

Q2 GJ26 Presse Call – Transkript

Es gilt das gesprochene Wort.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank. Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren! Herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz für das zweite Quartal des Geschäftsjahrs 2026. Schön, dass sie dabei sind.

Unser CEO Bernd Montag und unser CFO Jochen Schmitz werden jetzt in ihrem Eingangsstatement zunächst auf die jüngsten Zukunftsentscheidungen für unser Unternehmen und die Zahlen des abgelaufenen Quartals eingehen. Für Ihre Fragen haben wir dann eine gute halbe Stunde Zeit. Ab 8.30 Uhr können Sie dann den Analysten-Call live verfolgen, wenn Sie mögen.

Und damit mag ich an dich übergeben, Bernd.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Das ist fantastisch. Vielen Dank, Matthias.

Guten Morgen, meine Damen und Herren. Schön, dass Sie dabei sind.

Trotz des erheblichen Gegenwinds durch Zölle und Währungseffekte ist der synergetische Kern unseres Unternehmens voll auf Kurs. Die zugrunde liegende operative Performance von Imaging und Precision Therapy war in der ersten Geschäftsjahreshälfte durchgehend stark. Das Diagnostics-Geschäft wurde durch die strukturelle Neuausrichtung des Marktes in China bei Wachstum und Marge im ersten Halbjahr allerdings deutlich beeinträchtigt. Aufgrund dieses vorübergehenden Rückgangs des Diagnostics-Wachstums sowie des stärker inflationären makroökonomischen und des geopolitischen Umfelds aktualisieren wir heute unseren Ausblick für das laufende Geschäftsjahr. Jochen Schmitz wird darauf im Anschluss genauer eingehen.

Zuvor möchte ich Ihnen drei auf unsere Zukunft ausgerichtete Entscheidungen näher erläutern. Erstens: Wir leiten die nächsten Schritte ein, um für Diagnostics den Optionenraum für die künftige Weiterentwicklung zu erweitern. Zweitens setzen wir einen sorgfältig vorbereiteten, umfassenden Generationswechsel in unserem Führungsteam um, der den Weg in die nächste Phase unseres Unternehmens ebnet. Und drittens besteht durch die Ankündigung der Siemens AG, die Aktionäre beider Unternehmen auf den nächsten ordentlichen Hauptversammlungen über den Spin-off entscheiden zu lassen, nun Klarheit über den Ablauf der Entkonsolidierung.

Unsere Abspaltung von der Siemens AG wird damit zwar nicht so schnell vollzogen, wie mancher das vielleicht erhofft hatte. Aber mit dem kommunizierten Zeitplan wird die Entkonsolidierung insgesamt konkreter und greifbarer. Sie markiert den Beginn einer neuen Phase in der Entwicklung unseres Unternehmens. Die Zustimmung der Aktionäre Anfang 2027 vorausgesetzt, wird unser Unternehmen 9

Jahre nach dem Börsengang völlig eigenständig sein: ein Unternehmen mit dem einen Ziel, die Gesundheitsversorgung überall auf der Welt zu verbessern. Die Vorbereitungen für die Entkonsolidierung kommen gut voran. So steht zum Beispiel bereits das Bankenkonsortium für die Refinanzierung. Weiter zu unserem Diagnostics-Geschäft. Mit den Vorbereitungen für die Ausgliederung und eigenständige Aufstellung schaffen wir die Grundlage für verschiedene Optionen zur Weiterentwicklung dieses Geschäftssegments. Auf dem Kapitalmarkttag im November hatten wir die Strategiephase „Elevating Health Globally“ für den synergetischen Kern unseres Unternehmens aus Imaging und Precision Therapy vorgestellt. Schon damals hatten wir angekündigt, dass Diagnostics künftig seine eigene Strategie in einer eigenen Aufstellung verfolgen wird. Diesen Weg gehen wir nun mit den Vorbereitungen auf eine spätere Ausgliederung weiter, um Diagnostics alle Optionen für seine Weiterentwicklung in die Hand zu geben. Dieses unternehmensweite Projekt haben wir nun auf den Weg gebracht. Im zweiten Quartal sind für Diagnostics der Höhepunkt des Gegenwinds aus China und der Umstand, dass die beabsichtigten Effekte der Transformation ihren Tribut fordern, zu einer Art „perfektem Sturm“ zusammengekommen. Wir sind dennoch überzeugt, dass Diagnostics seine finanziellen Ergebnisse schon in der zweiten Geschäftsjahreshälfte verbessern wird.

