

München, 04.02.2026

Q1 GJ26 Presse Call – Transkript

Es gilt das gesprochene Wort.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Guten Morgen und herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz für das erste Quartal des Geschäftsjahrs 2026. Vielen Dank, dass Sie dabei sind. Für unser Gespräch haben wir jetzt circa dreißig Minuten. Unser CEO Bernd Montag und unser CFO Jochen Schmitz werden jetzt zunächst auf die Zahlen des abgelaufenen Quartals und die weiteren Entwicklungen eingehen. Im Anschluss stehen beide noch bis kurz nach 8 für ihre Fragen zur Verfügung. Den Analyst Call können Sie dann ab 8.30 Uhr online verfolgen. Unsere Hauptversammlung beginnt heute um 10 Uhr. Vielleicht sind Sie auch dabei.

Damit übergebe ich das Wort an unseren CEO Bernd Montag.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Matthias.

Guten Morgen, meine Damen und Herren. Vielen Dank, dass Sie am Tag unserer Hauptversammlung schon so früh dabei sind.

Beginnen möchte ich mit einem Blick auf einige wichtige Punkte aus dem vergangenen Quartal. Erstens: Wir hatten einen guten Start ins neue Geschäftsjahr und bestätigen unseren Ausblick.

In unserem synergetischen Teil des Geschäfts, dem Segment Imaging und dem neuen Segment Precision Therapy, haben wir einen höheren Gewinn und eine höhere Profitabilität erzielt und das trotz des erheblichen Gegenwinds aus Währung und Zöllen. Das Diagnostics-Segment hingegen spürt weiterhin die Auswirkungen einer Übergangsphase auf dem chinesischen Markt.

Während wir uns in den Geschäften voll auf unsere strategische und operative Umsetzung fokussieren, bereiten wir uns gleichzeitig auf die mögliche Entkonsolidierung durch die Siemens AG vor. Wir sind fest davon überzeugt, dass dieser Schritt ein Investment in Siemens Healthineers noch attraktiver machen würde. Ein Investment in ein Unternehmen, das dann auch von außen als das komplett eigenständige Unternehmen wahrgenommen würde, als das wir uns bereits seit Jahren fühlen. Wir haben mit den

Vorbereitungen für die Erstellung des Abspaltungsberichts begonnen und bereiten die entsprechende Refinanzierung vor, die durch die geplante Entkonsolidierung nötig werden kann. Dass wir von Moody's ein starkes Investment-Grade-Rating erhalten haben, ist aber ein wichtiger Schritt. Gleichzeitig verdeutlicht es unsere Finanzkraft und die Resilienz unseres Geschäfts. Auf dem Kapitalmarkttag im November hatten wir Ihnen unsere strategische Ausrichtung für die kommenden fünf Jahre ausführlich erläutert. Wie wir unsere Strategiephase „Elevating Health Globally“ umsetzen, darauf werde ich in wenigen Minuten eingehen. Zunächst aber ein Blick aufs erste Quartal. Wie eingangs erwähnt, ist der synergetische Teil unseres Portfolios aus Imaging und Precision Therapy stark ins neue Geschäftsjahr gestartet. Beide Segmente sind etwa um 6 Prozent gewachsen. Gleichzeitig haben sie ihre Margen operativ deutlich gesteigert und damit den Gegenwind durch Zölle und Währung überkompensiert. Das ist eine großartige Leistung. Diagnostics musste dagegen einen Umsatzrückgang verzeichnen. Das Diagnostics-Geschäft ist in China materiellen Marktveränderungen ausgesetzt. Das liegt vorwiegend an der zentralen volumenbasierten öffentlichen Beschaffung, aber auch an der Reduzierung von Erstattungssätzen. Da diese Umsatzverluste in erster Linie preisbedingt sind, führt dies nicht nur zu einem Rückgang beim Volumen, sondern gleichzeitig zu einem erheblichen Rückgang beim Ergebnis. Die Reduzierungen der Erstattungssätze treffen vor allem das Volumen. Das bremst Umsatz und Ergebnisumwandlung zusätzlich. In unserer Region Amerika wächst Diagnostics wieder operativ. Das zeigt, wie das Atellica-Portfolio im größten Markt weiter Fahrt aufnimmt. Insgesamt ist Atellica in den vergangenen Quartalen jeweils um etwa 20 Prozent gewachsen und macht nun 70 Prozent des Umsatzes unseres Geschäfts mit Zentrallaboren aus. Das Diagnostics-Team konnte zudem einen Vertrag mit einem strategischen Kunden in Brasilien erneuern. Im Rahmen der Vertragsverlängerung hat dieser Großkunde zusätzlich weitere Analysesysteme geordert. Das unterstreicht die starke Nachfrage nach unserem Atellica-Portfolio.

