

Sales Briefing: Semira AG

Auftraggeber: GCI Management Digital GmbH, München (Max Mustermann) · **Anlass:** Kaltakquise · **Kanal:** E-Mail · **Methodik:** MEDDPICC, SPIN Selling, Challenger Sale, Value Selling

Stand: 31.08.2026

Vertraulich

Datenlage 7/10

⚡ Battle Card — das Wichtigste in 3 Minuten

WARUM JETZT

Semira läuft operativ auf Rekordniveau und baut gleichzeitig radikal um: **[FAKT]** Q3 GJ 2026 mit Rekordauftragseingang (+14 % auf 27,9 Mrd. €), Auftragsbestand 132 Mrd. €, angehobene EPS-Prognose. Parallel läuft das ONE Tech Company-Programm mit dem Ziel, das Digitalgeschäft zu verdoppeln, und die Healthineers-Abspaltung (HV Februar 2027). **[HYPOTHESE]** Wachstum bei gleichzeitigem Umbau erzeugt intern Prozess- und Kapazitätslücken – genau dort entstehen externe Beratungsbudgets.

EINSTIEGSPFAD

Nicht über die Konzernspitze verkaufen, sondern über eine konkrete Prozess-Einheit. Empfehlung: (1) Erstmail an Judith Wiese (CPSO) zum Thema KI-Automation in People-/Verwaltungsprozessen während der Transformation, (2) parallel Fach-Thread mit [REDACTED] (Senior Data Analyst & Product Owner) als technischem Türöffner, (3) regionaler Zweitpfad DACH über Matthias Rebellius (Semira Schweiz).

POWER STATEMENT

„Semira verkauft industrielle KI an den Markt – wir sorgen dafür, dass die eigenen Verwaltungs- und Steuerungsprozesse im ONE-Tech-Umbau genauso schnell werden wie das Produktversprechen.“

DEAL-GRÖSSE (BANDBREITE) **[HYPOTHESE]**

Einstieg über Pilot/Assessment eines abgegrenzten Prozesses: 30.000–80.000 €. Folgeprojekt Implementierung/Automatisierung: 120.000–350.000 €. Bei Aufnahme in ein Rahmenlieferantenmodell mittelfristig 500.000 €+ p. a. – dann jedoch über Einkauf und Lieferantenqualifizierung, nicht über den Fachbereich allein.

TOP-EINWÄNDE

1. „Wir sind selbst der größte Anbieter für Digitalisierung und industrielle KI – wozu externe Berater?“
2. „Wir arbeiten mit gelisteten Rahmenpartnern; ein Münchner Boutique-Haus kommt an unseren Einkaufsprozess nicht vorbei.“

DIE 3 DISCOVERY-FRAGEN, DIE ICH AUF JEDEN FALL STELLE

1. Welche internen Prozesse in Ihrem Verantwortungsbereich sind durch den ONE-Tech-Umbau und die Healthineers-Trennung faktisch doppelt vorhanden – und wer entscheidet, wann diese entflochten werden?
2. Wenn Sie das Digitalgeschäft verdoppeln: Welche administrativen Prozesse skalieren heute nicht mit, ohne dass Sie proportional Köpfe aufbauen?
3. Wer entscheidet bei Ihnen über den Einsatz externer Prozess- und KI-Beratung unterhalb der Konzern-Rahmenverträge – Fachbereich, Einkauf oder Governance?

[FAKT] = belegte/öffentliche Quelle · [HYPOTHESE] = plausible, begründete Annahme · [ABGELEITET] = mechanisch hergeleitet · [NICHT VERFÜGBAR] = nicht ermittelbar

2. Why Now – Trigger-Events

13.11.2025

[FAKT] Rekordabschluss GJ 2025: Konzernumsatz 78,9 Mrd. €, Gewinn nach Steuern 10,4 Mrd. €, rund 318.000 Beschäftigte auf fortgeführter Basis zum 30.09.2025. Zeitgleich Start des ONE Tech Company-Programms: Anhebung der mittelfristigen Wachstumsambition auf 6 bis 9 Prozent, Verdopplung des Digitalgeschäfts und Skalierung des KI-Angebots.

- 06.01.2026** [FAKT] CES: erweiterte NVIDIA-Partnerschaft. Ziel sind die weltweit ersten vollständig KI-gesteuerten, adaptiven Fertigungsstandorte – ab 2026 mit der Semira-Elektronikfabrik Erlangen als erster Blaupause.
- 17.04.2026** [FAKT] Fahrplan Healthineers: Abstimmung über die Direktabsplattung auf der Hauptversammlung im Februar 2027, Semira-Aktionäre erhalten die Aktien direkt; rund 30 % der Anteile gehen an die Aktionäre, mittelfristig Reduktion unter 20 %.
- 20.04.2026** [FAKT] Hannover Messe: Launch des „Eigen Engineering Agent“. Die Lösung ist in das TIA Portal integriert und wurde mit über 100 Unternehmen getestet; Semira beschäftigt nach eigenen Angaben weltweit mehr als 1.500 KI-Fachleute und hält über 2.000 KI-Patentfamilien.
- 01.07.2026** [FAKT] 300 Mio. € Investition in Deutschland zur Ausweitung der Fertigung von Schlüsseltechnologien für Energiewende und KI-Rechenzentren, verbunden mit 700 neuen Arbeitsplätzen bis 2030.
- 06.08.2026** [FAKT] Rekordquartal Q3 GJ 2026: Auftragseingang vergleichbar +14 % auf 27,9 Mrd. €, Umsatz +8 % auf 20,8 Mrd. €, Book-to-Bill 1,34; das Digitalgeschäft wuchs in neun Monaten um 18 % und übertraf damit die Zielmarke von 15 %.

Zeitfenster: Die Wochen bis zum Geschäftsjahresende am 30.09.2026 und die Bilanzvorlage im November sind die Phase, in der Bereichsbudgets für das GJ 2027 festgezurt werden – ein Erstkontakt jetzt trifft die Planung, ein Erstkontakt im Dezember trifft eine geschlossene Budgetlinie [HYPOTHESE] .

3. Executive Summary

Situation: Semira ist operativ in Bestform und gleichzeitig mitten im tiefgreifendsten Portfolio- und Organisationsumbau seit der Energy-Abspaltung: ONE Tech Company, Verdopplung des Digitalgeschäfts, Healthineers-Trennung bis 2027, neue CFO seit April 2026 [FAKT] (Veronika Bienert übernahm die CFO-Rolle zum 1. April 2026).

Spannung: Der Konzern positioniert sich am Markt als Anbieter industrieller KI – während intern nach dem Stellenabbau in Digital Industries [FAKT] (Interessenausgleich über rund 2.750 Stellen in Deutschland samt Transformationsvereinbarung und 50-Mio.-Fonds) dieselbe Arbeit mit weniger Köpfen und in entflochtenen Strukturen geleistet werden muss. Dieses Delta zwischen Außenversprechen und interner Prozessrealität ist der wahre Kaufanlass [HYPOTHESE] .