Damit zum dritten Thema, der Weiterentwicklung unseres Führungsteams, mit der wir drei wesentliche Ziele erreichen werden: Wir rücken hochtalentiertere Healthineers-Kolleginnen und -Kollegen nach vorne, wir sichern damit auch in der Zukunft unseren anhaltenden Geschäftserfolg, und gleichzeitig setzen wir einen deutlichen Schwerpunkt auf den Ausbau unserer führenden Rolle im Zukunftsfeld der Healthcare AI, die unsere strategischen Stärken bei Patient Twinning und Präzisionstherapie nahtlos verbindet.

Im Rahmen dieses umfassenden Generationswechsels machen vier hochverdiente Kollegen den Weg für neue Mitglieder in unserem Leadership Committee frei: André Hartung, der Leiter von Diagnostic Imaging; Carsten Bertram, der Leiter von Advanced Therapies; Bernd Ohnesorge, der für unser Geschäft in der Region EMEA verantwortlich war; und unser CTO Peter Schardt. Über Jahrzehnte haben André, Carsten, Bernd und Peter entscheidend zum Ausbau unserer führenden Marktposition beigetragen – und zur Weiterentwicklung der globalen Gesundheitsversorgung: durch wegweisende technologische Entwicklungen und als Vorbilder unserer Unternehmenskultur ebenso wie durch den Aufbau vertrauensvoller Beziehungen zu unseren Kunden und wissenschaftlichen Kollaborationspartnern. Ab dem 1. Juni werden nun Sonja Wehsely, Andreas Schneck, Philipp Fischer und Martin Stumpe unserem Leadership Committee angehören: Andreas Schneck, der zuletzt die Magnetresonanztomographie geleitet hat, übernimmt Diagnostic Imaging; Philipp Fischer, der bisherige Leiter der Computertomographie, ist künftig für Advanced Therapies zuständig; Sonja Wehsely übernimmt die Leitung der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika. In den vergangenen Jahren war sie bereits für unsere Geschäfte in 30 Ländern Mittel- und Osteuropas zuständig; und Martin Stumpe wird als neuer CTO den strategischen Fokus des Unternehmens in den Bereichen KI und Softwareentwicklung

vorantreiben. Alle vier werden auf dem aufbauen, was wir bisher erreicht haben, und dabei neue Perspektiven einbringen und etablierte Paradigmen herausfordern. Mit dem Ziel, Patientinnen und Patienten sowie unsere Kunden noch besser zu unterstützen und uns noch erfolgreicher zu machen. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit jedem einzelnen von ihnen.

Und damit weiter zu Dir, Jochen, für einen Blick auf die Zahlen des 2. Quartals und den aktualisierten Ausblick.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Bernd. Auch ich wünsche Ihnen einen guten Morgen!

Wie im ersten Quartal ist der synergetische Teil unseres Portfolios weiter sehr erfolgreich unterwegs. Imaging und Precision Therapy sind vergleichbar um knapp 6 Prozent gewachsen. Die starken operativen Margen beider Segmente standen die negativen Währungseffekte und Zollbelastungen in Höhe von etwa 200 Basispunkten gegenüber.

