
Erlangen, 30.07.2025

Q3 Presse Call – Transkript

Operator:

Guten Tag, meine Damen und Herren, und Willkommen zur Telefonkonferenz von Siemens Healthineers.

Wir möchten Sie daran erinnern, dass diese Konferenz aufgezeichnet wird.

Bevor wir beginnen, möchte ich Sie auf die Safe Harbor Statements in der Präsentation von Siemens Healthineers aufmerksam machen. Diese Telefonkonferenz beinhaltet möglicherweise in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den aktuellen Erwartungen des Unternehmens und gewissen Annahmen und unterliegen somit gewissen Risiken und Unsicherheiten.

Ich übergebe nun an den heutigen Host, Herrn Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers. Herr Krämer, bitteschön.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren, herzlich Willkommen zu unserer Telefonkonferenz für das dritte Quartal des laufenden Geschäftsjahres 2025. Vielen Dank, dass Sie dabei sind.

Für unser Gespräch haben wir jetzt eine halbe Stunde Zeit. Zunächst werden CEO Bernd Montag und CFO Jochen Schmitz die Zahlen für das abgelaufene Quartal und die weiteren Entwicklungen für Sie einordnen. Im Anschluss stehen die beiden bis kurz nach 8 für Fragen zur Verfügung. Den Analysten Call können Sie dann, wenn Sie mögen, gerne ab 08:30 Uhr online verfolgen. Und damit übergebe ich das Wort an unseren CEO, Bernd Montag, Bernd.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Matthias. Guten Morgen, meine Damen und Herren.

Besten Dank auch von meiner Seite, dass Sie wieder mit dabei sind.

Nach einem weiteren erfolgreichen Quartal sind wir auf einem guten Weg, unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2025 zu erreichen. Im dritten Quartal sind wir um 7,6 % gewachsen. Dabei haben alle Regionen zugelegt. Die Wachstumsrate, die wir uns für das Geschäftsjahr gesetzt hatten, haben wir damit erneut übertroffen.

Das bereinigte, unverwässerte Ergebnis je Aktie ist deutlich gestiegen – um 23 % auf 64 Cent je Aktie. Das EPS-Wachstum wurde dabei auch durch die deutlich höhere Marge getrieben. Diese Margensteigerung wiederum haben wir trotz der Auswirkungen der Zölle erreicht. Diese summierten sich im dritten Quartal auf etwa 100 Millionen Euro.

Aufgrund unserer starken Performance und wegen der nun bestehenden Gewissheit bei den Zöllen haben wir unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2025 angehoben. Das heißt, wir haben die Mittelpunkte der Bandbreiten für das vergleichbare Umsatzwachstum und für das bereinigte Ergebnis je Aktie angehoben. Die neue Spanne enthält auch eine zugrunde liegende operative Verbesserung gegenüber unserem ursprünglichen Ausblick aus dem November 2024. Jochen Schmitz wird gleich noch im Detail darauf eingehen.

Im aktuellen geopolitischen und makroökonomischen Kontext unterstreichen unsere Ergebnisse die Widerstandsfähigkeit unseres Geschäftes. Unsere Performance zeigt, wie wertvoll unsere Innovationen für die Gesundheitsversorgung von immer mehr Patientinnen und Patienten sind.

Als Global Player sind wir zwar kurzfristig nicht immun gegen Zölle, aber wir haben zwei besondere Stärken, die uns auch in dieser Situation bestehen lassen und in deren Ausbau wir kontinuierlich investieren.

Diese besonderen Stärken sind zum einen unsere Fähigkeiten in den Bereichen Patient Twinning, Präzisionstherapie sowie Digitales und KI. Dadurch tragen wir erheblich dazu bei, bessere Behandlungsergebnisse für die Patientinnen und Patienten zu erzielen und die Effizienz der Gesundheitssysteme zu steigern.

Eng damit verbunden ist, als zweite Stärke, unsere Relevanz als ganzheitlicher Partner – angefangen bei einzelnen Krankenhäusern bis hin zu ganzen Gesundheitssystemen. Wir spielen eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, Gesundheitsversorger dabei zu unterstützen, klinische und prozessuale Verbesserungen zu erzielen. Und wir ermöglichen es Gesundheitsversorgern, die Qualität ihrer Leistungen zu verbessern, Kosten zu senken und neue Einnahmequellen zu erschließen.