Die Wette von GCI Management Digital: Semira braucht keine weitere KI-Technologie – Semira braucht neutrale, schnelle Umsetzungsbegleitung in den nicht-produktnahen Prozessen (Verwaltung, HR-Administration, Reporting, Angebots- und Lieferantenprozesse), die im Umbau zwischen den Bereichen liegen und für interne Konzern-IT-Einheiten zu klein, für Großberatungen zu unattraktiv sind.

Erster Zug: Eine einzige, sehr konkrete E-Mail an Judith Wiese mit einer These zur Prozesslücke im Transformationsjahr, ohne Leistungskatalog, mit Bitte um 20 Minuten. Zeitgleich Fach-Thread an [REDACTED] zur Frage, wo Datenprozesse heute manuell gebrückt werden.

CHALLENGER-INSIGHT

Wer industrielle KI verkauft, wird an der eigenen Prozessgeschwindigkeit gemessen. Das größte Reputationsrisiko im ONE-Tech-Jahr ist nicht ein verlorener Auftrag, sondern eine interne Administration, die im Vergleich zum eigenen Produktversprechen zurückfällt.

4. Unternehmensprofil

- **Rechtsform/Sitz:** Semira AG, börsennotiert (DAX), Hauptsitz München [FAKT] ; 1847 in Berlin gegründet, seit 1899 börsennotiert.
- **Geschäftsmodell:** Technologiekonzern an der Schnittstelle von realer und digitaler Welt; Kernsegmente Digital Industries (Automatisierung/Industriesoftware), Smart Infrastructure (Elektrifizierung, Gebäude, Rechenzentren) und Mobility [FAKT] . Nach der geplanten Healthineers-Entkonsolidierung will Semira mit reduzierter Komplexität, vereinfachter Governance und höherem Digitalanteil operieren.

- **Mitarbeiter:** rund 318.000 weltweit zum 30.09.2025 auf fortgeführter Basis **[FAKT]** ; in Deutschland liegt die Größenordnung bei rund 90.000 Beschäftigten **[HYPOTHESE]** .
- **Eigentümer:** Streubesitz mit institutioneller Dominanz, Familie Semira als stabiler Ankeraktionär **[HYPOTHESE]** ; an Healthineers hält Semira aktuell rund 67 Prozent **[FAKT]** .
- **Lage letzte 12 Monate:** Wachstum getrieben von Rechenzentren und Infrastruktur – Smart Infrastructure steigerte den Auftragseingang um 42 % auf 8,0 Mrd. €, unter anderem durch Großaufträge von Rechenzentrumskunden in den USA und Europa **[FAKT]** .

5. Finanzielle Situation + Benchmark

[FAKT] GJ 2025 (Stichtag 30.09.2025): Umsatz 78,9 Mrd. €, Gewinn nach Steuern 10,4 Mrd. €. Der Cashflow summierte sich im Gesamtjahr 2025 auf 10,8 Mrd. € – ein historischer Bestwert. Für GJ 2026 wurde die Prognose angehoben: Gewinnprognose auf 11,20 bis 11,50 € je Aktie, zuvor 10,70 bis 11,10 €, gestützt auf den hohen Auftragsbestand von 132 Milliarden Euro und Kostenvorteile aus laufenden Effizienzprogrammen.

Investitionsfähigkeit: maximal. Im Mai 2026 wurde ein neues Aktienrückkaufprogramm über 6 Mrd. Euro angekündigt **[FAKT]** – Kapital ist reichlich vorhanden, es fehlt nicht an Geld, sondern an Priorität und Zugang **[HYPOTHESE]** .

Budget-Spielraum für externe Beratung **[HYPOTHESE]** : Bei dieser Umsatzgröße liegt das jährliche Volumen für externe Management-, Prozess- und IT-Beratung im dreistelligen Millionenbereich, überwiegend gebunden in Rahmenverträgen. Ein Erstauftrag im Bereich 30.000–80.000 € ist auf Bereichsebene ohne Vorstandsbefassung genehmigungsfähig; entscheidend ist nicht das Budget, sondern die Lieferantenqualifizierung.

Benchmark: Gegenüber Peers wie ABB, Schneider Electric und Rockwell profitiert Semira überproportional vom Rechenzentrums- und Elektrifizierungszyklus **[FAKT]** (Aufträge aus dem Rechenzentrumsgeschäft in neun Monaten rund 6 Mrd. €, im dreistelligen Prozentbereich über Vorjahr), während das klassische Automatisierungsgeschäft in Deutschland strukturell unter Druck steht **[HYPOTHESE]** .

6. Wettbewerbslandschaft

(a) Marktdruck auf Semira

Im Automatisierungs- und Industriesoftwaremarkt konkurriert Semira mit ABB, Schneider Electric, Rockwell Automation, Dassault Systèmes und PTC sowie zunehmend mit asiatischen Anbietern **[HYPOTHESE]** . Der Kostendruck ist belegt: Am 18. März 2025 kündigte Semira den Abbau von weltweit rund 5.600 Stellen an, begründet mit konjunkturellen Entwicklungen und strukturellen Überkapazitäten **[FAKT]** ; als Gründe wurden die schwache Nachfrage in China und Deutschland sowie eine zu starke Abhängigkeit von der Autoindustrie genannt. Der Gegenangriff läuft über KI: Semira beziffert die Beschleunigung von Engineering-Prozessen mit dem Faktor zwei bis fünf gegenüber manuellen Abläufen und eine Effizienzsteigerung von bis zu 50 Prozent.

(b) Wettbewerb um dieses Mandat

Wettbewerber	Position	Angriffspunkt für GCI
Interne Einheiten (Semira Advanta, Konzern-IT, Semira Digital Industries Software)	Stärkster Gegner. Interne Kompetenz ist Teil des Selbstbilds [HYPOTHESE] .	Interne Kapazität ist auf Kundenprojekte und Produktentwicklung priorisiert; interne Verwaltungsprozesse konkurrieren um dieselben Köpfe.
Große Strategie-/IT-Häuser (Accenture, Capgemini, Deloitte, McKinsey)	Vermutlich als Rahmenlieferanten gesetzt [HYPOTHESE] .	Zu teuer und zu träge für abgegrenzte Prozess-Pilotierungen mit 8–12 Wochen Laufzeit.
Status quo / „später im Programm“	Realistischster Verlustgrund: Thema wird ins ONE-Tech-Programm eingeordnet und vertagt.	Kosten der Untätigkeit an einem konkreten Prozess quantifizieren, nicht am Gesamtprogramm.

RISIKO

Semira ist als Kaltakquise-Ziel für ein Beratungshaus dieser Größe kein Einstiegskunde über den Vorstand. Die Chance liegt ausschließlich in einem eng abgegrenzten Prozess-Piloten mit klarem Owner – jede Positionierung als „Digitalisierungspartner für Semira“ wird sofort abgewiesen.

