Geschäftsjahr 2024 ist der Anteil der taxonomiefähigen Umsatzerlöse, Investitions- und Betriebsausgaben im Zusammenhang mit dem Automatisierungs- und Softwareangebot von Digital Industries aufgrund der neuen Wirtschaftsaktivitäten angestiegen. Dies ist auf das neu hinzugefügte Umweltziel Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft und die damit verbundenen Wirtschaftstätigkeiten in Bezug auf die Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten (CE 1.2) und Bereitstellung datengesteuerter IT-/OT-Lösungen die zu einer Kreislaufwirtschaft beitragen (CE 4.1), sowie die neue Tätigkeit Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen (CCM 3.20) zurückzuführen.

Smart Infrastructure: Ein beträchtlicher Teil des Smart-Infrastructure-Portfolios war bereits im vergangenen Jahr für die klimazielbezogene Berichterstattung gemäß der EU-Taxonomie taxonomiefähig; unter anderem Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden (CCM 7.5). Die Abdeckung für Smart Infrastructure hat sich für das Geschäftsjahr 2024 weiter erhöht, insbesondere durch die ergänzte neue Tätigkeit Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen (CCM 3.20).

Mobility: Durch die Bereitstellung von Produkten, Lösungen und Dienstleistungen im Bereich des Schienenpersonen- und Schienengüterverkehrs ist das Portfolio von Mobility vollständig taxonomiefähig und trägt zum Klimaschutz bei, indem es CO₂-arme Verkehrstechnologien herstellt (CCM 3.3) und Schienenverkehrsinfrastruktur sowie Infrastruktur für einen CO₂-armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr bereitstellt (CCM 6.14, CCM 6.15).

Siemens Healthineers: Siemens Healthineers meldet einen Anstieg der Taxonomiefähigkeit im Jahr 2024 aufgrund der Ausweitung der Wirtschaftstätigkeiten der EU-Taxonomie. Da Siemens Healthineers ein globaler Anbieter von Gesundheitsgeräten ist, kann ein Teil des Geschäfts dem Umweltziel Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft und der damit verbundenen Tätigkeit Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten (CE 1.2) zugeordnet werden.

Bestimmung der taxonomiefähigen und -konformen Kennzahlen

Zur Ermittlung der taxonomiefähigen und -konformen Kennzahlen wurden die Geschäftsaktivitäten von Siemens und die damit verbundenen Umsatzerlöse, Investitions- und Betriebsausgaben den entsprechenden Wirtschaftstätigkeiten zugeordnet, die in den jeweiligen delegierten Rechtsakten zur Klima- und Umwelttaxonomie aufgeführt sind. Bei Bedarf wurden zur Berechnung von Investitions- und Betriebsausgaben Zuordnungsschlüssel verwendet, die auf dem Umsatzanteil der taxonomiefähigen und -konformen Aktivitäten basieren. Um Doppelzählungen bei der Berechnung der Taxonomiekennzahlen zu vermeiden, wurde sichergestellt, dass Umsatzerlöse, Investitions- und Betriebsausgaben nur einem Umweltziel zugeordnet wurden, auch wenn ein Beitrag zu mehreren Zielen vorliegt.

Zur Bewertung der Taxonomiekonformität wurden die Kriterien für einen wesentlichen Beitrag für alle taxonomiefähigen Geschäftsaktivitäten von Experten aus den jeweiligen Geschäftsbereichen und Organisationseinheiten mit Unterstützung unserer internen Softwarelösung bewertet und dokumentiert. Abhängig von der Art der Wirtschaftstätigkeit basierte die Bewertungsebene auf der