Bevor Jochen Schmitz Ihnen die Quartalszahlen genauer erläutert, noch ein Blick auf unsere strategische Ausrichtung für die kommenden Jahre. Die Gesundheitsversorgung weltweit auf ein neues Niveau zu heben, dieses Ziel haben wir uns mit „Elevating Health Globally“ gesetzt. Im Fokus stehen dabei die nicht-übertragbaren Krankheiten, also neurodegenerative und Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Schlaganfall und Krebs. Drei Viertel aller Todesfälle sind heute auf diese Erkrankungen zurückzuführen. Aufgrund der demografischen Entwicklung steigt die Zahl der Betroffenen weiter. Entsprechend stehen die Gesundheitssysteme überall auf der Welt vor einer enormen Aufgabe und kämpfen gleichzeitig mit Fachkräftemangel und limitierten Budgets. Wir helfen unseren Kunden dabei, diese mehrfache Herausforderung zu bewältigen. Dafür richten wir unsere Innovationskraft auf den Feldern des Patient Twinning, der Präzisionstherapie und der Healthcare-KI, sowie unsere Wachstumsinitiativen gezielt auf die Bekämpfung dieser nicht-übertragbaren Krankheiten. Das reicht von der Früherkennung bis zur richtigen Diagnose über die passende Therapieauswahl und Planung bis hin zur personalisierten minimalinvasiven Behandlung. Skalieren lässt sich das mit Hilfe von Healthcare-KI.

Wie wir unsere Wachstumsinitiativen konkret angehen, dafür möchte ich Ihnen drei aktuelle Beispiele geben. In der vergangenen Woche haben wir eine Value-Partnership mit Onvida Health in Arizona unterzeichnet. Diese Partnerschaft macht deutlich, wie wir unseren Kundenkreis für die weitreichende Art der Zusammenarbeit stetig erweitern. Das geht weit über die großen Zentren der Spitzenmedizin hinaus. Onvida Health ist ein integriertes Gesundheitsnetzwerk für die Versorgung im ländlichen Raum. Die zehnjährige Zusammenarbeit beinhaltet diagnostische Bildgebung und Therapietechnologien, die bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen und in der Onkologie zum Einsatz kommen. Hinzu kommen Service- und Beratungsleistungen. Insgesamt hat der Vertrag ein Volumen von mehr als 100 Millionen US-Dollar. Diese Partnerschaft zeigt, wie umfassend wir an unserem Ziel arbeiten, die Gesundheitsversorgung für die Menschen in aller Welt zum Positiven zu verändern und uns dabei auf die jeweiligen lokalen Bedürfnisse einstellen. Vom Erfolg der Value Partnerships inspiriert, entwickeln wir neue Value Programs mit einem engeren klinischen Fokus zur Bekämpfung der nicht-übertragbaren Krankheiten. Anders als bei den Value Partnerships, die oft ganze Organisationen oder Netzwerke von Organisationen adressieren, geht es bei den Value Programs zum Beispiel um den Aufbau einer eigenen Theranostik-Abteilung oder eines Schlaganfallzentrums oder um die Optimierung der Radiologie. Besonders gefragt sind hier unsere Angebote in der Krebsmedizin, beflügelt natürlich durch die starke Präsenz von Varian in diesem Bereich. Drittes Beispiel ist der Ausbau des Versorgungszugangs in Schwellenländern. Wie wir hier unseren Beitrag steigern, veranschaulichen die jüngsten Auslieferungen an 18 Gesundheitseinrichtungen in Vietnam. Allein im ersten Quartal haben unsere Kolleginnen und Kollegen im Land insgesamt 45 Systeme installiert. Im Bach Mai Hospital in Hanoi gingen im Dezember gleich zwei Photon-Counting-CTs in Betrieb. Das ist übrigens ein Krankenhaus, das Teil des öffentlichen Gesundheitssystems ist. Und damit weiter zu dir, Jochen, für einen genaueren Blick auf die Zahlen des ersten Quartals.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ja, vielen Dank Bernd, auch von meiner Seite einen schönen guten Morgen.