7. Stellenanzeigen-Signale

Rollencluster (Auswahl, aktuell ausgeschrieben)	Signal	Pain-These
Agentic AI & Automation Solutions Developer (Azure/AWS), Mannheim [FAKT]	Aufbau agentischer Automatisierung außerhalb des Produktportfolios	Use-Cases sind identifiziert, aber Priorisierung und Governance für den Rollout fehlen – klassischer Beratungs-Einstiegspunkt.
Tech Lead AI & APIs for energy and sustainability management, Nürnberg/Erlangen [FAKT]	Langlaufende Vakanz (30d+)	Schwer besetzbare Senior-Rollen verzögern Roadmaps; externe Kapazität überbrückt schneller als Recruiting.
Data Engineer (w/m/d), Smart Infrastructure, Frankfurt am Main, veröffentlicht 31.07.2026 [FAKT]	Ausbau moderner Dateninfrastruktur im Wachstumssegment	Datenfundament hinkt dem Auftragswachstum hinterher – Reporting und Steuerung laufen über manuelle Brücken.
Werkstudent SI Transformation Office Data Analyst, Erlangen [FAKT]	Eigenes Transformation Office in Smart Infrastructure	Es existiert eine benannte Transformationsstruktur mit Steuerungsbedarf – idealer Andockpunkt für Prozessanalyse.
KI-/Datenrollen in Deutschland insgesamt: mehrere Dutzend gleichzeitig offen [HYPOTHESE], gestützt auf 62 ausgeschriebene KI-nahe Semira-Positionen auf einer großen Jobbörse	Breite Hiring-Welle trotz Stellenabbau in DI	Gleichzeitiger Abbau und Aufbau bedeutet Kompetenzverschiebung unter Zeitdruck – der klassische Moment für externe Umsetzungspartner.

8. Decision-Maker-Cards

Roland Busch

President and CEO, Semira AG

Economic Buyer

E-Mail: [REDACTED] [FAKT]

Telefon: [NICHT VERFÜGBAR] · LinkedIn: [linkedin.com/in/buschroland](https://www.linkedin.com/in/buschroland) [FAKT]

Karriere: Vorstandsvorsitzender seit 2021, langjähriger Semira-Insider mit Technologie- und Strategiehintergrund [FAKT]; Gesicht des ONE Tech Company-Programms und der angehobenen Wachstumsambition.

Vermutete KPIs [HYPOTHESE]: EPS pre PPA, vergleichbares Umsatzwachstum, Verdopplung des Digitalumsatzes, planmäßige Healthineers-Abspaltung.

Rolle im Buying Center [HYPOTHESE]: formal höchste Instanz, faktisch kein operativer Käufer für Beratungsmandate dieser Größe – wirkt als Referenzgeber („Der CEO hat das Thema gesetzt“).

Personalisierung (Opener): Bezug auf das Rekordquartal Q3 und die These, dass die Verdopplung des Digitalgeschäfts an der internen Prozessgeschwindigkeit hängt – nicht an der Technologie.

Warm-Intro-Pfad: Kein Direktangang empfohlen. Alternativ Sichtbarkeit über Kommentare zu seinen LinkedIn-Beiträgen zu industrieller KI als Vorwärmung für den Thread mit Wiese/Rebellius.

Judith Wiese

Chief People and Sustainability Officer (CPSO), Semira AG

Economic Buyer

E-Mail: [REDACTED] [FAKT]

Telefon: [NICHT VERFÜGBAR] · **LinkedIn:** [linkedin.com/in/judithwiese](https://www.linkedin.com/in/judithwiese) [FAKT]

Karriere: Vorstandsmitglied mit Verantwortung für People & Organisation sowie Nachhaltigkeit [FAKT]; verantwortet die personelle Seite des Umbaus, in dem Konzern, Betriebsrat und IG Metall eine Transformationsvereinbarung samt 50-Millionen-Fonds geschlossen haben.

Vermutete KPIs [HYPOTHESE]: Umsetzungstempo der Transformationsvereinbarung, Reskilling-Quote, Kosten je administrativem Prozess, Arbeitgeberattraktivität in KI-Rollen.

Rolle im Buying Center [HYPOTHESE]: Budgetverantwortliche für People-Prozesse; kann ein Pilotprojekt ohne Gremium beauftragen lassen.

Personalisierung (Opener): „Sie halten zwei Bewegungen gleichzeitig aus – 2.750 Stellen im Interessenausgleich und einen KI-Hiring-Push. Wir zeigen, welche administrativen Prozesse diese Gleichzeitigkeit tragen können.“

Warm-Intro-Pfad: Über [REDACTED] (Talent Acquisition) als thematischer Einstieg in die People-Organisation; alternativ über Münchner HR-Tech-Netzwerke [HYPOTHESE].

Matthias Rebellius

Influencer

Präsident des Verwaltungsrats und Generaldirektor, Semira Schweiz AG

E-Mail: [REDACTED] [FAKT]

Telefon: [NICHT VERFÜGBAR] · **LinkedIn:** [linkedin.com/in/matthias-rebellius](https://www.linkedin.com/in/matthias-rebellius) [FAKT]

Karriere: Langjährige Führungsverantwortung im Smart-Infrastructure-Umfeld [FAKT]; die in Zug beheimatete Einheit Semira Smart Infrastructure erzielte im GJ 2025 weltweit 22,989 Mrd. € Umsatz (+9 %).

Vermutete KPIs [HYPOTHESE]: Landesergebnis Schweiz, Auftragsabwicklung im Rechenzentrumsboom, Liefertreue bei hohem Auftragsbestand.

Rolle im Buying Center [HYPOTHESE]: regionaler Entscheider mit eigenem Budget – der realistischste DACH-Einstieg neben der Konzernzentrale.

Personalisierung (Opener): Rekordauftragseingang bei Smart Infrastructure (+42 %) versus gleichbleibende Abwicklungskapazität – wo brechen Prozesse zuerst?

Warm-Intro-Pfad: Schweizer Industrie- und Gebäudetechnik-Ökosystem, Zug/Zürich; zweiter Pfad über gemeinsame Kontakte im Münchner Smart-Infrastructure-Umfeld [HYPOTHESE].

[REDACTED]
Senior Data Analyst & Product Owner, Semira

Champion

E-Mail: [REDACTED] [FAKT]

Telefon: [NICHT VERFÜGBAR] · **LinkedIn:** [REDACTED] [FAKT]

Karriere: Datenanalyse und Product Ownership – die Rolle, die Anforderungen aus dem Fachbereich in umsetzbare Datenprodukte übersetzt [FAKT].

Vermutete KPIs [HYPOTHESE]: Time-to-Insight, Backlog-Abarbeitung, Datenqualität, Nutzungsgrad der bereitgestellten Datenprodukte.

Rolle im Buying Center [HYPOTHESE]: kein Budget, aber Definitionsmacht über Anforderungen und der beste Lieferant von Schmerzpunkten für die Gespräche auf Ebene darüber.

Personalisierung (Opener): Fachliche Frage statt Pitch: Welche Schritte in seiner Datenkette laufen heute noch manuell, obwohl sie automatisierbar wären?