Diagnostik musste erneut einen Umsatzrückgang und in direkter Folge auch einen Rückgang der Marge verzeichnen. Grund dafür ist die strukturelle Neuausrichtung des In-Vitro-Diagnostik-Marktes in China mit einerseits der volumensbasierten Beschaffung und andererseits einer Reduzierung von Erstattungssätzen. Wir hatten bereits vor drei Monaten darauf hingewiesen, dass das zweite Quartal für Diagnostik im Jahresvergleich besonders schwierig werden würde. Denn im Vorjahresquartal hatte das Segment in China noch ein Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich erzielt. Der Gegenwind aus China trifft zusammen mit der weiter voranschreitenden Transformation unseres Produktportfolios im Zentrallabor; die Kombination aus beidem hat das Wachstum erheblich gedämpft. Letztlich sind die Umstellung auf Atellica und die strukturelle Neuausrichtung des Marktes in China aber nur von temporärer Natur. Mit dem Wachstum des Atellica-Produktportfolios sind wir weiterhin sehr zufrieden. Atellica wächst weiter im mittleren Zehner-Prozent-Bereich und hat inzwischen einen Anteil von mehr als 70 Prozent an unseren Umsätzen im Zentrallabor erreicht.

Werfen wir nun einen Blick auf die Ergebnisentwicklung des ersten Halbjahres – und darauf, was für das gesamte Geschäftsjahr 2026 zu erwarten ist.

Auf der linken Seite sehen Sie die bereinigte EPS-Brücke vom Geschäftsjahr 2025 zum Geschäftsjahr 2026: An unseren ursprünglichen Annahmen zu Währungseffekten und Zöllen gibt es keine grundsätzlichen Änderungen. Der Gegenwind aus Währungseffekten liegt nach dem ersten Halbjahr bei 11 Cent, für das Gesamtjahr erwarten wir etwa 15 Cent. Denn in der zweiten Hälfte wird der Währungs-Gegenwind beim EPS geringer ausfallen, da der US-Dollar bereits im Vorjahreszeitraum schwächer war. Bei den Zöllen entfiel der Großteil des Gegenwinds im Jahresvergleich ebenfalls auf das erste Halbjahr. Im zweiten Halbjahr sind Zölle bereits im Vergleichszeitraum enthalten. Aufgrund der anhaltenden Unsicherheit in diesem Bereich lassen wir unsere Zollannahmen dennoch erst einmal unverändert.

Die einzige Änderung an unserem ursprünglichen Annahmegerüst ist, dass wir nun zusätzlich Inflation in den Lieferketten von etwa 5 Cent einbeziehen müssen. Größte Treiber dieser Inflation sind Speicher-Chips, Rohstoffe und Logistikkosten – letztere wegen der aktuellen Lage im Mittleren Osten.

Das verschiebt den Mittelpunkt unserer EPS-Bandbreite – unser ursprünglichen EPS-Bandbreite – von bisher 2,30 Euro auf jetzt 2,25 Euro. Das heißt: Wir sehen uns damit in der unteren Hälfte unseres ursprünglichen Ausblicks für das laufende Geschäftsjahr.

Das letzte Mal, als wir nach der Pandemie zusätzlicher Inflation ausgesetzt waren, konnten wir diese Gegenwinde im Laufe der Zeit vollständig mitigieren: Preisgestaltung, Skaleneffekte und eine kontinuierlich gesteigerte Kostenproduktivität sind dabei die wesentlichen Hebel. Auch heute managen wir unsere Preise weiterhin aktiv und haben in diesem Jahr zusätzlich ein Kostenprogramm eingeführt – mit dem Ziel, den erwarteten Gegenwind von 400 Millionen Euro durch Zölle bis Ende des Fiskaljahres 2028 zu kompensieren. Deshalb sind wir gut darauf vorbereitet, möglichen weiteren Gegenwinden aufgrund zunehmender Inflation entgegenzuwirken.

Nochmal zurück zur EPS-Brücke: Unsere operative Performance mit einer zugrundeliegenden Ergebnisverbesserung von etwa 10 Prozent im Geschäftsjahr 2026 hat sich dagegen nicht verändert. Wir sind dabei gut auf Kurs: Von den erwarteten 25 Cent operativer Verbesserung wurden bereits 18 Cent realisiert. Das liegt einerseits an der schon erwähnten starken Performance unseres synergetischen Kerns aus Imaging und Precision Therapy sowie andererseits an einer leicht günstigeren günstigen Steuerquote und dem leicht besseren Finanzergebnis in der ersten Jahreshälfte. Die Verbesserungen bei Steuerquote und Finanzergebnis haben die schwache Ergebnisentwicklung bei Diagnostics im ersten Halbjahr in etwa ausgeglichen.