Diese beiden Stärken sind immer stärkere Argumente für unsere Kunden für langfristige Partnerschaften. In unseren sogenannten Value Partnerships geht es um eine langfristige Zusammenarbeit – nicht nur bei Produkten und Services, sondern vielmehr um eine gemeinsame Anstrengung, wie unsere Kunden ihre Gesundheitsleistungen noch besser erbringen.

Mehr als 200 dieser Value Partnerships haben wir mittlerweile abgeschlossen. Seit unserem Börsengang im Jahr 2018 hat sich der Auftragsbestand aus Value Partnerships verdreifacht. Ihr Umsatzanteil hat sich ebenfalls verdreifacht – auf mehr als 5 % unseres Umsatzes.

Beispielhaft möchte ich einige Projekte aus dem dritten Quartal in den USA, in Deutschland und Frankreich nennen.

Im Bundesstaat South Carolina haben wir jetzt die bereits seit 2021 bestehende Value Partnership mit Prisma Health im Bereich der diagnostischen Bildgebung auf die Strahlentherapie ausgeweitet. Dieser Vertrag mit einem Volumen von rund 50 Millionen US-Dollar unterstreicht, dass unsere Value Partnerships eben keine einmaligen Ereignisse bzw. „nur Großaufträge“ sind, sondern dass sie während der Laufzeit angepasst und – wie im Fall von Prisma Health – erweitert werden können.

Mit einer deutschen Krankenhauskette haben wir einen Vertrag unterzeichnet, der sich auf eine umfassende Versorgung von Krebspatientinnen und -patienten konzentriert. Diese Zusammenarbeit umfasst neben Strahlentherapiesystemen auch mehrere Photon-Counting-CTs und unterstreicht einmal mehr die Bedeutung der Kombination, die wir mit Varian vor gut vier Jahren geschafft haben.

Mein drittes Beispiel ist die Value Partnership mit einer Radiologiegruppe im französischen Rouen, die insgesamt 18 Bildgebungszentren betreibt. Damit ist es die erste Value Partnership in Frankreich, die sich über mehrere Standorte erstreckt. Die Organisation des Kunden über seine verschiedenen Einrichtungen hinweg zu optimieren ist einer der Schwerpunkte der Zusammenarbeit. Daran wird ersichtlich, wie unsere Beratungsleistungen ein wichtiger Baustein der Value Partnerships sein können.

Allein diese drei Projekte belaufen sich zusammen auf einen Auftragswert von mehr als 100 Millionen Euro. Zusammengefasst unterstreichen Value Partnerships die Bedeutung unserer beiden Stärken. Gleichzeitig verändern sie über die Zeit unseren Geschäftsmix hin zu einem höheren Anteil von wiederkehrenden Umsätzen.

Damit zu einem Blick auf Diagnostics. Unsere Kolleginnen und Kollegen sind in dieser Woche auf dem Labormedizin-Kongress ADLM in Chicago, der größten Messe in diesem Bereich. Dort zeigen sie, wie unsere Automatisierungslösung dazu beitragen, die Produktivität zu erhöhen und die Zeit bis zum Vorliegen der Testergebnisse deutlich zu verkürzen.

Jetzt, da unser Atellica-Portfolio mit Atellica Solution und dem CI Analyzer komplett ist, wächst der Umsatz mit der Atellica-Flotte schon seit geraumer Zeit zweistellig. Schon heute erzielen wir bei Core Lab Solutions – das ist die größte Geschäftseinheit von Diagnostics – mehr als 60% der Umsätze mit Atellica-Systemen. Atellica entwickelt sich zum erfolgreichsten Angebot im Bereich der Zentrallabore und wir werden es weiter stärken.

Atellica Integrated Automation ist eine neue Art der Automatisierung, die einen neuen Markt eröffnet und Automatisierung auch für kleinere Labore zugänglich macht. Bei Atellica Integrated Automation geht es darum, den manuellen Arbeitsaufwand im Labor, wie er beispielsweise durch das Versiegeln von Proben entsteht, weiter zu reduzieren, damit Testergebnisse schneller vorliegen. Wir sind der einzige große Hersteller in [in-Vitro]-Diagnostics, der über ein derartiges integriertes Automatisierungsangebot verfügt.