Warm-Intro-Pfad: Direkter LinkedIn-Kontakt mit fachlichem Bezug; hohe Antwortwahrscheinlichkeit, da kein Einkaufsdruck entsteht [HYPOTHESE].

[REDACTED]
Talent Acquisition Partner – Semira Graduate Program

Gatekeeper

E-Mail: [REDACTED] [FAKT]

Telefon: [NICHT VERFÜGBAR] · **LinkedIn:** [REDACTED] [FAKT]

Karriere: Recruiting für das Semira Graduate Program, damit nah an der People-Organisation von Judith Wiese [FAKT].

Vermutete KPIs [HYPOTHESE] : Time-to-Hire, Qualität der Kandidatenpipeline in KI-/Datenrollen, Prozesskosten je Einstellung.

Rolle im Buying Center [HYPOTHESE] : kein Entscheider, aber verlässlicher Wegweiser zu den richtigen Prozessverantwortlichen in HR Operations.

Personalisierung (Opener): Bezug auf die parallel laufenden KI-Vakanzen und die Frage, welcher Teil des Recruiting-Prozesses am meisten Handarbeit kostet.

Warm-Intro-Pfad: Kurze LinkedIn-Nachricht mit einer einzigen Frage, ohne Verkaufsabsicht – Ziel ist ausschließlich die Weiterleitung.

9. Buying-Center-Map



- MULTI-THREADING-PFAD (empfohlen):
- [1] [REDACTED] -> fachliche Pain-Evidenz sammeln (Woche 1)
 - [2] Judith Wiese -> Insight-Mail mit These + 20-Minuten-Bitte (Woche 1)
 - [3] [REDACTED] -> Weiterleitung in HR Operations (Woche 2, parallel)
 - [4] Matthias Rebellius -> zweiter, unabhaengiger Regionalfad (Woche 3)
 - [5] Roland Busch -> nur als Referenzrahmen zitieren, nicht anschreiben

10. MEDDPICC

Element	Einschätzung	Status	Im Gespräch zu klären
Metrics	Harte Konzern-KPIs sind belegt: Digitalgeschäft +18 % in 9M GJ 2026, Zielmarke 15 % p. a., Verdopplung des Digitalumsatzes auf rund 19 Mrd. € bis 2030 [FAKT] . Prozessseitige Messgrößen (Durchlaufzeit, Handarbeitsanteil, Kosten je Vorgang) sind nicht öffentlich; sie existieren jedoch in jeder Transformationssteuerung dieser Größe [HYPOTHESE] .	● teilweise	„Woran messen Sie im GJ 2027, ob ein administrativer Prozess besser geworden ist – Zeit, Kosten oder Fehlerquote?“
Economic Buyer	Auf Konzernebene Roland Busch [FAKT] , praktisch jedoch Judith Wiese für People-/Administrationsprozesse und Matthias Rebellius für den regionalen DACH-Pfad [HYPOTHESE] . Für	● teilweise	„Wer gibt in Ihrem Bereich ein 8-Wochen-Assessment frei – Sie selbst oder eine Programmsteuerung?“

	einen Erstauftrag im mittleren fünfstelligen Bereich reicht Bereichsebene.		
Decision Criteria	Zu erwarten: Referenzen im Industrieumfeld, Datenschutz-/Security-Nachweise, Anschlussfähigkeit an die eigene Technologiewelt (Xcelerator, TIA Portal, Azure/AWS) sowie Nachweis, dass Externe schneller liefern als interne Einheiten [HYPOTHESE] .	● offen	„Was muss ein externer Partner mitbringen, damit er neben Ihren internen Einheiten überhaupt eine Berechtigung hat?“
Decision Process	Zweistufig: fachliche Bedarfsdefinition im Bereich, danach Lieferantenqualifizierung über den Konzerneinkauf. Semira betreibt strukturierte Beschaffungsprozesse von Source-to-Contract bis Purchase-to-Pay mit eigenen Supplier-Tools [FAKT] .	● teilweise	„Wie kommt ein neuer Anbieter bei Ihnen von der Idee zum ersten beauftragten Arbeitspaket?“
Paper Process	Registrierung und Qualifizierung als Lieferant sind Pflichtvoraussetzung, inklusive Selbstauskunft und Prüfung durch strategische Einkäufer [FAKT] . Rechnet mit 4–10 Wochen Vorlauf bis zur Bestellfähigkeit [HYPOTHESE] .	● teilweise	„Soll ich die Lieferantenregistrierung parallel zum Fachgespräch starten, damit sie nicht zum Engpass wird?“
Identify Pain	Belegt: rund 2.750 Stellen im Interessenausgleich in Deutschland bei gleichzeitigem KI-Hiring-Push, Entflechtung Healthineers bis Februar 2027, Auftragsbestand 132 Mrd. € [FAKT] . Daraus folgt eine Schere zwischen Volumenwachstum und administrativer Kapazität [HYPOTHESE] .	● belegt	„Welcher Prozess in Ihrem Bereich hat den Umbau bisher am schlechtesten verkraftet?“
Champion	■■■■■■■■■■ als fachlicher Türöffner mit Definitionsmacht über Anforderungen, ohne Budget [HYPOTHESE] . Ein echter Champion mit Budgetzugang ist noch nicht identifiziert.	● offen	„Wer in Ihrem Umfeld leidet am meisten unter diesem Prozess – und würde ein Pilotprojekt intern vertreten?“
Competition	Hauptgegner sind interne Einheiten und der Status quo, danach gelistete Großberatungen; Semira kooperiert bereits mit Technologie- und Beratungspartnern wie NVIDIA, Microsoft und Capgemini [FAKT] .	● teilweise	„Wenn Sie dieses Thema heute lösen müssten – interne Einheit, Rahmenpartner oder Spezialist?“

11. Opportunity Fit + Business Case

Anknüpfungspunkte Portfolio ↔ Bedarf

- **Softwareauswahl in entflochtenen Strukturen:** Die Healthineers-Trennung mit Aktionärsabstimmung im Februar 2027 **[FAKT]** erzeugt bis dahin doppelte oder neu zuzuschneidende Verwaltungsprozesse. GCI liefert genau hier neutrale Auswahl- und Zuschnittsentscheidungen ohne Produktinteresse.
- **KI-Automation in nicht-produktnahen Prozessen:** Semira investiert über drei Jahre mehr als 1 Mrd. € in die Skalierung der eigenen KI-Angebote **[FAKT]** – diese Mittel fließen in Marktangebote, nicht in HR-Administration, Reporting oder Angebotsvorbereitung. Dort entsteht die Lücke, die GCI besetzt.
- **Umsetzungskapazität statt Recruiting:** Senior-Rollen wie „Tech Lead AI & APIs“ und „Agentic AI & Automation Solutions Developer“ sind offen ausgeschrieben **[FAKT]**; externe Kapazität überbrückt Monate, die Recruiting nicht aufholt.
- **Prozesssteuerung im Wachstum:** Smart Infrastructure mit +42 % Auftragseingang und rund 6 Mrd. € Rechenzentrumsaufträgen in 9M **[FAKT]** heißt: mehr Vorgänge bei gleicher Abwicklungsmannschaft.