Grundlage geeigneter Berichtsebenen, wie beispielsweise Geschäftssegment-, Produktfamilien- oder Projektebene. Die Bewertung von Aktivitäten, die wesentlich zum Klimaschutz beitragen, umfasste beispielsweise den Vergleich unseres Schienenfahrzeugportfolios (einschließlich Bi-Mode-Fahrzeuge) mit dem Kriterium zur Verursachung keiner direkten CO₂-Abgasemissionen. Für die Wirtschaftstätigkeit Bereitstellung datengesteuerter IT-/OT-Lösungen, die zu einer Kreislaufwirtschaft beitragen (CE 4.1), wurden beispielsweise Bewertungen auf Produktgruppenebene durchgeführt, wobei die verschiedenen Kategorien unter CE 4.1 berücksichtigt wurden. Zu den Kategorien zählen unter anderem (a) Systeme für Fernüberwachung und prädiktive Instandhaltung, (b) Software zur Verfolgung und Ortung sowie IT- oder OT-Systeme, (d) Design- und Engineering-Software und (f) Software für Lebenszyklusleistungsmanagement. Wir haben die jeweilige Produktgruppe anhand der spezifischen Kriterien für einen wesentlichen Beitrag verglichen und bewertet, zum Beispiel (d) ob unsere Design- und Engineering-Software Funktionen enthält, die es ermöglichen, bereits während der Produktdesignphase fundierte Entscheidungen über die Kreislaufwirtschaft und Umweltverträglichkeit von Produkten zu treffen.

Analog wurden die DNSH-Kriterien auf Grundlage der spezifischen regulatorischen Anforderungen gemeinsam von technischen und/oder lokalen Experten auf Produkt-, Standort-, Projekt- und/oder Lieferantenebene bewertet. Dazu gehörte beispielsweise eine Analyse der Risiken, die sich aus dem Klimawandel ergeben, anhand von Klimarisiko- und Vulnerabilitätsbewertungen auf verschiedenen Ebenen der Organisation. Eine weitere Anforderung für die Taxonomiekonformität ist die Einhaltung des Mindestschutzes (MS) gemäß Artikel 18 der EU-Taxonomie-Verordnung. Die MS-Anforderungen wurden erfüllt. Zur Bewertung und Einhaltung des Mindestschutzes in den Bereichen Menschenrechte, Korruptions- und Bestechungsbekämpfung, Besteuerung und fairer Wettbewerb hat Siemens eine standardisierte, konzernweite Bewertung durch Due-Diligence-Prozesse eingeführt. Auftretende Sachverhalte werden mithilfe etablierter Beschwerdemechanismen und Abhilfemaßnahmen angegangen. Für Unternehmen und Einheiten, die Teil des Siemens-Konzerns werden, wird dieser Bewertungsprozess auch als Teil des Integrationsprozesses eingeführt.

EU-Taxonomie – Umsatzerlöse		Geschäftsjahr 2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH-Kriterien						Anteil taxonomie-konformer (A.1.) oder taxonomie-fähiger (A.2.) Umsatzerlöse, Geschäftsjahr 2023	Kategorie (E = ermöglichende Tätigkeit; T = Übergangstätigkeit)	
	Code	Umsatz- erlöse ²	Anteil Umsatz- erlöse, Geschäfts- jahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umwelt- verschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umwelt- verschmutzung	Biologische Vielfalt			Mindestschutz
Wirtschaftsaktivitäten		(in Mio. €)	%	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	%	E/T
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten ¹																		
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																		
Herstellung von CO ₂ -armen Verkehrstechnologien	CCM 3.3	5.469	7,2%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	6,4%	E
Herstellung von energieeffizienten Gebäudeausrüstungen	CCM 3.5	1	0,0%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung anderer CO ₂ -armer Technologien	CCM 3.6	98	0,1%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,2%	E
Herstellung von Schienenfahrzeugkomponenten	CCM 3.19	80	0,1%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen	CCM 3.20	253	0,3%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Schienenverkehrsinfrastruktur	CCM 6.14	2.999	4,0%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	3,9%	E
Infrastruktur für einen CO ₂ -armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr	CCM 6.15	1.226	1,6%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	1,5%	E
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	CCM 7.3	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,6%	E
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	2.806	3,7%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	3,3%	E
Installation, Wartung und Reparatur von Technologien für erneuerbare Energien	CCM 7.6	63	0,1%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,2%	E
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	3	0,0%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten	CE 1.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Bereitstellung von datengesteuerten IT-/OT-Lösungen	CE 4.1	6.244	8,2%	N/EL	N/EL	N/EL	J	N/EL	N/EL	J	J	J		J	J	J		E
Reparatur, Wiederaufarbeitung und Wiederaufbereitung	CE 5.1	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Verkauf von Ersatzteilen	CE 5.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Produkt als Dienstleistung und andere kreislauf- und ergebnisorientierte Dienstleistungsmodelle	CE 5.5	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Herstellung von Arzneimitteln	PPC 1.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Umsatzerlöse ökologischer nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		19.295	25,4%	67,6%	0,0%	0,0%	32,4%	0,0%	0,0%								16,5%	
Davon ermöglichende Tätigkeiten		19.292	25,4%	67,6%	0,0%	0,0%	32,4%	0,0%	0,0%								16,5%	E
Davon Übergangstätigkeiten		–	0,0%	0,0%													0,0%	T