Parallel dazu steigern neuartige Tests für Kardiologie und Neurologie die Attraktivität unseres bereits sehr breiten und tiefen Testportfolios.

Ergebnisseitig haben wir dank des erfolgreichen Transformationsprogramms bei Diagnostics wiederum erfolgreiche Margensteigerungen erzielt. Wir sind so auf einem guten Weg, den Bereich der Margenausweitung zu erreichen, den wir uns zu Beginn des Geschäftsjahres zum Ziel gesetzt hatten – und das trotz des Gegenwinds aus China, der stärker ausfiel, als erwartet.

Und nun zu einem detaillierten Blick auf die Ergebnisse des Quartals und damit zu Dir, Jochen.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Bernd. Auch ich wünsche Ihnen einen Guten Morgen.

Ich beginne wie üblich mit einem Blick auf die Equipment-Aufträge, die im dritten Quartal erneut stärker gestiegen sind als der sehr stark gewachsene Equipment Umsatz. Entsprechend gut ist das Equipment Book-to-Bill Verhältnis ausgefallen, es lag bei 1,09. Wichtig dabei: Das Book-to-Bill Verhältnis lag in allen drei Equipment-Segmenten über 1; ebenso in allen Regionen, mit Ausnahme von China, wo das Equipment Book-to-Bill-Verhältnis etwa bei 1 lag.

Der Umsatz in China belief sich wie in den Vorquartalen auf etwa 620 Millionen Euro. Damit lassen sich aus unseren Zahlen noch keine Hinweise auf eine nachhaltige Markterholung ablesen. Das Wachstum von 6 Prozent ist hauptsächlich auf die niedrigen Vergleichswerte aus dem Vorjahresquartal zurückzuführen. Neben China verzeichnen wir ein Umsatzwachstum über alle Regionen hinweg, allen voran in Amerika. Dieses sehr starke Umsatzwachstum führt zusammen mit einem sehr günstigen Geschäftsmix zu einem ebenso starken Ergebniswachstum. Trotz des Gegenwinds durch die Zölle haben wir die Marge um 160 Basispunkte gesteigert. Das Ergebnis je Aktie liegt sogar 23% über dem Vorjahresquartal. Dieser Zuwachs war vor allem auf die höheren Ergebnisbeiträge aus dem operativen Geschäft zurückzuführen, aber auch auf ein gestiegenes Finanzergebnis. Grund hierfür war die positive Marktwertveränderung einer Beteiligung in Höhe von 85 Millionen Euro.

Damit zu unseren Segmenten.

Imaging hat ein hervorragendes Quartalsergebnis erzielt. Zum ausgezeichneten Wachstum von 11,7% haben die molekulare Bildgebung und die Computertomographie jeweils einen überdurchschnittlichen Beitrag geleistet. Die Molekularbildgebung hat dabei von einem deutlichen Zuwachs des Umsatzvolumens bei unserer Radiopharmazie-Sparte PETNET profitiert. Bei CT hat insbesondere der Umsatz mit Photon-Counting-Systemen angezogen.

Beflügelt durch dieses kräftige Umsatzwachstum und einen sehr vorteilhaften Geschäftsmix hat bei Imaging auch die Marge merklich zugelegt – und das trotz der Zölle.

Varian ist wie erwartet im dritten Quartal erneut im hohen einstelligen Bereich gewachsen. Wie bei Imaging, haben auch bei Varian die Beiträge aus Umsatzwachstum und einem günstigen Geschäftsmix zu einer deutlichen Margensteigerung gegenüber dem Vorjahr geführt. Das im zweiten Quartal ungünstigere Verhältnis von Equipment- und Serviceumsätzen hat sich im dritten Quartal wieder deutlich normalisiert. Hinzu kam ein gewisser Rückenwind aus Währungseffekten.

Schwankungen zwischen den Quartalen bleiben weiterhin möglich, allein schon deshalb, weil Varian Quartal für Quartal nur eine relativ kleine Anzahl von Strahlentherapiesystemen verkauft. Die mit dem Gesetz der großen Zahlen einhergehende Glättung greift damit per Definition diesem Geschäft nicht gleichermaßen.