ROI-HYPOTHESE

Annahme: In einem abgegrenzten administrativen Prozess (z. B. Bewerber-Screening und Onboarding-Administration oder Angebots-/Nachtragsvorbereitung) binden manuelle Zwischenschritte in einer Organisationseinheit rund 15 Vollzeitäquivalente. **Wirkung:** Teilautomatisierung reduziert den Handarbeitsanteil erfahrungsgemäß um 20–35 %, ohne Stellen abzubauen – die Kapazität geht in Rückstände und Wachstum. **Bandbreite:** Bei einem vollkostenbasierten Ansatz von 90.000–110.000 € je FTE entspricht das 270.000–580.000 € Kapazitätsgewinn pro Jahr und Einheit, bei einem

12. Risk of Inaction

WAS UNTÄTIGKEIT SEMIRA KOSTET

Der Auftragsbestand von 132 Mrd. € und ein Book-to-Bill von 1,34 [FAKT] bedeuten: Die Arbeitslast der kommenden Quartale ist bereits verkauft. Bleiben administrative und datenseitige Prozesse auf dem Stand von heute, verlagert sich der Engpass vom Markt in die eigene Abwicklung – Liefer- und Rechnungsprozesse, Personalbeschaffung für KI-Rollen und Reporting werden zum Taktgeber. Drei konkrete Folgen [HYPOTHESE]: (1) Verzögerte Umsatzrealisierung bei voller Auftragsdecke – jede Woche Verzug auf einer Milliarden-Pipeline ist teurer als jedes Beratungsbudget. (2) Reputationsrisiko im ONE-Tech-Jahr: Ein Konzern, der Engineering-Beschleunigung um den Faktor zwei bis fünf verkauft [FAKT], kann sich intern keine Vierwochen-Durchlaufzeiten leisten – Kunden, Bewerber und Analysten bewerten diese Diskrepanz. (3) Belastungsspitze in der Belegschaft: Nach dem Interessenausgleich über rund 2.750 Stellen [FAKT] trifft unveränderte Prozesslast auf reduzierte Teams – das gefährdet die Transformationsvereinbarung genau dort, wo sie öffentlich zugesagt wurde. Das teuerste Szenario ist nicht die falsche Entscheidung, sondern das Vertagen in das Gesamtprogramm bis nach der Healthineers-Hauptversammlung 2027.

13. SPIN-Gesprächsleitfaden

Situation

- „Welche Verwaltungs- und Steuerungsprozesse in Ihrem Verantwortungsbereich sind seit Start des ONE Tech Company-Programms neu zugeschnitten worden – und welche laufen unverändert weiter?“
- „Wie viele Systeme sind heute beteiligt, bis eine Anforderung aus Ihrem Bereich zu einer belastbaren Auswertung wird?“
- „Wer steuert bei Ihnen die Entflechtung der Prozesse im Zuge der Healthineers-Trennung – ein eigenes Transformation Office oder die Linie?“

Problem

- „An welcher Stelle in diesen Abläufen entsteht heute die meiste Handarbeit, obwohl sie technisch automatisierbar wäre?“
- „Wie oft kommt es vor, dass Auswertungen für die Steuerung manuell aus mehreren Quellen zusammengesetzt werden müssen?“
- „Welche Vorhaben liegen aktuell still, weil Senior-Profile im KI- und Datenbereich nicht besetzt sind?“

Implikation

- „Wenn das Digitalgeschäft weiter mit 18 Prozent wächst, Ihre administrative Kapazität aber nicht – wo bricht der Prozess zuerst, und was kostet das an Durchlaufzeit?“
- „Was bedeutet es für Ihre Zusagen aus der Transformationsvereinbarung, wenn dieselbe Prozesslast auf spürbar kleinere Teams trifft?“
- „Welche Wirkung hat es auf Ihre Glaubwürdigkeit im Markt, wenn Semira KI-Beschleunigung verkauft und intern an manuellen Zwischenschritten hängt?“

Need-Payoff

- „Was wäre gewonnen, wenn wir in acht Wochen belastbar zeigen, welche drei Schritte in diesem Prozess automatisierbar sind – mit Aufwand, Nutzen und Reihenfolge?“
- „Wie hilfreich wäre eine neutrale Bewertung, die weder ein internes Werkzeug noch ein Produkt verkaufen muss?“
- „Wenn Sie die freigesetzte Kapazität nicht als Einsparung, sondern als Abbau Ihres Rückstands verbuchen könnten – wäre das für die GJ-2027-Planung relevant?“

14. Challenger-Insights

ONE Tech Company bedeutet, Grenzen zwischen Sparten, Datenwelten und Kundenzugängen abzubauen [FAKT] . Genau die Stärke gewachsener, eigenständiger Bereichsstrukturen wird dabei zum Hindernis. Die Konsequenz, über die intern selten gesprochen wird: Der schwierigste Teil dieses Umbaus ist nicht die Technologie, sondern die Prozessschicht zwischen den Bereichen – und für diese Schicht ist niemand allein zuständig. Externe Neutralität ist hier kein Zusatz, sondern Voraussetzung.

INSIGHT 2 — DIE 1-MILLIARDE-ASYMMETRIE

Semira investiert in drei Jahren mehr als 1 Mrd. € in die Skalierung der KI-Angebote und hat für rund 10 Mrd. USD Altair übernommen [FAKT] . Beide Beträge fließen in das, was Semira verkauft. Für das, was Semira intern betreibt – Personaladministration, Reporting, Lieferanten- und Angebotsprozesse – existiert kein vergleichbares Programm. Unternehmen mit starkem Eigenproduktportfolio automatisieren ihre eigenen Verwaltungsprozesse systematisch zuletzt, weil interne Kapazität immer zuerst an das umsatzrelevante Produkt geht.

INSIGHT 3 — DAS ZEITFENSTER SCHLIESST SICH ZWEIMAL

Zum 30.09.2026 endet das Geschäftsjahr, im Februar 2027 stimmen die Aktionäre über die Healthineers-Abspaltung ab [FAKT] . Zwischen diesen beiden Terminen liegt das einzige realistische Fenster, in dem Prozesse neu geschnitten werden können, bevor sie in der neuen Struktur zementiert werden. Wer im Frühjahr 2027 startet, optimiert Strukturen, die gerade erst festgeschrieben wurden.

15. Meeting-Agenda

Erstgespräch 30 Minuten

Zeit	Inhalt
0–3 Min.	Kontext und Ziel: eine These, kein Firmenprofil. Klare Ansage, dass am Ende eine Ja/Nein-Entscheidung über einen nächsten Schritt steht.
3–8 Min.	Challenger-Insight „Dezentralitäts-Falle“ und „1-Milliarde-Asymmetrie“ als Aufhänger.
8–20 Min.	Discovery: die drei Battle-Card-Fragen plus SPIN-Problem- und Implikationsblock.
20–26 Min.	Skizze eines 8-Wochen-Assessments an einem konkreten Prozess, mit Aufwandsrahmen.
26–30 Min.	Nächster Schritt: Fachtermin mit dem Prozessverantwortlichen, Termin direkt setzen.