EU-Taxonomie – Umsatzerlöse		Geschäftsjahr 2024		Taxonomiefähigkeit						DNSH-Kriterien							Anteil taxonomie-konformer (A.1.) oder taxonomie-fähiger (A.2.) Umsatzerlöse, Geschäftsjahr 2023	Kategorie (E = ermöglichende Tätigkeit; T = Übergangstätigkeit)	
	Code	Umsatz- erlöse ²	Anteil Umsatz- erlöse, Geschäfts- jahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umwelt- verschmutzung	Biologische Vielfalt		Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umwelt- verschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz	%	E/T
Wirtschaftsaktivitäten		(in Mio. €)	%	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL		J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																			
Herstellung von CO ₂ -armen Verkehrstechnologien	CCM 3.3	1.317	1,7%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									1,7%	
Herstellung von energieeffizienten Gebäudeausrüstungen	CCM 3.5	828	1,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									1,3%	
Herstellung anderer CO ₂ -armer Technologien	CCM 3.6	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,2%	
Herstellung von Schienenfahrzeugkomponenten	CCM 3.19	11	0,0%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,0%	
Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen	CCM 3.20	13.143	17,3%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,0%	
Schienenverkehrsinfrastruktur	CCM 6.14	297	0,4%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,0%	
Infrastruktur für einen CO ₂ -armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr	CCM 6.15	48	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,0%	
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	CCM 7.3	430	0,6%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,1%	
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,0%	
Installation, Wartung und Reparatur von Technologien für erneuerbare Energien	CCM 7.6	62	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,0%	
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	95	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									0,1%	
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten	CE 1.2	13.956	18,4%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL										
Bereitstellung von datengesteuerten IT-/OT-Lösungen	CE 4.1	17	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL										
Reparatur, Wiederaufarbeitung und Wiederaufbereitung	CE 5.1	504	0,7%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL										
Verkauf von Ersatzteilen	CE 5.2	1.001	1,3%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL										
Produkt als Dienstleistung und andere kreislauf- und ergebnisorientierte Dienstleistungsmodelle	CE 5.5	256	0,3%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL										
Herstellung von Arzneimitteln	PPC 1.2	410	0,5%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL										
Umsatzerlöse taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		32.446	42,7%	50,2%	0,0%	0,0%	48,6%	1,3%	0,0%									3,8%	
A. Umsatzerlöse taxonomiefähiger Tätigkeiten (A1+A2) ¹		51.742	68,1%	56,7%	0,0%	0,0%	42,5%	0,8%	0,0%									20,3%	
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																			
Umsatzerlöse nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		24.188	31,9%																
Gesamt A + B		75.930	100%																