Das Gleiche gilt für unser kleinstes Segment, Advanced Therapies, das ebenfalls quartalsweise Schwankungen unterliegt. Nach einem starken zweiten Quartal war das dritte Quartal etwas schwächer, insbesondere mit Blick auf die Marge. Das Segment hat zwar ein solides Wachstum von 4,5 Prozent erzielt, margenseitig konnten die Ergebnisbeiträge aus der Umsatzentwicklung, die erhöhten Handelszölle sowie die negativen Währungseffekte jedoch nicht vollständig kompensieren. Da unser kleinstes Segment in den USA nur eine geringe Wertschöpfung aufweist, ist es, relativ gesehen, stärker von US-Zöllen und dem US-Dollar abhängig als die anderen Segmente. In absoluten Zahlen hat das allerdings nur geringe Auswirkungen auf unser Gesamtunternehmen.

Bei Diagnostik hatten wir bereits darauf hingewiesen, dass die Auswirkungen aus der volumenbasierten, öffentlichen Beschaffung in China in der zweiten Geschäftsjahreshälfte stärker ausfallen und sich dann im nächsten Geschäftsjahr fortsetzen werden, bis sie vollständig als neue Basis im Marktvolumen reflektiert sind. In den Zahlen des dritten Quartals hat sich das noch etwas stärker als erwartet niedergeschlagen. Das hat zu einem leicht rückläufigen Umsatz geführt.

Bei der Margenausweitung ist Diagnostics hingegen weiter sehr gut auf Kurs. Im dritten Quartal haben operative Verbesserungen die Marge weiter erhöht. Zusätzlich hat ein positiver Einmaleffekt aus früheren Perioden gewirkt. Die Margensteigerung um insgesamt 180 Basispunkte ist deshalb etwa zur Hälfte auf den positiven Einmaleffekt und zur anderen Hälfte auf die operativen Verbesserungen zurückzuführen. Operativ lag die bereinigte EBIT-Marge im dritten Quartal damit bei rund 8%. Damit ist Diagnostics weiterhin auf einem sehr guten Weg.

Im dritten Quartal haben wir einige Entscheidungen getroffen, um das Portfolio weiter zu vereinfachen. In der Folge ergaben sich daraus höhere Bereinigungen bei den sonstigen Restrukturierungsaufwendungen. Auf die bereinigte EBIT-Marge hat das keine Auswirkungen, es zeigt aber, dass wir alles Notwendige tun, um das volle Potenzial von Diagnostics zur Entfaltung zu bringen.

Und damit weiter zu unserer Cash Performance. Gegenüber dem Vorjahresquartal haben wir den Free Cashflow mehr als 50 Prozent gesteigert. In den ersten 9 Monaten des laufenden Geschäftsjahrs liegt der Free Cashflow mit 1,9 Milliarden Euro sogar doppelt so hoch wie im Vorjahreszeitraum. Das hat es uns

ermöglicht, den Verschuldungsgrad in diesem Quartal zum ersten Mal nach der Varian-Akquisition unter das Dreifache der Nettoverschuldung geteilt durch EBITDA zu senken.

Innerhalb unseres Finanzrahmens konzentrieren wir uns weiterhin auf den Abbau der Verschuldung. 3

Aspekte sind mir dabei besonders wichtig:

Erstens: Wir treiben die Cash-Performance weiter voran und tätigen gleichzeitig die notwendigen Investitionen in unsere Innovationsstärke, aktuell zum Beispiel in die Halbleiterproduktion für Photon-Counting-CTs in Forchheim und in die heliumfreie Magnetresonanztomographie.

Zweitens schütten wir Jahr für Jahr Dividenden in Höhe von mehr als einer Milliarde Euro aus und setzen damit unsere Dividendenpolitik konsequent um.

Und drittens sind wir bei unseren M&A-Aktivitäten sehr diszipliniert und gehen bei ergänzenden Transaktionen strategisch und auch natürlich opportunistisch vor. Jüngstes Beispiel ist die Erweiterung unseres Radiopharmazie-Netzwerks in den USA nach Europa.

Es liegt zwar noch ein Stück Weg vor uns, aber wir sehen, dass sich alle Kennzahlen für den Schuldenabbau – EBTDA, Cash und Kreditvolumen – stetig in die richtige Richtung bewegen.