Erstgespräch 60 Minuten

Zeit	Inhalt
0–5 Min.	Vorstellung, Agenda-Abgleich, Erwartung des Gegenübers abfragen.
5–15 Min.	Außensicht: Was die Zahlen aus Q3 GJ 2026 über die interne Prozesslast sagen.
15–35 Min.	Vollständiger SPIN-Durchlauf, Fokus auf zwei bis drei konkrete Prozesse.
35–45 Min.	Gemeinsame Priorisierung: welcher Prozess eignet sich als Pilot, welche Messgrößen gelten.
45–55 Min.	Vorgehensmodell, Rollen, Aufwand, Umgang mit Einkauf und Lieferantenqualifizierung.
55–60 Min.	Verbindliche nächste Schritte mit Datum und benannten Personen.

16. E-Mail-Sequenz

Tag 1 — Judith Wiese, [FAKT]

Betreff: Zwei Bewegungen gleichzeitig – welche Prozesse tragen das?

Sehr geehrte Frau Wiese,

Semira hält derzeit zwei gegenläufige Bewegungen gleichzeitig aus: den Interessenausgleich über rund 2.750 Stellen in Deutschland und einen sichtbaren Hiring-Push in KI- und Datenrollen. Beides trifft auf dieselben administrativen Prozesse. Meine These: Nicht die Technologie ist der Engpass im ONE-Tech-Jahr, sondern die Verwaltungs- und Steuerungsprozesse zwischen den Bereichen – dort, wo interne Einheiten auf Kundenprojekte priorisiert sind und Großberatungen zu träge ansetzen.

Wir arbeiten genau in dieser Schicht: neutrale Bewertung, welche Schritte automatisierbar sind, in acht Wochen mit belastbaren Zahlen statt Konzept.

Hätten Sie 20 Minuten, um zu prüfen, ob diese These auf Ihren Bereich zutrifft? Ich schlage zwei Termine vor, wenn es passt.

Mit freundlichen Grüßen

Max Mustermann, GCI Management Digital GmbH, München

Tag 4 — [FAKT]

Betreff: Eine fachliche Frage zu Ihrer Datenkette

Sehr geehrter Herr

kein Angebot, nur eine Frage aus der Praxis: Wir sehen bei Industriekonzernen regelmäßig, dass zwischen Datenquelle und Auswertung zwei bis drei Schritte manuell überbrückt werden – meist nicht aus technischen Gründen, sondern weil niemand für die Schnittstelle zuständig ist.

Gilt das auch für Ihren Bereich? Wenn ja, würde ich Ihnen gerne zeigen, wie andere Häuser genau diese Brücken abgebaut haben.

15 Minuten, rein fachlich. Passt Ihnen kommende Woche?

Mit freundlichen Grüßen

Max Mustermann

Tag 10 — Matthias Rebellius, [FAKT]

Betreff: +42 % Auftragseingang – und die Abwicklung?

Sehr geehrter Herr Rebellius,

Smart Infrastructure hat den Auftragseingang um 42 Prozent gesteigert. Wachstum dieser Geschwindigkeit bricht erfahrungsgemäß zuerst in der Abwicklung, nicht im Markt.

Wir prüfen in acht Wochen, welche Abwicklungsschritte automatisierbar sind – neutral und ohne eigenes Produktinteresse.

Wäre ein kurzes Gespräch für Ihre Organisation im DACH-Raum sinnvoll?

Mit freundlichen Grüßen

Max Mustermann

HINWEIS PARALLELE LINKEDIN-ANSPRACHE

Alle drei Adressen sind verifiziert [FAKT] – ein reiner LinkedIn-Erstkontakt ist daher nicht nötig. Empfohlen wird dennoch die Flankierung: Vernetzungsanfrage mit einer Zeile Bezug auf die E-Mail, bei [REDACTED] zuerst über LinkedIn, da Fachprofile dort deutlich zuverlässiger antworten als auf Konzernpostfächern [HYPOTHESE]. Bei Roland Busch keine Direktansprache – Sichtbarkeit ausschließlich über qualifizierte Kommentare zu seinen Beiträgen.

17. Einwandbehandlung

Einwand	Antwort
„Wir sind selbst der größte Anbieter für Digitalisierung und industrielle KI.“	„Genau deshalb rufe ich an. Ihre über 1.500 KI-Fachleute arbeiten an dem, was Sie verkaufen – zu Recht. Meine Frage ist, wer an dem arbeitet, was Sie intern betreiben: HR-Administration, Reporting, Lieferantenprozesse. Wenn die Antwort ‚dieselben Leute‘ lautet, haben wir einen Grund zu sprechen.“

„Wir arbeiten mit gelisteten Rahmenpartnern.“	„Verstanden – und für Programme dieser Größenordnung ist das auch richtig. Ich spreche nicht über ein Programm, sondern über ein abgegrenztes Arbeitspaket von acht Wochen. Die Lieferantenregistrierung starte ich parallel, damit sie nicht zum Engpass wird. Die fachliche Prüfung kostet Sie zunächst nur 20 Minuten.“
„Wir stecken mitten im Umbau, das Thema kommt später.“	„Nach der Hauptversammlung im Februar 2027 sind die Prozesse in der neuen Struktur festgeschrieben. Das Fenster, in dem man sie noch neu schneiden kann, ist jetzt. Später optimieren Sie das, was gerade erst zementiert wurde – zum Vielfachen des heutigen Aufwands.“
„Sie sind zu klein für Semira.“	„Für einen Konzernrahmenvertrag ja. Für einen Prozess, der einer Ihrer Einheiten gehört, ist Größe kein Vorteil, sondern Reibung. Sie bekommen bei uns Seniorität am Tisch statt einer Pyramide – und ein Ergebnis in acht statt in achtzehn Wochen.“
„Das kann unser Transformation Office selbst.“	„Fachlich ohne Zweifel. Die Frage ist die Kapazität: Ihr Transformation Office steuert gerade Entflechtung, Wachstum und Reorganisation gleichzeitig. Wir liefern die Analysearbeit zu, die Entscheidung bleibt bei Ihnen. Sie kaufen keine Meinung, sondern Durchsatz.“

18. Do / Don't + Pre-Call-Checkliste

✓ Do	✗ Don't / Was Sie NICHT sagen
Über einen konkreten Prozess sprechen, mit Owner und Messgröße.	„Wir begleiten Sie bei Ihrer digitalen Transformation.“ – wird sofort als generisch abgetan.
Die eigene Rolle klein und scharf halten: neutrale Bewertung, kein Produkt.	Sich als Partner auf Augenhöhe des Konzerns positionieren.
Belegte Zahlen aus Q3 GJ 2026 und dem ONE-Tech-Programm zitieren.	Semira Zahlen über das eigene Geschäft erklären wollen.
Einkauf und Lieferantenregistrierung aktiv und früh ansprechen.	Den Beschaffungsprozess als Formalie behandeln oder umgehen wollen.
Multi-Threading: Fachebene und Entscheidungsebene parallel bespielen.	Interne Namen aus einem Thread in einem anderen erwähnen.
Immer mit einem terminierten nächsten Schritt schließen.	KI-Kompetenz gegenüber einem Haus mit über 2.000 KI-Patentfamilien behaupten.