Zunächst nochmal, bevor ich wirklich starte, der Hinweis, dass wir seit diesem Geschäftsjahr in einer neuen Segmentstruktur berichten. Zum einen haben wir unsere therapieorientierten Geschäfte Varian, Advanced Therapies und Ultraschall mit seinem immer stärker werdenden Katheter-Geschäft zum Segment Precision Therapy zusammengefasst. Damit orientiert sich unsere Berichterstattung jetzt noch klarer an unserer strategischen Ausrichtung, die Ihnen Bernd Montag ja gerade nochmal kurz erläutert hat. Zum anderen werden unsere internen Lieferanten, die sogenannten „Tech Center“, die bisher als Teil des Segments Imaging ausgewiesen wurden, nun in den zentralen Posten ausgewiesen, da sie alle drei Segmente beliefern.

Damit zum ersten Quartal. Bei Imaging haben die Photon-Counting-CTs und unser Radiopharmazeutika-Geschäft das Wachstum erneut beflügelt. In Summe haben wir bei Imaging ein Umsatzwachstum von 5,7 Prozent erreicht. Die bereinigte EBIT-Marge von 21,6 Prozent ist das Ergebnis einer deutlichen Steigerung der operativen Performance. Bereinigt man negative Sondereffekte aus dem Vorjahr und den diesjährigen Gegenwind durch Zölle und Währung, ergibt sich eine operative Margenverbesserung von mehr als 100 Basispunkten. Precision Therapy hat das Geschäftsjahr mit einem starken Wachstum von 5,9 Prozent begonnen und das gegenüber einem sehr guten Vergleichsquartal aus dem Vorjahr. Varian hat dazu mit 9 Prozent Wachstum maßgeblich beigetragen. Der Jahresauftakt bei Advanced Therapies war wie erwartet und angekündigt etwas verhaltener. Wirklich herausragend war die operative Margenverbesserung bei Precision Therapy von nahezu 400 Basispunkten. Begünstigt wurde dies durch eine sehr gute Ergebnisqualität und einen durchgehend positiven Geschäftsmix. Hinzu kam Rückenwind durch einen Sondereffekt in Höhe von etwa 100 Basispunkten. Diagnostik ist aufgrund der strukturellen Veränderungen auf dem chinesischen Markt schwach gestartet. Das lag zum einen am Gegenwind bei der Umsatzentwicklung durch die volumenbasierte öffentliche Beschaffung. Diese sogenannte VBP – volumenbasierte öffentliche Beschaffung – hat das Preisniveau auf dem chinesischen Labormarkt nach unten verschoben. Das belastet unmittelbar auch die Ergebnisentwicklung. Zusätzlich steht der Labordiagnostiksektor in China vor materiellen Herausforderungen im Zug einer Reduzierung der Erstattungssätze. Dies führte zu einer gedämpften Nachfrage in der gesamten Branche und verringert das Umsatzvolumen im ersten Quartal zusätzlich. Außerhalb Chinas erzielt unser Diagnostikgeschäft stabile Umsätze. Mit dem Umsatzrückgang in China fielen allerdings auch margenseitig wichtige Beiträge weg. Zudem hat sich beim Geschäftsmix der besonders hohe Anteil an Analysesystemen negativ in der Marge bemerkbar gemacht. Bernd Montag hatte die große Vertragsverlängerung in Brasilien als Beispiel bereits erwähnt. Die hohe Zahl der Neuinstallationen von Systemen verwässert aufgrund des in der Labordiagnostik üblichen Razor-/Razor-Blade-Geschäftsmodells zunächst einmal die Profitabilität, da es so wie eine Anfangsinvestition wirkt. In Summe ergibt das Wachstum von Imaging, Precision Therapy zusammen mit dem Rückgang bei Diagnostics ein solides Wachstum von 3,8 Prozent. Bemerkenswert ist dabei die Entwicklung in der Region Amerika, die mit seinem Wachstum von 9 Prozent die hervorragende Dynamik der Vorquartale fortgesetzt hat. In China wiederum war der Umsatzrückgang ausschließlich auf die dortige Entwicklung bei Diagnostics zurückzuführen. Operativ verzeichneten wir eine sehr starke Ergebnisentwicklung, die den erheblichen Gegenwind durch Zölle und Währungseffekte in diesem Quartal in der Marge vollständig kompensiert hat. Während die berichtete bereinigte EBIT-Marge im Vorjahresvergleich stabil bei 15 Prozent lag, ist sie operativ – also ohne Zölle und Währung – um 200 Basispunkte gestiegen. Das Ergebnis je Aktie wäre ohne Zölle und Währung sogar um 17 Prozent gewachsen. Die drei Haupttreiber in diesem Quartal sind also einerseits die starke operative