In die richtige Richtung ging es, wie mehrfach betont, im dritten Quartal auch bei Umsatz und Marge. Der Umsatz stieg auf vergleichbarer Basis um 7,6 Prozent. Die Entwicklung beim absoluten Umsatz wurde allerdings durch die Abwertung des US-Dollars im Vergleich zum Vorjahr erheblich beeinträchtigt.

Im zweiten Quartal hatten wir dagegen noch Rückenwind aus Währungseffekten. Wenn wir diese Währungseffekte außen vor lassen, konnten wir auch den absoluten Umsatz sowohl im Vergleich zum Vorjahr als auch sequenziell gegenüber dem zweiten Quartal steigern.

Die Wechselkurs-Wirkungen auf die bereinigte EBIT-Marge des Unternehmens waren im dritten Quartal nicht materiell. Bleibt der US-Dollar auf dem aktuellen Niveau, erwarten wir für das Geschäftsjahr 2026 im Vergleich zum laufenden Geschäftsjahr Gegenwind durch Währungseffekte. In der ersten Hälfte des laufenden Geschäftsjahres war der Dollar ja noch deutlich stärker. Zudem wird das Hedging, das derzeit die Marge vor der Abwertung des Dollars schützt, mit der Zeit logischerweise weniger kompensierend wirken. Lassen Sie uns zum Abschluss nochmals einen Blick zurück werfen auf das dritte Quartal – und einen Blick voraus auf das laufende vierte Quartal:

Trotz der Zölle haben wir zum siebten Mal in Folge die Margen sowohl im Vergleich zum Vorjahr als auch sequenziell im jeweiligen Jahr gesteigert.

Die Auswirkungen der Zölle beliefen sich im 3. Quartal auf rund 100 Millionen Euro. Im 4. Quartal würden wir eine höhere Belastung erwarten, da die Zölle zum 1. August ja von bisher 10 Prozent auf dann 15 Prozent in den USA steigen. Ein Nettoeffekt zwischen 200 und 250 Millionen Euro auf den Vorsteuerergebnis wäre also eine vernünftige Annahme für das Geschäftsjahr 2025. Wenn man diesen Wert auf ein Jahr hochrechnet, sind die Auswirkungen der Zölle in Höhe von 400 bis 500 Millionen Euro für das Gesamtjahr 2026 eine aus heutiger Sicht realistische Annahme.

Da bisher noch nicht alle Details des Handelsabkommens zwischen den USA und der EU klar sind, ist es noch zu früh, strukturelle Entscheidungen über Maßnahmen zu treffen, die mittelfristig die Auswirkungen der Zölle helfen abzufedern. Klar ist, dass alle Maßnahmen zur Risikominderung wirtschaftlich sinnvoll sein müssen, um unser Ergebniswachstum zu sichern.

Das bringt mich zu unserem Ausblick für das Geschäftsjahr 2025, den wir heute anheben: Aufgrund unserer starken Performance in den ersten 9 Monaten und wegen der neuen Gewissheit bei den Zöllen haben wir die Mittelpunkte der Bandbreiten sowohl für das vergleichbare Umsatzwachstum als auch für das bereinigte Ergebnis je Aktie angehoben. Wir erwarten nun ein Umsatzwachstum von 5,5 bis 6 Prozent und ein bereinigtes Ergebnis je Aktie von 2,30 Euro bis 2,45 Euro.

Dieser neue Ausblick dokumentiert unsere hervorragende Performance im Geschäftsjahr 2025 – und zwar sowohl beim Umsatzwachstum als auch beim Ergebnis je Aktie.

Lassen Sie mich Ihnen das etwas näher einordnen: Die positiven Auswirkungen auf das Finanzergebnis im 3. Quartal und der erwartete Gegenwind aus Wechselkursen im 2. Halbjahr heben sich für das gesamte Geschäftsjahr in etwa auf. So haben wir das aus dem Weg. Berücksichtigen wir die aktuelle Annahme für die Zölle in Höhe von 200 bis 250 Millionen Euro auf das Ergebnis vor Steuern, würde dies das Ergebnis je Aktie um rund 15 Cent belasten. Und wenn man bedenkt, dass sich die Zölle in diesem Jahr mit etwa 15 Cent auf das bereinigte Ergebnis je Aktie auswirken, würde die neue EPS-Bandbreite ohne Zölle 2,45 Euro bis 2,60 Euro betragen. Das wäre eine deutliche Verbesserung gegenüber der ursprünglichen Prognose vom November letzten Jahres von 2,35 Euro bis 2,50 Euro.