EU-Taxonomie – Investitionsausgaben		Geschäftsjahr 2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH-Kriterien							Anteil taxonomie-konformer (A.1.) oder taxonomie-fähiger (A.2.) Investitionsausgaben, Geschäftsjahr 2023	Kategorie (E = ermöglichende Tätigkeit; T = Übergangstätigkeit)
	Code	Investitionsausgaben ²	Anteil Investitionsausgaben, Geschäftsjahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz	%	E/T
Wirtschaftsaktivitäten		(in Mio. €)	%	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten ¹																		
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																		
Herstellung von CO ₂ -armen Verkehrstechnologien	CCM 3.3	110	2,8%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	3,0%	E
Herstellung von energieeffizienten Gebäudeausrüstungen	CCM 3.5	0	0,0%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung anderer CO ₂ -armer Technologien	CCM 3.6	2	0,0%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung von Schienenfahrzeugkomponenten	CCM 3.19	19	0,5%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen	CCM 3.20	8	0,2%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Personenbeförderung im Orts- und Nahverkehr, Personenkraftverkehr	CCM 6.3	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	T
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	49	1,2%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,3%	T
Güterbeförderung im Straßenverkehr	CCM 6.6	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	T
Schienenverkehrsinfrastruktur	CCM 6.14	84	2,1%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	1,7%	E
Infrastruktur für einen CO ₂ -armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr	CCM 6.15	13	0,3%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,5%	E
Renovierung bestehender Gebäude	CCM 7.2/ (CE 3.2)	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	T
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	CCM 7.3	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,1%	E
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	24	0,6%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,6%	E
Installation, Wartung und Reparatur von Technologien für erneuerbare Energien	CCM 7.6	8	0,2%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,2%	E
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	241	6,2%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	5,4%	
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten	CE 1.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Renovierung bestehender Gebäude	(CCM 7.2)/ CE 3.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Bereitstellung von datengesteuerten IT-/OT-Lösungen	CE 4.1	148	3,8%	N/EL	N/EL	N/EL	J	N/EL	N/EL	J	J	J		J	J	J		E
Reparatur, Wiederaufarbeitung und Wiederaufbereitung	CE 5.1	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Produkt als Dienstleistung und andere kreislauf- und ergebnisorientierte Dienstleistungsmodelle	CE 5.5	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Investitionsausgaben ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		710	18,2%	79,1%	0,0%	0,0%	20,9%	0,0%	0,0%								12,2%	
Davon ermöglichende Tätigkeiten		416	10,7%	64,7%	0,0%	0,0%	35,3%	0,0%	0,0%								6,5%	E
Davon Übergangstätigkeiten		49	1,2%	100%													0,3%	T

EU-Taxonomie – Investitionsausgaben	Code	Geschäftsjahr 2024		Taxonomiefähigkeit						DNSH-Kriterien						Mindestschutz	Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) Investitionsausgaben, Geschäftsjahr 2023	Kategorie (E = ermöglichende Tätigkeit; T = Übergangstätigkeit)
		Investitionsausgaben ²	Anteil Investitionsausgaben, Geschäftsjahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt		%	
Wirtschaftsaktivitäten		(in Mio. €)	%	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	EL; N/EL	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N		E/T
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																		
Herstellung von CO ₂ -armen Verkehrstechnologien	CCM 3.3	27	0,7%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,7%	
Herstellung von energieeffizienten Gebäudeausrüstungen	CCM 3.5	30	0,8%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,8%	
Herstellung anderer CO ₂ -armer Technologien	CCM 3.6	5	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,1%	
Herstellung von Schienenfahrzeugkomponenten	CCM 3.19	3	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen	CCM 3.20	302	7,7%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Personenbeförderung im Orts- und Nahverkehr, Personenkraftverkehr	CCM 6.3	6	0,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Beförderung mit Motorrädern, Personenkraftwagen und leichten Nutzfahrzeugen	CCM 6.5	51	1,3%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								1,8%	
Güterbeförderung im Straßenverkehr	CCM 6.6	10	0,3%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Schienenverkehrsinfrastruktur	CCM 6.14	2	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Infrastruktur für einen CO ₂ -armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr	CCM 6.15	5	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Renovierung bestehender Gebäude	CCM 7.2/ (CE 3.2)	6	0,2%	EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL								1,4%	
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	CCM 7.3	6	0,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,1%	
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	1	0,0%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,1%	
Installation, Wartung und Reparatur von Technologien für erneuerbare Energien	CCM 7.6	7	0,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,1%	
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	921	23,6%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								17,1%	
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten	CE 1.2	404	10,3%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Renovierung bestehender Gebäude	(CCM 7.2)/ CE 3.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Bereitstellung von datengesteuerten IT-/OT-Lösungen	CE 4.1	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Reparatur, Wiederaufarbeitung und Wiederaufbereitung	CE 5.1	6	0,2%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Produkt als Dienstleistung und andere kreislauf- und ergebnisorientierte Dienstleistungsmodelle	CE 5.5	315	8,1%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Investitionsausgaben taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		2.110	54,0%	65,6%	0,0%	0,0%	34,4%	0,0%	0,0%								22,3%	
A. Investitionsausgaben taxonomiefähiger Tätigkeiten (A1+A2)¹		2.820	72,2%	69,0%	0,0%	0,0%	31,0%	0,0%	0,0%								34,5%	
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																		
Investitionsausgaben nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		1.084	27,8%															
Gesamt A + B		3.905	100%															