Ergebnisentwicklung und andererseits der Gegenwind aus Zöllen und Währungseffekten. Das sind die wesentlichen Faktoren, auf die wir schon bei der Jahrespressekonferenz hingewiesen hatten.

Auf der linken Seite sehen Sie die Folie für die Ergebnis-je-Aktie-Entwicklung im Geschäftsjahr 2026, wie wir sie im November bei der Ankündigung unseres Ausblicks für das laufende Geschäftsjahr schon gezeigt hatten. Beginnen wir nochmal von links nach rechts mit der Währung. Hier erwarten wir in jedem Quartal des Geschäftsjahres einen negativen Effekt, die etwa 4 Cent Gegenwind in diesem Quartal entsprechen damit den rund 15 Cent, die wir für das Gesamtjahr erwarten. Die Zölle entsprechen ebenfalls den Erwartungen aus dem vergangenen November. Hier sind wir davon ausgegangen, dass dieser Effekt vor allem das erste Halbjahr belasten wird, da wir letztes Jahr im ersten Halbjahr noch keine Zölle hatten. Die etwa 6 Cent im ersten Quartal stimmen damit ebenfalls mit den erwarteten rund 15 Cent im Gesamtjahr überein.

Zwei Hinweise noch zu den Handelszöllen. Für das zweite Halbjahr erwarten wir im Jahresvergleich deutlich niedrigeren, aber weiterhin Gegenwind durch die Zölle. Das liegt insbesondere daran, dass die Zollsätze im zweiten Halbjahr 2025 von 10 auf 15 Prozent angehoben wurden, aber relativ spät im zweiten Halbjahr, und wir natürlich jetzt mit 15 Prozent rechnen. Und mittelfristig gehen wir davon aus, dass wir die Auswirkungen der Zölle in den nächsten drei Jahren vollständig mitigieren werden. Die Zölle sind damit nur eine vorübergehende Belastung für unsere Marge. Das bereinigte Ergebnis je Aktie lag im ersten Quartal im Jahresvergleich um 2 Cent niedriger. Verrechnen wir das mit dem 10 Cent Gegenwind aus Währung und Zöllen, kommen wir auf eine operative Ergebnisverbesserung von etwa 8 Cent. Getragen wurde dies von der starken Gewinnentwicklung von Imaging und Precision Therapy, die die schwächere Diagnostics-Marge im ersten Quartal mehr als ausgleichen konnte. Mit den 8 Cent operativer Ergebnisverbesserung sind wir auf einem guten Weg, die erwartete Steigerung um 25 Cent im Gesamtjahr zu erreichen.

Das bringt mich zu unserem Ausblick. Wir bestätigen unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2026 sowohl für das Umsatzwachstum als auch für das bereinigte Ergebnis je Aktie. Wir sind uns natürlich bewusst, dass die Ergebnisse der Segmente in diesem Quartal sehr unterschiedlich ausgefallen sind, aber insbesondere die starke Performance im synergetischen Teil unseres Portfolios aus Imaging und Precision Therapy verdeutlicht, warum wir unseren Ausblick vollständig bestätigen können.