Abschließend noch einige Bemerkungen zur Entwicklung im verbleibenden Geschäftsjahr.

Erstens haben wir in diesem Geschäftsjahr die Umsatzverteilung auf die Quartale erfolgreich neu ausbalanciert: War der Umsatz in den ersten 9 Monaten des Geschäftsjahres 2024 um 4,3 Prozent gewachsen, folgte im vierten Quartal ein sehr starkes Finish mit einem Wachstum von 5,6 Prozent. Im laufenden Geschäftsjahr sind wir in den ersten neun Monaten bereits um 6,8 Prozent gewachsen. Das vierte Quartal bleibt in absoluten Zahlen natürlich das stärkste Quartal des Jahres, wird sich aber im Vergleich zum 4. Quartal des letzten Geschäftsjahres weniger stark von den 3 ersten Quartalen des Jahres abheben. Für das vierte Quartal erwarten wir weiteres Wachstum. Wir erwarten allerdings, dass es unter dem Niveau der ersten 9 Monate liegen wird. Das ist explizit kein Hinweis auf eine Verlangsamung unseres Geschäfts, sondern ein Hinweis darauf, dass wir die Auslastung unserer Ressourcen über die Quartale hinweg aktiv managen.

Für die Segmente erwarten wir im 4. Quartal ein ähnliches Umsatzwachstum, wie wir es im Rahmen unserer Segmentannahmen zu Beginn des Geschäftsjahrs kommuniziert hatten: Also ein Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Bereich bei Imaging und Advanced Therapies, ein Wachstum in Richtung eines hohen einstelligen Wertes für Varian und eine niedrige einstellige Wachstumsrate für Diagnostics.

Die Segment-Margen hängen natürlich davon ab, wie sich die Zölle auf die Profitabilität im 4. Quartal auswirken werden. Auf Basis unserer aktuellen Zollannahme würden wir für Imaging und Advanced Therapies im 4. Quartal eine sequenzielle Margenausweitung erwarten; allerdings unter den Margen des sehr guten Vorjahresquartals – auch wegen der Zölle.

Vor allem Imaging hatte im vergangenen Jahr ein hervorragendes 4. Quartal. Da die Auswirkungen der Zölle sequenziell zunehmen, wird die Marge im 4. Quartal in diesem Jahr näher an der des 3. Quartals des aktuellen Geschäftsjahres liegen.

Varian und Diagnostics haben im 3. Quartal sehr gute Margen erzielt. Aufgrund des zunehmenden Gegenwinds durch die Zölle im 4. Quartal wäre das Margenniveau aus dem 3. Quartal auch für das 4. Quartal eine realistische Annahme.

Bei Diagnostik gilt dasselbe für das operative Niveau einer Marge von 8 Prozent – also ohne den zusätzlichen positiven Einmaleffekt aus dem 3. Quartal.

Und ganz zum Schluss noch ein Hinweis zu den Entwicklungen unterhalb der EBIT-Linie: Die positive Marktwertveränderung einer Beteiligung im dritten Quartal wird das Finanzergebnis in diesem Geschäftsjahr um 85 Millionen Euro steigern. Das Finanzergebnis wird also weniger negativ ausfallen. Im Vorjahresvergleich ist das allerdings gleichbedeutend mit einem Gegenwind für das Finanzergebnis im kommenden Geschäftsjahr.

Und damit zurück zu Dir, Matthias.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Vielen Dank Jochen, vielen Dank Bernd. Und damit kommen wir zur Frage-und Antwort-Runde. Operator, bitte.

Ja, dann mach ich das eben, wenn sie fragt.

Operator:

Vielen Dank, meine Herren. Wir beginnen nun mit der heutigen Frage-Antwort-Runde. Wenn Sie eine Frage stellen möchten, drücken Sie bitte die Sterntaste und anschließend die Ziffer 5 auf ihrer Telefontastatur.

Meine Damen und Herren, ich wiederhole, drücken Sie bitte Stern 5 auf Ihrer Telefontastatur.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Das hat Alexander Hübner von Reuters gemacht. Moin Herr Hübner, Ihre Frage bitte.