Das bringt mich zu unserem aktualisierten Ausblick für das Geschäftsjahr 2026: Wir erwarten ein Wachstum von 4,5 bis 5 Prozent. Grund für das Update ist die strukturelle Neuausrichtung des Diagnostik-Marktes in China. Für das bereinigte EPS befinden wir uns weiterhin in der Bandbreite unseres ursprünglichen Ausblickes. Wir gehen nun von 2,20 Euro bis 2,30 Euro aus. Das heißt, wir haben unsere Bandbreite verengt und beziehen sie jetzt auf die untere Hälfte des ursprünglichen Ausblicks. Hier berücksichtigen wir die zusätzliche Inflation in den Lieferketten, wie bereits angesprochen, in Höhe von 5 Cent.

Für Diagnostik erwarten wir jetzt im Jahresvergleich einen Umsatzrückgang im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich und einen korrespondierenden Margenrückgang im mittleren dreistelligen Basispunkte-Bereich. Dabei gehen wir davon aus, dass die niedriger als erwartete Wachstums- und Margen-Performance von Diagnostik durch ein im Jahresvergleich günstigeres Finanzergebnis und niedrigere Steueraufwendungen entgegen unserer ursprünglichen Planung ausgeglichen werden können. Basierend auf den Werten des ersten Halbjahres erwarten wir ein Finanzergebnis von rund -340 Millionen Euro für das Gesamtjahr. Und wir gehen jetzt von einer Steuerquote von etwa 24 Prozent für das Geschäftsjahr aus – damit liegen wir auf dem Niveau des Vorjahres.

Wie gewohnt noch ein Blick auf unsere Erwartungen für das laufende dritte Quartal:

Im dritten Quartal werden wir wieder ein stärkeres Equipment-Book-to-Bill-Verhältnis als im zweiten Quartal erreichen. Für das Umsatzwachstum erwarten wir, dass es im dritten Quartal über unserer aktualisierten Wachstumsspanne von 4,5 bis 5 Prozent liegen wird, und zwar eher im Bereich zwischen 5 und 6. Auf Segmentebene setzt das voraus, dass Imaging seine Wachstumsdynamik entsprechend der Jahresannahme im mittleren einstelligen Bereich fortsetzen wird und Precision Therapy sein Wachstum im dritten Quartal beschleunigt, insbesondere im Bereich Advanced Therapies. Für Diagnostics erwarten wir auch im dritten Quartal einen Rückgang des Umsatzes im Jahresvergleich. Dieser wird aber unter dem Rückgang von 5 Prozent im ersten Halbjahr liegen. Die Hälfte dieses Rückgangs wäre eine gute Annahme für das dritte Quartal.

Bevor wir über die Margenentwicklung sprechen, möchte ich kurz auf die beiden wichtigsten nicht-operativen Gegenwinde eingehen: Währungseffekte und Zölle. Bei den Segment-Margen gehen wir von ähnlichem Währungsgegenwind aus wie im zweiten Quartal. Margen-seitig wird der Gegenwind aus Währung im Jahresvergleich wie im zweiten auch im dritten Quartal anhalten, da die Hedgingraten sich entsprechend weiterentwickeln und weniger kompensieren können. Bei den Zöllen sehen wir im Jahresvergleich keine materiellen Auswirkungen mehr, da wie bereits angesprochen schon im Vorjahr in der zweiten Jahreshälfte Zölle gewirkt haben. Aufgrund der Währungseffekte und des bereits genannten Gegenwinds aus den Lieferketten gehen wir daher für Imaging und Precision Therapy von einem leichten Rückgang der Marge im Jahresvergleich aus.

Für Diagnostik erwarten wir einen ähnlichen Margenrückgang im Jahresvergleich wie im zweiten Quartal, also um etwa 5 Prozent – wobei diese 5 Prozent gegenüber dem stärksten Margenquartal des Vorjahres lagen. Sequenziell erwarten wir eine Verbesserung der Margen aufgrund einer Erholung des Umsatzes (in absoluten Zahlen) und weiterer Kostensenkungen durch das laufende Transformationsprogramm.