EU-Taxonomie – Betriebsausgaben		Geschäftsjahr 2024		Kriterien für einen wesentlichen Beitrag						DNSH-Kriterien							Anteil taxonomie-konformer (A.1.) oder taxonomie-fähiger (A.2.) Betriebsausgaben, Geschäftsjahr 2023	Kategorie (E = ermöglichende Tätigkeit; T = Übergangstätigkeit)
	Code	Betriebsausgaben ²	Anteil Betriebsausgaben, Geschäftsjahr 2024	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser und Meeresressourcen	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Mindestschutz		
Wirtschaftsaktivitäten		(in Mio. €)	%	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J; N; N/EL	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	J/N	%	E/T
A. Taxonomiefähige Tätigkeiten ¹																		
A.1 Ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (taxonomiekonform)																		
Herstellung von CO ₂ -armen Verkehrstechnologien	CCM 3.3	157	2,1%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	3,1%	E
Herstellung von energieeffizienten Gebäudeausrüstungen	CCM 3.5	0	0,0%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung anderer CO ₂ -armer Technologien	CCM 3.6	6	0,1%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung von Schienenfahrzeugkomponenten	CCM 3.19	39	0,5%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen	CCM 3.20	53	0,7%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,0%	E
Schienenverkehrsinfrastruktur	CCM 6.14	200	2,7%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	2,7%	E
Infrastruktur für einen CO ₂ -armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr	CCM 6.15	46	0,6%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,9%	E
Renovierung bestehender Gebäude	CCM 7.2/ (CE 3.2)	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	T
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	CCM 7.3	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,1%	E
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	26	0,3%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,4%	E
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	15	0,2%	J	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL		J	J	J	J	J	J	0,1%	
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten	CE 1.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Renovierung bestehender Gebäude	(CCM 7.2)/ CE 3.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Bereitstellung von datengesteuerten IT-/OT-Lösungen	CE 4.1	1.863	24,9%	N/EL	N/EL	N/EL	J	N/EL	N/EL	J	J	J		J	J	J		E
Reparatur, Wiederaufarbeitung und Wiederaufbereitung	CE 5.1	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Verkauf von Ersatzteilen	CE 5.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Betriebsausgaben ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (taxonomiekonform) (A.1)		2.418	32,3%	23,0%	0,0%	0,0%	77,0%	0,0%	0,0%								8,2%	
Davon ermöglichende Tätigkeiten		2.389	31,9%	22,5%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%								8,1%	E
Davon Übergangstätigkeiten		–	0,0%	0,0%													0,0%	T