Bevor ich zum Schluss komme, noch der Blick auf das zweite Quartal. Auch für das zweite Quartal erwarten wir, dass das unternehmensweite Umsatzwachstum unter der für das Geschäftsjahr erwarteten Spanne von 5 bis 6 Prozent liegen wird. Für Diagnostik gehen wir weiter von Marktherausforderungen in China aus. Dies wird auch im zweiten Quartal zu einem Umsatzrückgang des Segments führen. Zudem steht Diagnostik im zweiten Quartal im China-Geschäft starken Vergleichszahlen aus dem Vorjahr gegenüber. Im damaligen zweiten Quartal war der Diagnostik-Umsatz in China sogar stark gestiegen. Im Geschäftsjahr 2025 war dies das einzige Wachstumsquartal von Diagnostics in China. Aufgrund dieser schwierigen Vergleichsbasis in China erwarten wir, dass der Umsatzrückgang im zweiten Quartal nochmal stärker ausfallen wird als im

ersten Quartal. Für Imaging und Precision Therapy erwarten wir ein Wachstum im Rahmen der Annahmen für das Geschäftsjahr 2026. Das ist gleichbedeutend mit einem Wachstum im mittleren einstelligen, beziehungsweise im mittleren bis hohen einstelligen Bereich für Precision Therapy. Aufgrund der Zölle und der negativen Währungseffekte gehen wir in allen Segmenten von Margen unter dem Niveau des zweiten Vorjahresquartals aus. Bei Imaging war die Marge im Vorjahresquartal durch einen positiven Sondereffekt zusätzlich begünstigt. In der sequentiellen Betrachtung profitierte Precision Therapy im ersten Quartal ebenfalls von Sondereffekten, wie vorher berichtet. Daher erwarten wir hier einen Margenrückgang im Jahresvergleich sowie gegenüber dem Q1 des laufenden Geschäftsjahres. Für Diagnostics erwarten wir eine sequentielle Margenverbesserung durch die Normalisierung des Geschäftsmixes. Gegenüber dem Vorjahr ist dennoch von einem deutlichen Rückgang der Marge auszugehen. Grund dafür sind die fehlenden Ergebnisqualitäten im Zusammenhang mit den Marktherausforderungen in China sowie der Gegenwind aus Zöllen.

Und damit zurück zu dir, Matthias.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Jochen, vielen Dank Bernd. Wir beginnen jetzt mit der Frage-und-Antwortrunde. Wir haben jetzt noch eine knappe Viertelstunde. Falls Sie eine Frage stellen möchten, drücken Sie bitte die Sterntaste und anschließend die Ziffer 5 auf der Tastatur. Sehr gerne können Sie die Fragen auch auf Englisch stellen. Dann legen wir mal los. Der erste ist **Michael Flämig** von der Börsen-Zeitung, Herr Flämig, bitte.

Michael Flämig, Börsen-Zeitung:

Ja, guten Tag, Herr Montag, Herr Schmitz, Herr Krämer. Drei Fragen hätte ich sämtlich zur Diagnostik. Erstens, Sie hatten darauf hingewiesen, was die Faktoren sind in China. Das hört sich so an, als wäre das dauerhaft, muss man da operativ irgendwelche Konsequenzen ziehen? Zweitens, Herr Schmitz, Sie hatten darauf hingewiesen beim Ausblick, Sie seien sich bewusst, dass die Entwicklung in den einzelnen Sparten unterschiedlich sei. Heißt das, dass die Jahresprognose für Diagnostik, den Umsatz etwa flach zu halten und die Marge leicht zu erhöhen, nicht mehr gültig ist? Und die dritte Frage: Verändert die Situation, die in China Sie ja offensichtlich überrascht hat, irgendwas für ihre Pläne für die Sparte Diagnostik? Beschleunigt es diese Pläne oder verlangsamt sie es? Danke.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ja, fange ich mal an. Also die erste Frage zum Marktumfeld in China und ich sage bewusst Marktumfeld – ist