Zum Abschluss möchte ich noch unsere aktuellen Erwartungen zu den Auswirkungen der Entkonsolidierung von der Siemens AG mit Ihnen teilen. Unsere Vorbereitungen laufen bereits seit einiger Zeit. Mit Blick auf die Refinanzierung und die Trennung von Serviceleistungen, die wir noch von der Siemens AG beziehen, sind wir bereit für die Entkonsolidierung. Bezüglich der Refinanzierung können wir unsere Aussage vom Kapitalmarkttag im November bestätigen, dass wir auch für die Jahre nach der Entkonsolidierung keine wesentlichen Auswirkungen auf die Zinslast erwarten. Für die Zeit nach der Entkonsolidierung gehen wir weiter von einem Finanzergebnis aus, das in der Bandbreite unserer ursprünglichen Annahme für das Geschäftsjahr 2026 in Höhe von -420 bis -380 Millionen Euro liegt. Das gilt auch für das aktuelle Zinsumfeld mit etwas höheren Zinsen als zum Zeitpunkt unserer ursprünglichen Annahme. Im Vergleich zur aktuellen, niedrigeren Annahme für das Finanzergebnis im laufenden Jahr von etwa -340 Millionen wäre das natürlich ein Rückgang in den nächsten Jahren nach der Entkonsolidierung; allerdings mit einem überschaubaren Einfluss auf das EPS im niedrigen bis mittleren einstelligen Euro-Cent-Bereich. Sobald wir unsere Devisen-Derivate und unsere zinsgünstigen US-Dollar-Darlehen vorzeitig

abwickeln, erhalten wir eine Entschädigung für den positiven Marktwert der Derivate und Kredite. Das gibt uns zusätzliche Möglichkeiten zur Entschuldung. Das ist zwar keine vollständige Absicherung gegen steigende Zinssätze. Dennoch kommt uns das zugute, wenn wir mit gestiegenen Zinssätzen umgehen müssen. Da wir weniger refinanzieren müssen. Bei den Abspaltungskosten für die wenigen verbliebenen Service-Leistungen der Siemens AG, wie zum Beispiel bei einigen IT-Verträgen, gehen wir von einem mittleren zweistelligen Millionen-Euro-Betrag aus. Das ist also in Summe sehr gut händelbar. Einmal-Kosten der Abspaltung werden sowohl im EBIT als auch im EPS bereinigt und haben damit keinen Einfluss auf unsere Mittelfristplanungen.

Und damit zurück zu Dir, Matthias.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Bernd, vielen Dank Jochen.

Wir kommen jetzt zu unserer Frage-und-Antwort-Runde. Falls Sie eine Frage stellen möchten, drücken Sie bitte die Sterntaste, anschließend die Ziffer 5 auf der Telefontastatur. Sehr gerne können Sie natürlich Ihre Fragen auch auf Englisch stellen.

Und wir fangen an mit Alexander Hübner, Reuters.

Alexander Hübner, Reuters:

Ja, guten Morgen. Ich hätte eine Frage, beziehungsweise ein paar Fragen zu dem Thema Abspaltung Diagnostik. Sie sagen, Sie halten sich damit alle Optionen offen. Vielleicht können Sie mir ein paar Optionen aufzählen – Ist da zum Beispiel auch ein Börsengang dabei, Verkaufsprozess usw.? Dann sagen Sie, Sie machen jetzt die Vorbereitung für eine spätere Ausgliederung. Ich nehme mal an, da gibt's schon irgendwie halbwegs einen Zeitplan dafür, wann dieses Geschäft sozusagen dann wirklich auf eigenen Beinen stehen soll. Und die dritte Frage wäre dann noch, wenn Sie den Carve-Out vollzogen haben, hat das dann auch Einfluss auf Ihre Bilanzierung? Also heißt das, Diagnostics wird dann quasi als nicht mehr fortzuführendes Geschäft bilanziert oder wäre das dann noch zu früh?