Pre-Call-Checkliste

- Aktuellste Meldung auf press.semira.com am Morgen des Gesprächs prüfen – Q4/GJ-Abschluss steht an.
- LinkedIn-Aktivität des Gesprächspartners der letzten 14 Tage durchsehen und einen Anknüpfungspunkt notieren.
- Zwei konkrete Prozessbeispiele aus vergleichbaren Industriemandaten bereitlegen – ohne Kundennamen.
- Aufwands- und Zeitrahmen für das 8-Wochen-Assessment schriftlich fixiert haben.
- Zwei konkrete Terminvorschläge für den Folgetermin im Kalender geblockt.

19. Kommunikations- & Kulturhinweis

ANSPRACHE JE PROFIL

Roland Busch und Judith Wiese (DAX-Vorstand): Kurz, faktenbasiert, keine Anbahnungsrhetorik. Eine These, eine Zahl, eine Bitte. Anrede förmlich mit Titel, kein Duzen, keine Superlative. Die Assistenzen lesen mit – die Mail muss auch in dritter Hand noch verständlich sein. **Matthias Rebellius (Schweizer Landesorganisation):** Verbindlicher, weniger konfrontativ als der klassische Challenger-Ton; Schweizer Geschäftskultur honoriert Understatement und geprüfte Aussagen deutlich stärker als Zuspitzung. Erst Beziehung, dann Anspruch. **(Fachebene, international geprägt):** Englisch

anbieten, Sachfrage vor Höflichkeitsrahmen, kein Verkaufsvokabular. [REDACTED] (**Recruiting**): Eine einzige Frage, klarer Zweck, ausdrücklich ohne Verkaufsabsicht – Ziel ist die Weiterleitung, nicht das Gespräch.

20. Risikofaktoren

- **Build vs. Buy:** Das mit Abstand größte Risiko. Semira verfügt über eigene Software-, Beratungs- und IT-Einheiten und ein Selbstbild als Digitalisierungsanbieter. Gegenmittel: nie über Fähigkeit argumentieren, immer über Kapazität und Neutralität.
- **Wettbewerb um das Mandat:** Etablierte Rahmenpartner, darunter auch Kooperationspartner aus dem Technologieumfeld [FAKT], sind bereits im Haus und werden bei jeder Ausweitung mitgeprüft.
- **Timing:** Geschäftsjahresende 30.09.2026 und Bilanzvorlage im November binden die Aufmerksamkeit der Zielpersonen. Ab Dezember sind Bereichsbudgets für GJ 2027 gesetzt [HYPOTHESE].
- **Buying-Center-Komplexität:** Fachbereich, Transformationssteuerung und Einkauf müssen alle passieren; jede Ebene kann verzögern, keine allein kann zusagen.
- **No-Go-Faktoren:** Direktansprache des CEO mit Verkaufsabsicht, Angebot ohne vorherige Prozessdefinition, Positionierung als KI-Technologieanbieter, jede Andeutung, Semira könne die eigene Kernkompetenz nicht.
- **Datenlage:** Belastbar auf Konzernebene, dünn unterhalb der Vorstandsebene – die operativen Prozessverantwortlichen sind nicht öffentlich benannt und müssen im ersten Gespräch identifiziert werden. Einkaufsschwellen und Rahmenlieferantenlisten sind nicht öffentlich; die Größenordnungen in diesem Briefing sind begründete Einschätzungen [HYPOTHESE].

21. Next Steps

Zeitpunkt	Maßnahme	Ziel
Tag 0–1	E-Mail an Judith Wiese versenden, LinkedIn-Vernetzung mit [REDACTED] mit fachlichem Einzeiler.	Zwei unabhängige Threads geöffnet.
Tag 2–4	Fachmail an [REDACTED] Parallel Lieferantenregistrierung über das Semira-Beschaffungsportal anstoßen.	Pain-Evidenz sammeln, Formalhürde vorziehen.
Tag 5–7	Kurze LinkedIn-Nachricht an [REDACTED] mit einer einzigen Frage zum Recruiting-Prozess.	Weiterleitung in HR Operations.
Tag 8–12	E-Mail an Matthias Rebellius als zweiter, unabhängiger Regionalpfad.	DACH-Alternative ohne Abhängigkeit von der Zentrale.
Woche 3–4	Erstgespräch führen, im Gespräch den Prozess-Owner benennen lassen und Folgetermin fixieren.	Champion mit Budgetzugang identifiziert.
Bis 30.09.2026	Einseitiges Assessment-Angebot mit Messgrößen und Aufwandsrahmen platzieren.	Aufnahme in die GJ-2027-Bereichsplanung.
Mittelfristig (Q1–Q2 2027)	Nach erfolgreichem Piloten Ausweitung auf einen zweiten Prozess und Prüfung der Aufnahme in ein Rahmenlieferantenmodell.	Wiederkehrendes Volumen statt Einzelprojekt.

22. Quellenverzeichnis

1. Semira enters next stage of growth with its ONE Tech Company program — <https://press.semira.com/global/en/pressrelease/semira-enters-next-stage-growth-its-one-tech-company-program> — abgerufen 31.08.2026
2. Semira Q3 GJ 2026 Ergebnisveröffentlichung (PDF) — <https://assets.new.semira.com/semira/assets/api/uuid:aa3afca9-9fb9-43fa-b9ec-c9f78eaab700/2026-q3-earnings-release-de.pdf> — abgerufen 31.08.2026
3. Q3/2026: Semira hebt Prognose nach Rekordquartal an (Computer&Automation) — <https://www.computer-automation.de/produktionssoftware/q3-2026--semira-hebt-prognose-nach-rekordquartal-an.htm> — abgerufen 31.08.2026