EU-Taxonomie – Betriebsausgaben	Code	Geschäftsjahr 2024		Taxonomiefähigkeit						DNSH-Kriterien						Mindestschutz	Anteil taxonomie-konformer (A.1.) oder taxonomie-fähiger (A.2.) Betriebsausgaben, Geschäftsjahr 2023	Kategorie (E = ermöglichende Tätigkeit; T = Übergangstätigkeit)
		Betriebsausgaben ² (in Mio. €)	Anteil Betriebsausgaben, Geschäftsjahr 2024 %	Klimaschutz EL; N/EL	Anpassung an den Klimawandel EL; N/EL	Wasser und Meeresressourcen EL; N/EL	Kreislaufwirtschaft EL; N/EL	Umweltverschmutzung EL; N/EL	Biologische Vielfalt EL; N/EL	Klimaschutz J/N	Anpassung an den Klimawandel J/N	Wasser und Meeresressourcen J/N	Kreislaufwirtschaft J/N	Umweltverschmutzung J/N	Biologische Vielfalt J/N		Anteil taxonomiekonformer (A.1.) oder taxonomiefähiger (A.2.) Betriebsausgaben, Geschäftsjahr 2023 %	
Wirtschaftsaktivitäten																		
A.2 Taxonomiefähige, aber nicht ökologisch nachhaltige Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten)																		
Herstellung von CO ₂ -armen Verkehrstechnologien	CCM 3.3	38	0,5%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,4%	
Herstellung von energieeffizienten Gebäudeausrüstungen	CCM 3.5	170	2,3%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								2,6%	
Herstellung anderer CO ₂ -armer Technologien	CCM 3.6	27	0,4%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,3%	
Herstellung von Schienenfahrzeugkomponenten	CCM 3.19	4	0,1%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Herstellung, Installation und Überholung von elektrischen Hoch-, Mittel- und Niederspannungsbetriebsmitteln für die elektrische Übertragung und Verteilung, die einen wesentlichen Beitrag zum Klimaschutz leisten oder ermöglichen	CCM 3.20	568	7,6%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Schienenverkehrsinfrastruktur	CCM 6.14	18	0,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Infrastruktur für einen CO ₂ -armen Straßenverkehr und öffentlichen Verkehr	CCM 6.15	13	0,2%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Renovierung bestehender Gebäude	CCM 7.2/ (CE 3.2)	10	0,1%	EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL								0,2%	
Installation, Wartung und Reparatur von energieeffizienten Geräten	CCM 7.3	23	0,3%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,2%	
Installation, Wartung und Reparatur von Geräten für die Messung, Regelung und Steuerung der Gesamtenergieeffizienz von Gebäuden	CCM 7.5	1	0,0%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,0%	
Erwerb von und Eigentum an Gebäuden	CCM 7.7	29	0,4%	EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL								0,3%	
Herstellung von Elektro- und Elektronikgeräten	CE 1.2	2.122	28,3%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Renovierung bestehender Gebäude	(CCM 7.2)/ CE 3.2	–	0,0%	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL	N/EL									
Bereitstellung von datengesteuerten IT-/OT-Lösungen	CE 4.1	18	0,2%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Reparatur, Wiederaufarbeitung und Wiederaufbereitung	CE 5.1	54	0,7%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Verkauf von Ersatzteilen	CE 5.2	20	0,3%	N/EL	N/EL	N/EL	EL	N/EL	N/EL									
Betriebsausgaben taxonomiefähiger, aber nicht ökologisch nachhaltiger Tätigkeiten (nicht taxonomiekonforme Tätigkeiten) (A.2)		3.125	41,7%	29,0%	0,0%	0,0%	70,8%	0,2%	0,0%								4,2%	
A. Betriebsausgaben taxonomiefähiger Tätigkeiten (A1+A2)¹		5.543	74,0%	26,4%	0,0%	0,0%	73,5%	0,1%	0,0%								12,4%	
B. Nicht taxonomiefähige Tätigkeiten																		
Betriebsausgaben nicht taxonomiefähiger Tätigkeiten (B)		1.952	26,0%															
Gesamt A + B		7.495	100%															

Tabellen gemäß Fußnote (c) Umweltrechtsakt Anhang V³

Umsatzanteil/Gesamtumsatz		
	Taxonomiekonform pro Ziel	Taxonomiefähig pro Ziel
Klimaschutz (CCM)	17,2%	38,6%
Anpassung an den Klimawandel (CCA)	0,0%	0,0%
Wasser und Meeresressourcen (WTR)	0,0%	0,0%
Kreislaufwirtschaft (CE)	8,2%	29,0%
Umweltverschmutzung (PPC)	0,0%	0,5%
Biologische Vielfalt (BIO)	0,0%	0,0%