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ja Herr Hübner, das waren jetzt viele Fragen, aber ich versuche es möglichst in einer Reihe von Sätzen zu beantworten. Zunächst mal, was passiert hier? Wir haben ja das Geschäft schon seit langem, in unserer internen Sprache, „vertikalisiert“. Das heißt, das wird sozusagen organisatorisch aus einer Hand geführt und ist sozusagen auch nicht Teil einer Matrixorganisation. Was wir nicht haben, ist aber sozusagen das in

eigenen Legal Entities, das ist sozusagen nicht komplett und auch einige zentrale Funktionen sind noch nicht diesem Geschäft da zugeordnet. Und wie man das am besten aufstellt, damit das sozusagen sich komplett organisatorisch verselbstständigen kann, das ist der Prozess, den wir jetzt gestartet haben, zusätzlich zu der bis jetzt erfolgten operativen Eigenständigkeit sozusagen. Dieser Prozess wird ein paar Monate dauern und dann kommen wir an den Punkt zu den Entscheidungen, die Sie am Ende gefragt haben, wie geht man damit auch in der Bilanz um. Ich will aber noch mal vielleicht den Bogen ein bisschen weiterspannen. Was wir hier tun, ist zunächst mal extrem wichtig aus operativer Sicht. Wir haben hier eine klare Strategie für das Geschäft, beziehungsweise ich möchte das Geschäft auch als ein eigenes Subjekt hier klar darstellen. Wir haben hier eine klare Strategie für das Geschäft, beziehungsweise ich möchte das Geschäft auch als ein eigenes Subjekt hier klar darstellen. Das Geschäft hat eine sehr klare Strategie, sich auf das Atellica-Geschäft zu fokussieren im Zentrallabor, weitere Geschäfte klar in den Vordergrund zu bringen, wie Specialty Diagnostics, und wir werden gleichzeitig durch dieses Rebasings des chinesischen Marktes durchkommen, so dass man wieder den echten Wert des Unternehmens sieht und diese Strukturen geschaffen haben, so dass wir dann in einer sehr sehr guten Position sind, das Unternehmen in einer extrem guten Position ist, und dann sehen wir weiter.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielleicht ganz kurz, nur zum Update, zu den bilanziellen Fragen. Ich meine, den Ausweis eines Teils des Geschäfts unter nicht fortgeführten Aktivitäten kann man erst dann vornehmen, wenn mit ausreichender Sicherheit feststeht, dass innerhalb eines Jahres dieser Teil des Geschäftes komplett abgeht, das heißt, das Closing stattgefunden hat. Deswegen heißt das nicht, was auch immer wir dann irgendwann sagen, dass das automatisch mit einer Umstellung in der Bilanzierung schon verbunden ist, da wir uns ja alle Optionen offenhalten.

Alexander Hübner, Reuters:

Welche Optionen das sein können, oder exemplarisch, haben Sie uns jetzt noch nicht gesagt. Was kommt denn da in Frage?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ja gut, das Wort „Alle“ ist ja „Alle“, ne.

Alexander Hübner, Reuters:

Schließung wird wahrscheinlich nicht dazugehören, oder?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Das habe ich akustisch nicht verstanden, was Sie gesagt haben.

Alexander Hübner, Reuters:

Schließung wird wahrscheinlich nicht dazugehören, um mal eine absurde Option zu nennen.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ja, würde ich auch sagen, das gehört nicht dazu. Dafür ist das jetzt hier zu aufwendig, was wir tun, würde ich auch sagen und das Geschäft sowieso zu gut, wie Herr Montag hier ein ruft. Ich glaube, das umfasst im Prinzip alle Formen einer Weitergabe des Geschäfts und auch alle Formen der Fortführung im Rahmen unseres Geschäfts letztendlich.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

„Alle“ heißt „Alle“. Vielen Dank, Herr Hübner. Nächster Anrufer ist Herr Frühauf von der FAZ. Herr Frühauf, bitte.