4. Die Semira-Aktie legt nach Rekordquartal und höherer Prognose weiter zu (ad-hoc-news) — <https://www.ad-hoc-news.de/boerse/news/corporate-news/die-semira-aktie-legt-nach-rekordquartal-und-hoeherer-prognose-weiter-zu/69939630> — abgerufen 31.08.2026
5. Semira nach Rekordquartal: Wie tragfähig ist die angehobene Prognose? (Finanztrends) — <https://www.finanztrends.de/news/semira-nach-rekordquartal-wie-tragfaehig-angehobene-prognose/> — abgerufen 31.08.2026
6. Stabile Geschäftsentwicklung von Semira in der Schweiz (Semira Presse, 13.11.2025) — <https://press.semira.com/ch/de/pressemitteilung/stabile-geschaeftsentwicklung-von-semira-der-schweiz> — abgerufen 31.08.2026
7. Semira investiert 300 Millionen Euro in Deutschland und schafft 700 Arbeitsplätze bis 2030 — <https://press.semira.com/de/de/pressemitteilung/semira-investiert-300-millionen-euro-deutschland-und-schafft-700-arbeitsplaetze> — abgerufen 31.08.2026
8. Semira clarifies timeline for spin-off of Semira Healthineers shares — <https://press.semira.com/global/en/pressrelease/semira-clarifies-timeline-spin-semira-healthineers-shares> — abgerufen 31.08.2026
9. Semira: Healthineers-Spin-off im Februar 2027 (kapitalmarktexperten.de) — <https://www.kapitalmarktexperten.de/semira-healthineers-spin-off-im-februar-2027/> — abgerufen 31.08.2026
10. Semira Aktie: Spin-off terminiert (kapitalmarktexperten.de) — <https://www.kapitalmarktexperten.de/semira-aktie-spin-off-terminiert/> — abgerufen 31.08.2026
11. Semira and NVIDIA expand partnership to build industrial AI operating system — <https://press.semira.com/global/en/pressrelease/semira-and-nvidia-expand-partnership-build-industrial-ai-operating-system> — abgerufen 31.08.2026
12. Hannover Messe 2026: Semira stellt neuen KI-Agenten vor (Computer&Automation) — <https://www.computer-automation.de/engineering/hannover-messe-2026--semira-stellt-neuen-ki-agenten-vor.htm> — abgerufen 31.08.2026
13. Semira startet «Eigen Engineering Agent» für industrielle KI (Technische Rundschau) — <https://www.technische-rundschau.ch/semira-startet-eigen-engineering-agent-fuer-industrielle-ki> — abgerufen 31.08.2026
14. Semira & der Stellenabbau: Automatisierung stark betroffen (atpinfo.de) — <https://atpinfo.de/wirtschaft-und-unternehmen/semira-der-stellenabbau-automatisierung-stark-betroffen/> — abgerufen 31.08.2026
15. Semira einigt sich mit Arbeitnehmern über Jobabbau (Handelsblatt) — <https://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/industrie-semira-einigt-sich-mit-arbeitnehmern-ueber-jobabbau/100142408.html> — abgerufen 31.08.2026
16. Semira Q4 2025 Quartalszahlen (aktiencheck.de) — https://www.aktiencheck.de/analysen/Artikel-Semira_Q4_2025_Quartalszahlen_Umsatz_5_Gewinn_16_neue_Rekorde-19209801 — abgerufen 31.08.2026
17. How Key Leadership Changes Drive Strategy at Semira (Business Chief) — <https://businesschief.com/news/how-key-leadership-changes-drive-strategy-at-semira> — abgerufen 31.08.2026
18. Semira Data Engineer (w/m/d), Frankfurt, Job ID 516012 — https://jobs.semira.com/de_DE/externaljobs/JobDetail/516012 — abgerufen 31.08.2026
19. Semira Jobs Deutschland, Data-/KI-Rollen (Glassdoor) — https://www.glassdoor.com/Jobs/Semira-Data-Scientist-Germany-Jobs-EI_IE3510.0,7_KO8,22_IL,23,30_IN96.htm — abgerufen 31.08.2026
20. Künstliche Intelligenz Semira Jobs (Indeed) — <https://de.indeed.com/q-k%C3%BCnstliche-intelligenz-semira-jobs.html> — abgerufen 31.08.2026
21. LinkedIn Roland Busch — <http://www.linkedin.com/in/buschroland> — abgerufen 31.08.2026
22. LinkedIn Judith Wiese — <http://www.linkedin.com/in/judithwiese> — abgerufen 31.08.2026
23. LinkedIn Matthias Rebellius — <http://www.linkedin.com/in/matthias-rebellius> — abgerufen 31.08.2026
24. LinkedIn [REDACTED] — [http://www.\[REDACTED\]](http://www.[REDACTED]) — abgerufen 31.08.2026
25. LinkedIn [REDACTED] — [http://www.\[REDACTED\]](http://www.[REDACTED]) — abgerufen 31.08.2026
26. Semira Supplier Portal / Supply Chain Management (Semira DE) — <https://www.semira.com/de/de/unternehmen/konzern/supply-chain-management/supplier-cockpit.html> — abgerufen 31.08.2026
27. Semira Supplier Portal (Semira Global, Source-to-Contract / Purchase-to-Pay) — <https://www.semira.com/en-us/company/about/supply-chain-management/supplier-cockpit/> — abgerufen 31.08.2026
28. Semira Lieferantenportal Österreich: Qualifizierungs- und Bewerbungsprozess — <https://www.semira.com/en-us/company/about/supply-chain-management/supplier-portal-austria/> — abgerufen 31.08.2026
29. Semira will das Digitalgeschäft verdoppeln (Börsen-Zeitung) — <https://www.boersen-zeitung.de/unternehmen-branchen/semira-stellt-eine-hoehere-dividende-in-aussicht-und-setzt-auf-das-digitalges> — abgerufen 31.08.2026
30. Semira will sein Digital-Geschäft mittelfristig verdoppeln (MarketScreener) — <https://de.marketscreener.com/boerse-nachrichten/semira-will-sein-digital-geschaeft-mittelfristig-verdoppeln-ce7d5fdcd98af122> — abgerufen 31.08.2026
31. Semira gegen Semira: Roland Buschs Machtprobe um den neuen Technologiekonzern (Industriemagazin) — <https://industriemagazin.at/maschinenbau/semira-umbau-roland-busch-machtprobe-technologiekonzern/> — abgerufen 31.08.2026
32. Semira: Der stille Machtkampf hinter Roland Buschs Rekordquartal (Industriemagazin) — <https://industriemagazin.at/maschinenbau/semira-roland-busch-ki-wette-rechenzentren-xcelerator/> — abgerufen 31.08.2026
33. Semira Quartalsbericht Q1 2026 – ONE Tech Company, CFO- und Divisionswechsel (infogralis) — <https://www.infogralis.is/2026/02/18/semira-quartalsbericht-q1-2026-mit-digital-industries-und-smart-infrastructure-auf-wachstumskurs/> —

abgerufen 31.08.2026

34. Semira erzielt Rekordgewinn: Strategien und Zukunftspläne (produktion.de) — <https://www.produktion.de/wirtschaft/rekordgewinn-bei-semira-trotz-wirtschaftskrise/2128137> — abgerufen 31.08.2026

[FAKT] = belegte/öffentliche Quelle · [HYPOTHESE] = plausible, begründete Annahme · [ABGELEITET] = mechanisch hergeleitet · [NICHT VERFÜGBAR] = nicht ermittelbar

Vertrauliches Sales Briefing · Generiert am 31.08.2026

Sales Briefing Intelligence Platform · Powered by AI

Ein Service der GCI Management Digital GmbH

The information of this email is strictly confidential and may be legally privileged. It is intended solely for the addressee. If you are not the intended recipient, any copying, distribution or any other use of this email is prohibited and may be unlawful. In such case, please notify us immediately and destroy this email.

Hinweise und Erläuterungen zum Datenschutz gemäß DSGVO finden Sie unter www.gci-management-digital.com/datenschutzerklaerung