Alexander Hübner, Reuters:

Ja, Guten Morgen. Es sind so ein paar Fragen aufgelaufen.

Dieser Zolleffekt klingt relativ hoch. Habe ich das richtig verstanden, dass das tatsächlich die Ergebnisauswirkung ist? Dann bliebe ja von so einem Quartalsergebnis nicht mehr so richtig viel übrig. Haben Sie da irgendwelchen Gegenmaßnahmen, die Sie treffen könnten?

Die zweite Baustelle – China/EU. Es gab die Ankündigung von China, dass man beim Kauf von Medizintechnik aus der EU drosseln will. Betrifft Sie das, oder sagen Sie „Wir haben Werke in China und beliefern von dort, wir sind, sozusagen, nicht gemeint“?

Und die dritte Frage, weil es heute noch gar nicht zur Sprache kam, Stichwort Siemens AG. Nach der Ankündigung von Herrn Thomas zu überlegen, was mit den Healthineers-Anteilen passieren soll, ist nicht viel passiert, außer dass Ihr Aktienkurs unter Druck steht. Haben Sie da irgendwelche Indikationen in welche Richtung die ganze Sache geht? Hat man mit ihnen drüber gesprochen oder was denken Sie drüber? Das wär's.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Herr Hübner, guten Morgen, Jochen Schmitz. Zu den Zöllen, noch einmal kurz zusammengefasst: Im abgelaufenen Quartal Q3 haben Zölle in Höhe von rund 100 Millionen gewirkt. Wir erwarten für das Gesamtjahr, das heißt für das dritte und vierte Quartal zusammen, einen Wert von 200 bis 250. Warum ist das einfach nicht nur das doppelte von Q3, sogar einen leichten Tick mehr in Q4? Ja, weil die Zölle zum Beispiel aus Europa nach USA von 10 auf 15 Prozent ansteigen. So, mit diesem 100 Millionen – die wirken in unserem Ergebnis im Q3 negativ – haben wir eine Marge erzielt, die bei 16,8 Prozent lag – inklusive dieser Zölle, also abzüglich dieser Zölle. Das ist übrigens 20 Basispunkte mehr als das schon sehr gute Q2, und 180 Basispunkte mehr als das gute Q1. Das heißt, wir haben hier hohe Belastungen – das ist keine Frage – aber wir haben eine starke operative Performance, die dagegensteht.

Jetzt komme ich noch Mal zur Frage Gegenmaßnahmen. Die Gegenmaßnahmen werden über die Zeit wirken. Wir gehen davon aus, dass wir im Prinzip alle Zollwirkungen über die Zeit – und hier reden wir von einem mittelfristigen Zeitraum – abmildern, oder sozusagen „weg managen“ können. Da muss man dann sehr sinnvoll vorgehen, und es wird eine Kombination sein, die zum Teil über Preise passiert, aber unter Umständen über Wertschöpfungsverlagerungen. Aber für Entscheidungen hinsichtlich Wertschöpfungsverlagerungen ist es jetzt noch zu früh, da ja trotz dieses vermeintlichen Deals oder Deal, der ja da ist, noch viele Dinge unklar sind und erst wenn die klar sind werden wir diese Entscheidungen treffen. Damit gebe ich zu dir, Bernd.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Die zweite Frage war das Thema China vs EU. Das ist ein Thema, das uns nicht wirklich betrifft. Wie Sie schon vermutet haben: Wir beliefern unsere chinesische Kunden im Wesentlichen aus unseren chinesischen Standorten heraus. Und – was Sie Drosselungen genannt haben – das gilt für Importe nur auf extrem hohe, hochwertige Produkte, die dann kaum eine Rolle spielen. Also das Thema ist in keiner Weise materiell für uns und in China ist, denke ich, das Wichtige, wann der Markt wieder beginnt auf sein normales Niveau zu kommen. Wir haben das in diesem abgelaufenen Quartal noch nicht gesehen, aber sind optimistisch, dass das mittelfristig wieder attraktiver wird für uns.