Markus Frühauf, FAZ:

Guten Morgen, Herr Montag. Guten Morgen, Herr Schmitz. Ich frage mich, haben Sie den Gegenwind am chinesischen Markt unterschätzt? Also es gibt ja jetzt seit einiger Zeit quartalsweise immer wieder schlechte Botschaften aus China, diesmal im Diagnostikgeschäft. Wie entwickelt sich denn in anderen Sparten, im synergetischen Kern der chinesische Markt? Danke.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Herr Frühauf, danke für die Frage. Ich glaube, es ist wichtig, da eine Ebene tiefer zu gehen oder "to double click on it", wie der anglizistische Manager sagen würde. Also wir haben hier ja zwei

unterschiedliche Sorten von Geschäften. In dem, was wir synergetischen Kern nennen, geht es ja hauptsächlich von der Geschäftsart um die Beschaffung von Equipment, wo es bestimmte Beschaffungsprozesse gibt, während es im Diagnostikgeschäft es ja eigentlich darum geht, Reagenzien in der Form eines wiederkehrenden Umsatzes zu Geschäft zu machen. Aber es sind sozusagen nicht große Kaufentscheidungen, die anstehen. Es gab deshalb zwei verschiedene Zeitlinien, wie sich Änderungen im chinesischen Gesundheitswesen auswirken. In dem synergetischen Kern gab es ja die Themen dieser Antikorruptionskampagne, eine ein bisschen zentralisiertere Beschaffung, und das hat letztendlich dazu geführt, dass über mehrere Schritte der Markt jetzt auf einem niedrigeren Niveau angekommen ist und seit ungefähr zwei, drei Jahren auf diesem deutlich niedrigerem Niveau als zuvor stabil ist, oder vielleicht dann irgendwann mal wieder beginnt, im niedrigen einstelligen Bereich zu wachsen. Also da haben wir sozusagen dieses Rebasings oder das New Normal erreicht. In der Diagnostik ist das ein anderer Vorgang. Da gibt es das Thema des volume-based Procurements, das die chinesische Regierung für kleinteilige Beschaffungen im Gesundheitswesen eingeführt hat. Das gilt auch für die Pharmaindustrie, das gilt auch für die Device-Industrie. Das kam für die Diagnostik später und führt letztendlich zu einer massiven Verschiebung des Preisniveaus und der Erstattungssätze, was ungefähr fast zu einer Halbierung des Marktvolumens führt, das über einen Zeitraum von einem Jahr passiert in etwa. Und darauf waren wir vorbereitet. Es ist allerdings ja auch ein Stück weit noch drastischer, der Effekt, als wir zu Beginn des Geschäftsjahres erwartet haben, weshalb wir hier auch jetzt unsere Annahmen für das Geschäft ein Stück weit korrigieren.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank. Nächster Anrufer ist Herr Großmann vom Fränkischen Tag. Herr Großmann, bitte.

Stephan Großmann, Fränkischer Tag:

Ja, guten Morgen, Großmann, Fränkischer Tag. Eine kurze Frage, Imaging-Segment wächst um 6,1 – ist zwar jetzt natürlich ein bisschen weit weg noch von den Zahlen von vor ein paar Jahren, aber dennoch ja im positiven Bereich. Frage, vor allem für die Hauptstandorte Forchheim, Erlangen, die ja davon auch betroffen sind: Wo schlägt sich denn dieses Wachstum am meisten nieder und was hat das eventuell für Auswirkungen auf die zwei Hauptsitze für dieses Segment?

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ja, erstmal vielen Dank, dass Sie über diese starke Entwicklung in Imaging sprechen. Ich würde auch sagen, so weit sind wir jetzt auch nicht weg von Zahlen, die wir bisher hatten. Das ist ein sehr gutes