ja ein Thema, das nicht nur Siemens Healthineers betrifft. Sie wissen, dass das ja auch die Marktbegleiter, die Wettbewerber betroffen hat im letzten Jahr, so wie auch uns. Es ist nicht immer vom Timing her genau vergleichbar, weil diese volumenbasierten Beschaffungen oder auch bestimmte Veränderungen in den Erstattungspolicies nicht jedes Portfolio zum gleichen Zeitpunkt treffen. Man sollte das sehen als eine Veränderung, sozusagen einer einmaligen Anpassung des Preisniveaus. Und von dieser dann neuen, sorry für all diese Anglizismen, von dieser neuen Baseline wird dann das Geschäft sich wieder mit den normalen Wachstumsraten weiterentwickeln. Für uns bedeutet das bezüglich Anpassungen im Wesentlichen, dass wir natürlich schauen, wie wir die vertrieblichen Strukturen in China straffen. Dort gibt es natürlich auch andererseits Veränderung in dem Sinne, dass ja noch viel mit sogenannten Businesspartnern gearbeitet wird, die aber sozusagen als Intermediäre immer weniger Bedeutung haben. Wir werden einerseits ein Stück weit direkter an die Kunden herantreten, andererseits sind die Beschaffungen zentraler und damit nicht mehr so kleinteilig. Also es betrifft im Wesentlichen die vertrieblichen Strukturen. Und somit zu Ihrer dritten Frage. Das ändert an unseren Überlegungen zu Diagnostics nichts. Das ist auch eine Entwicklung, die uns nicht in dem Sinne überrascht hat, wie Sie das formuliert haben, dass das in diesem Quartal sozusagen ein Stück weit eine tiefere Kerbe als erwartet war. Das kam in der Tat nicht ganz so vorgesehen, aber in Summe ist die Entwicklung, die wir da sehen, sagen wir mal über vier Quartale gemittelt im Bereich unserer Erwartungen. Und zu der zweiten Frage gebe ich an den Jochen Schmitz.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ja gut, du hast ja zum Teil auch schon angedeutet. Ich glaube, Herr Flämig, es war schon klar, und das hatte ich ja auch in Q4 im November gesagt, dass wir einen Umsatzrückgang im Q1 in DX erwarten und auch, dass die Marge zurückgehen wird. Beides ist gesagt worden in Q4, im Teil meiner Rede, also von vornherein, nicht irgendwie aus der Nase gezogen durch Fragen, sondern proaktiv. Wie Bernd Montag schon sagte, ist es etwas prononcierter ausgefallen als erwartet. Das liegt auch ein bisschen an den Dynamiken, die Bernd Montag vorher beschrieben hat, wie sich welche Testarten auch dem Volume-Based Procurement stellen müssen und so weiter. Das ist auch nicht immer so 100 Prozent klar. Und die Marktstrukturen sind eben auch anders als in vielen anderen Märkten deutlich indirekter, sodass das vielleicht im Ausmaß stärker war. Wir haben auch immer erwartet – das hatten wir in Q4 nicht so präzise jetzt – dass das erste Halbjahr – weil es im Vorjahr noch so gut wie gar nicht durch das Volume-Based Procurement war – in DX negativ sein wird in der Wachstumsphase. Es war immer so und dass das zweite Halbjahr sozusagen dann die Recovery bringt und damit komme ich zum Ausblick. Natürlich ist durch dieses stärkere Ausmaß die Erreichung der Annahmen sicher etwas unter Druck geraten. Wir werden uns das in Ruhe anschauen. Wichtig ist ja, und deswegen habe ich auch das Wort Annahmen jetzt verwendet, diese Annahmen zu den Segmenten sind ja im engeren Sinne kein Ausblick, sondern sie unterstützen als Annahmen den Ausblick für Siemens

Healthineers, den wir vollumfänglich bestätigt haben und auch bestätigen können, weil Sie ja gesehen haben, dass wir gerade bei der Bildgebung und auch bei Precision Therapy ja sehr gut gestartet sind. Wir werden dann sicher im nächsten Quartal uns zu der Frage, ob die Annahmen jetzt in DX etwas zu optimistisch waren für das laufende Jahr oder nicht, sicher austauschen.

Michael Flämig, Börsenzeitung:

Wunderbar, herzlichen Dank.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Gerne.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Nächste Frage kommt von **Alexander Hübner** von Reuters. Herr Hübner, bitte.

Alexander Hübner, Reuters:

Meine Fragen gehen eigentlich in die gleiche Richtung. Vielleicht könnten Sie noch mal zum chinesischen Markt erklären, was sich jetzt an diesen Beschaffungsstrukturen geändert hat. Bisher lief das Ganze ja immer so unter dem Schlagwort "Bekämpfung der Korruption im Gesundheitswesen". Das scheinen jetzt irgendwie die Konsequenzen daraus zu sein. Habe ich das richtig verstanden? Diese neuen Beschaffungsstrukturen betreffen jetzt nur Diagnostik, aber gar nicht die anderen Bereiche? Oder wirkt es sich in den anderen Sparten bei Ihnen nur weniger aus? Und auch noch mal zur Frage bezüglich der Jahresprognose. In dieser Bestätigung der Prognose, die Sie da vornehmen, da sind jetzt diese veränderten Annahmen quasi schon berücksichtigt oder soll das quasi ein Caveat sein, dass es irgendwie letztlich doch schlechter ausgehen könnte als gedacht?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Herr Hüber, ich fange mal mit dem zweiten Teil an und jetzt bitte verzeihen Sie mir, jetzt mache ich mal eine kleine Vorlesung. Wir wollen die Zukunft vorhersagen, ja, das macht man mit einem Ausblick. Dann machen wir das, indem wir bestimmte Annahmen treffen, die hoffentlich eine ordentliche Basis haben, wie wir die Zukunft sehen. Diese Annahmen sind vielfältig und wir haben natürlich auch Annahmen für die Entwicklung unserer Geschäfte. Was wir jetzt gesagt haben, ist – im ersten Schritt – das, was wir in den Geschäften in Q1

gesehen haben – im Übrigen auch, was wir auf der Steuerquote gesehen haben, was wir im Finanzergebnis gesehen haben und so weiter, also das gesamte Annahmengebäude – ist aus unserer Sicht – und das, was wir dazu gesehen haben – führt uns zu der Aussage, dass wir auch, wenn sich diese Annahmen leicht verändern während des Jahres, dass wir unseren Ausblick weiterhin bestätigen können. Ja, so ist das. Das heißt, jetzt Kurzfassung: Ja, wenn DX schlechter werden würde – was ich nicht sage, in der Annahme – fühlen wir uns trotzdem mit unserem Ausblick wohl.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Klammer – weil zum Beispiel die anderen Geschäfte im ersten Quartal gezeigt haben, was sie können. Um auf die erste Frage einzugehen, ein bisschen einen Schritt zurück, um einzuordnen, was da in China passiert. Ich würde das Ganze unter die Überschrift stellen, dass es eine Priorität der chinesischen Regierung ist, im Gesundheitswesen darauf zu achten, dass die Beschaffungen möglichst transparent sind und dass nicht in irgendwelchen Zwischenhandelsstufen sozusagen Geld ineffizient verwendet wird oder vielleicht sogar Themen passieren, die nicht compliant sind. Aber im Wesentlichen geht es darum, sicherzustellen, dass das Geld, das fürs Gesundheitswesen ausgegeben wird, auch im Gesundheitswesen ankommt und nicht irgendwo dazwischen. Diese Priorität hat verschiedene Ausprägungen. Es gibt einerseits diese Antikorruptionskampagne und es gibt dann speziell in dem Bereich der Beschaffungen, wo es um bestimmte Prozeduren geht oder um Themen wie Medikamente, oder Themen wie Medical Devices – soll heißen zum Beispiel Stents für Koronararterien, wo es also um viele Stückzahlen geht – darum, dass eben nicht jetzt über verschiedene Handelsstufen eine Art Margin Stacking passiert und dann am Ende das Krankenhaus sozusagen erst den Händler bezahlt und dann vorher vielleicht noch einen Großhändler und dann am Anfang der Kette den Hersteller, der wir sind in diesem Fall, wenn es um Diagnostik geht, sondern dass die Preise für bestimmte diagnostische Tests sozusagen festgelegt sind. Was in dem Diagnostics-Geschäft ein bisschen eine besondere Thematik ist, weil das ja auch nur auf bestimmten Analyzern passiert und so weiter. Deswegen ist dieser Teil dieser volumenbasierten Beschaffung später implementiert worden, als es zum Beispiel in der Pharmaindustrie oder in der Device-Industrie der Fall war. Und diese neue Art der volumenbasierten Beschaffung wird jetzt in dem Prozess, der 12 bis 24 Monate dauert, über die verschiedenen Provinzen und über die verschiedenen medizinischen Applikationen eingeführt. Und die entsprechenden Auswirkungen sieht man in unseren Zahlen, aber auch in denen der Wettbewerber. Die Device-Industrie ist durch einen ähnlichen Prozess gegangen in den Jahren zuvor. In unseren – ich mag das Wort zwar nicht – aber in den Geschäften, in denen wir eher Investitionsgüter vertreiben, Computertomographen und so weiter, gibt es diese Art von volumenbasierter Beschaffung nicht. Da wird es auch mal ein bisschen versucht, in Provinzen den Bedarf zu bündeln, aber im Prinzip macht diese Mechanik nicht wirklich den gleichen Sinn, weil es auch Serviceverträge und so weiter gibt. Ich hoffe, das hilft es ein

bisschen einzuordnen.