CapEx-Anteil/Gesamt-CapEx		
	Taxonomiekonform pro Ziel	Taxonomiefähig pro Ziel
Klimaschutz (CCM)	14,4%	49,8%
Anpassung an den Klimawandel (CCA)	0,0%	0,0%
Wasser und Meeresressourcen (WTR)	0,0%	0,0%
Kreislaufwirtschaft (CE)	3,8%	22,4%
Umweltverschmutzung (PPC)	0,0%	0,0%
Biologische Vielfalt (BIO)	0,0%	0,0%

OpEx-Anteil/Gesamt-OpEx		
	Taxonomiekonform pro Ziel	Taxonomiefähig pro Ziel
Klimaschutz (CCM)	7,4%	19,5%
Anpassung an den Klimawandel (CCA)	0,0%	0,0%
Wasser und Meeresressourcen (WTR)	0,0%	0,0%
Kreislaufwirtschaft (CE)	24,9%	54,4%
Umweltverschmutzung (PPC)	0,0%	0,1%
Biologische Vielfalt (BIO)	0,0%	0,0%

Tätigkeiten in den Bereichen Kernenergie und fossiles Gas

Zeile	Tätigkeiten im Bereich Kernenergie	
1.	Das Unternehmen ist im Bereich Erforschung, Entwicklung, Demonstration und Einsatz innovativer Stromerzeugungsanlagen, die bei minimalem Abfall aus dem Brennstoffkreislauf Energie aus Nuklearprozessen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
2.	Das Unternehmen ist im Bau und sicheren Betrieb neuer kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstoffherzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung mithilfe der besten verfügbaren Technologien tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
3.	Das Unternehmen ist im sicheren Betrieb bestehender kerntechnischer Anlagen zur Erzeugung von Strom oder Prozesswärme – auch für die Fernwärmeversorgung oder industrielle Prozesse wie die Wasserstoffherzeugung – sowie bei deren sicherheitstechnischer Verbesserung tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
Tätigkeiten im Bereich fossiles Gas		
4.	Das Unternehmen ist im Bau oder Betrieb von Anlagen zur Erzeugung von Strom aus fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
5.	Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Kraft-Wärme/Kälte-Kopplung mit fossilen gasförmigen Brennstoffen tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein
6.	Das Unternehmen ist im Bau, in der Modernisierung und im Betrieb von Anlagen für die Wärmegewinnung, die Wärme/Kälte aus fossilen gasförmigen Brennstoffen erzeugen, tätig, finanziert solche Tätigkeiten oder hält Risikopositionen im Zusammenhang mit diesen Tätigkeiten	Nein

¹ Wirtschaftstätigkeiten mit geringer Relevanz und einem Anteil von bis zu 0,1% Taxonomiefähigkeit im Geschäftsjahr werden in der Tabelle nicht angezeigt

² Wert könnte unter 0,5 Millionen € liegen und daher auf null gerundet sein

³ Kann sich auf >100% summieren, da alle relevanten Umweltziele in dieser Tabelle zu berücksichtigen sind

Codes in den Spalten der Kriterien für einen wesentlichen Beitrag:

J – Ja, taxonomiefähige und mit dem relevanten Umweltziel taxonomiekonforme Tätigkeit

N – Nein, taxonomiefähige, aber mit dem relevanten Umweltziel nicht taxonomiekonforme Tätigkeit

N/EL – „not eligible“, für das jeweilige Umweltziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit

Codes in den Spalten der Taxonomiefähigkeit:

EL – Für das jeweilige Ziel taxonomiefähige Tätigkeit

N/EL – Für das jeweilige Ziel nicht taxonomiefähige Tätigkeit

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 behördliche Entscheidungen, Einschätzungen oder Auflagen 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 www.siemens.com

Telefon + 49 (0) 89 7805 - 33443 (Media Relations)
+ 49 (0) 89 7805 - 32474 (Investor Relations)

Telefax + 49 (0) 89 7805 - 32475 (Investor Relations)

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