Wachstum. Wir hatten manchmal Effekte, wo es dann in dem Bereich 8 Prozent war, aber das ist schon was, wo wir sehr zufrieden sein können. Zu den Standorten Erlangen und Forchheim: Ich meine, Sie wissen, da findet vor allem das Geschäft mit unseren Kernspintomographen und Computertomographen seinen Niederschlag in der Produktion und Entwicklung. Es sind Standorte, die wir kontinuierlich ausbauen. Wenn sie von Bamberg nach Erlangen fahren, wie ich das manchmal tue, sehen Sie eigentlich immer da Baukräne stehen. Also das sind Standorte, mit denen wir extrem zufrieden sind, und wo wir auch eher mit einer Zunahme weiterhin der Beschäftigung rechnen.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielleicht noch eine Ergänzung, Herr Grossmann vom FT, was mir sehr gefallen hat, muss ich gestehen, der Fränkischer Tag. Wenn Sie in die Analystenpräsentation gehen, werden Sie sehen, dass wir, wie immer, die Teile des Geschäfts herausheben, die besonders stark wachsen und da finden Sie zwei Anmerkungen. Einmal das Thema Photon-counting CT. Als wir uns getroffen haben, war das im Gebäude, in dem die Detektoren gefertigt werden für Photon-counting CT, nur als Beispiel. Das heißt direkt der Standort. Und der zweite Hinweis, der da kommt: sehr stark auch die Magnetresonanz. Und damit wandern Sie von Forchheim nach Erlangen, am Erlanger Standort. Da steht das auch ausdrücklich drin und ergänzt sozusagen nur die Ausführung von Bernd Montag.

Stephan Großmann, Fränkischer Tag:

Vielen Dank.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Jetzt haben wir noch eine Frage, da ist aber leider kein Name hinterlegt, deswegen – der unbekannte Anrufer möge sich bekannt machen.

Axel Höpner, Handelsblatt:

Axel Höpner vom Handelsblatt. Ich hätte zwei Nachfragen zur Diagnostik. Zum einen, habe ich es richtig verstanden, dass die Entscheidung für eine Ausgliederung in eine Legal Entity gefallen ist, aber noch nicht die Entscheidung, ob man sich davon trennt? Und die zweite Frage, gab es in den vergangenen Monaten schon Angebote, oder ein Angebot, für die Sparte von außen?

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Also unbekannt auf gar keinen Fall. So, jetzt legen wir los, Bernd, Jochen.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Hallo Herr Höpner. Vielleicht ganz kurz, die Entscheidung zur Ausgliederung ist noch nicht gefallen. Wir bereiten diese Entscheidung gerade vor, da das auch eine gewisse Vorbereitung bedarf. Man muss ja schauen, was betrifft das alles, welche Funktionen stellt man wie auf, in welchen Ländern geht man in eigene legale Einheiten, und so weiter und so fort. Diese Phase haben wir jetzt eingeläutet. Diese Phase bedarf natürlich die Mitarbeit von vielen Menschen, deswegen ist es auch gut, dass man darüber spricht, dass man das tut, und alle anderen Entscheidungen kommen dann, wenn sie kommen. Das ist das, was wir gesagt haben.

Axel Höpner, Handelsblatt:

Und die zweite Frage, gab es schon Gebotsvorlagen?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ach so, ja, sagen wir mal so: Es gibt natürlich ungefragt viel Rat und auch viel Angebot. Manchmal steht das ja auch in der Presse, wir würden mit Leuten sprechen, um das Geschäft zu veräußern. Ja, das ist schon so, dass Leute mit uns sprechen und uns sagen, sie würden das vielleicht gerne erwerben. Das heißt aber nicht, dass wir mit denen – wir sprechen schon mit denen natürlich, aber der Ansatzpunkt für die Gespräche kommt nicht von uns, sondern von der anderen Seite. Das ist im Wesentlichen auch üblich, dann im Augenblick sehr, sehr oft finanzielle Sponsoren, also PE, auf Deutsch – Englisch.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Dann hat sich auch unbekannt erklärt, und damit sind wir überpünktlich mit der heutigen Pressekonferenz durch. Auf unserer Internetseite wird im Bereich Presse eine Aufzeichnung der Konferenz gleich zu finden sein. Wie immer stehen ich und das Pressteam Ihnen natürlich für weitere Fragen zur Verfügung. Und damit ist unser heutiges Pressegespräch beendet. Wie gesagt, den Analysten-Call können Sie ab 8:30 Uhr live verfolgen. Wir wünschen Ihnen einen wunderbaren Sommer.