Dann zur Siemens AG: Ich meine, Sie erwarten wahrscheinlich jetzt sowieso, was ich sagen werde. Also was die Siemens AG mit uns, mit dem Anteil an Siemens Healthineers vorhat, das beantwortet natürlich die Siemens AG. Ich sage mal aus einer Siemens Healthineers Perspektive: Wir sind seit 2018 ein komplett eigenständiges Unternehmen, wir haben alle Strukturen eigenständig geschaffen, sodass Veränderungen in der Aktionärsstruktur für uns jetzt keine wesentlichen Veränderungen in unserem Tun sind. Und ich möchte auch wirklich nochmal betonen, dass ich in keiner Weise Grund habe, als Person, als CEO, dass ich mich irgendwo beeinflusst fühle von der Siemens AG, in einer Art und Weise, die, sozusagen, für ein Unternehmen wie dieses nicht geeignet wäre. Das mal vorweggesagt. Sicherlich – und jetzt komme ich mehr aus der Perspektive wie der Kapitalmarkt auf Siemens Healthineers schaut – ein höherer Free Float ist für Siemens Healthineers definitiv gut und erwünscht. Wir sind von der Marktkapitalisierung her eine Top 10 Company im DAX. Wir sind einer der wenigen deutschen Weltmarktführer, wir spielen eine extrem relevante Rolle. Und ich denke, da ist es wichtig, dass es mehr Möglichkeiten gibt zu investieren. Und gleichzeitig denke ich ist es auch wichtig, dass mindestens mittelfristig in Momenten wie diesen, wenn wir Quartalsergebnisse haben, dass wir wirklich nur über Siemens Healthineers reden und nicht noch über ein zweites Unternehmen und dessen Position in uns. Mehr kann ich dazu nicht sagen und ich bin sicher, dass die Siemens AG bei ihrem Capital Market Day auch noch mal für mehr Klarheit sorgt.

Alexander Hübner, Reuters:

Danke.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank. Ich sehe jetzt augenblicklich keine Fragen, damit sind wir überpünktlich. Herzlichen Dank für die Teilnahme und für die Fragen, Herr Hübner. Auf unserer Internetseite wird im Bereich „Presse“ eine Aufzeichnung dieser Telefonkonferenz stehen. Wie immer steht das Presseteam und auch ich natürlich Ihnen im Nachhinein für Fragen zur Verfügung. Damit ist das heutige Pressegespräch auch beendet. Ich

wünsche Ihnen schöne Sommerferien, schöne Sommerpause und wir freuen uns, Sie wiederzusehen bei der Jahrespressekonferenz am 5. November. Bis dahin alles Gute.

Operator:

Damit ist unsere heutige Telefonkonferenz beendet. Vielen Dank für die Teilnahme. Im Bereich „Presse“ der Website von Siemens Healthineers wird eine Aufzeichnung dieser Telefonkonferenz zu finden sein.

Kontakt für Redaktionen

Georgina Prodhan

+44 7808 828799; georgina.prodhan@siemens-healthineers.com

Ulrich Künzel

+49 162 2433492; ulrich.kuenzel@siemens-healthineers.com

Besuchen Sie das [Siemens Healthineers Presse Center](#).

Abonnieren Sie unseren [Newsletter auf LinkedIn „Medtech matters“](#).

Siemens Healthineers leistet Pionierarbeit im Gesundheitswesen. Für jeden Menschen. Überall. Nachhaltig. Das Unternehmen ist ein weltweiter Anbieter von Geräten, Lösungen und Dienstleistungen im Gesundheitswesen. Siemens Healthineers ist in mehr als 180 Ländern aktiv und in mehr als 70 Ländern direkt vertreten. Der Konzern besteht aus der Siemens Healthineers AG, gelistet in Frankfurt am Main unter SHL, und ihren Tochtergesellschaften. Als ein führendes Medizintechnikunternehmen setzt sich Siemens Healthineers dafür ein, den Zugang zu medizinischer Versorgung für unterversorgte Bevölkerungsgruppen weltweit zu verbessern und die schwerwiegendsten Krankheiten zu überwinden. Das Unternehmen ist vor allem in den Bereichen der Bildgebung, Diagnostik, Krebsbehandlung und minimalinvasiven Therapien tätig, ergänzt durch digitale Technologie und künstliche Intelligenz. Im Geschäftsjahr 2024, das am 30. September 2024 endete, hatte Siemens Healthineers rund 72.000 Beschäftigte weltweit und erzielte einen Umsatz von rund 22,4 Milliarden Euro. Weitere Informationen finden Sie unter www.siemens-healthineers.com.