Alexander Hübner, Reuters:

Dazu habe ich noch eine Frage, warum Sie, wenn diese Änderung sich eigentlich durchsetzt oder auf Dauer ist, wieso Sie dann für die Diagnostik im zweiten Halbjahr dann irgendwie eine Verbesserung erwarten. Das heißt doch eigentlich, dass Sie sich dann an dieses niedrigere Marktniveau anpassen, oder dauerhaft einstellen?

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Genau und dieser Prozess hat eben in unserer Sprache im dritten Quartal das erste Mal so richtig eingeschlagen, des letzten Jahres. Und dann sind wir eben auch im Anglizismus der „Easy Comps“. Wir haben im Vorjahr schon gesehen, dass es runtergegangen ist und es geht halt nur einmal runter. Und deswegen gehen die Wachstumsraten im zweiten Halbjahr, haben die nicht mehr den gleichen Impact. Und der Jochen Schmitz hat ja auch noch mal sehr klar gesagt, ja, wir werden das im zweiten Quartal noch mal besonders sehen, weil wir sozusagen im zweiten Quartal des letzten Jahres sogar noch ein außerordentlich gutes Quartal hatten und jetzt eben ein Quartal haben, wo diese Maßnahmen schon besonders stark wirken. Aber dann ist sozusagen die neue Realität verdaut, auch im Vorjahresvergleich.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Wir müssen uns ein bisschen schicken, wie man in Bayern sagt. **Sebastien Ash** von der Financial Times, Herr Ash, bitte.

Sebastien Ash, Financial Times:

Hi, guten Morgen. Ich hätte eine Frage zu den Währungseffekten. Also können Sie die Währungseffekte im ersten Quartal ein bisschen genauer detaillieren? In den letzten Wochen haben wir auch größere, weitere Schwankungen in den Wechselkursen, besonders beim Dollar, gesehen. Wie gehen Sie damit um und was wird in der Prognose berücksichtigt?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielen Dank für die Frage, Herr Ash. Ich strukturiere das mal folgendermaßen: Wir haben erstmal mit dem Ausblick für das Jahr 2026 im November ein Blatt aufgelegt, dass ich heute auch quasi wiederholt habe, wo wir im Prinzip gesagt haben, welche Faktoren wirken in einem Year-over-Year-Vergleich auf unsere auf unser Ergebnis hier Aktie. Und da waren im Prinzip zwei wesentliche Faktoren, der eine war Währung und der andere war Zölle und der dritte war eher eine Technicality, nämlich ein Thema, dass wir im letzten Jahr guterweise positive Bewertungsergebnisse aus kleinen Beteiligungen an Start-up-Unternehmen hatten, die erworben wurden von anderen und haben dadurch eine Bewertungssteigerung gehabt. Die Währungswirkung, die wir damals quantifiziert hatten, war 15 Cent Gegenwind. Diese 15 Cent bezogen auf ein Ergebnis je Aktie von knapp 2,40 – können Sie sich dann ja ausrechnen, wie das ist. Wir haben jetzt im ersten Quartal einen Gegenwind von 4 Cent gesehen. Wenn Sie jetzt ganz – in Anführungsstrichen – platt rechnen, dann teilen Sie 15 durch 4, dann kommen Sie ungefähr auf 4. Ist natürlich auch nicht ganz so – es liegt natürlich auch an den Schwankungen, die übers Jahr passieren, liegt an den Hedging Strukturen und damit leite ich langsam zum nächsten Thema über. Wir haben natürlich auch ein, oder nicht natürlich – wir hedgen auch, wir hedgen rollierend. Das heißt, wir hedgen im Prinzip bis maximal 12, manchmal 15 Monate im Voraus, aber rollierend. Das heißt, die nächsten beiden Quartale sind im Prinzip dann voll durchgehedge. Das dritte Quartal ist dann vielleicht zu 50 Prozent gehedge, wenn man in das nächste Quartal eintritt und das vierte Quartal ist dann immer entsprechend weniger gehedge, und rollierend werden die aufgefüllt. Welchen Effekt hat das? Das hat den Effekt, dass man für die nahe Zukunft relativ stabil die Währungswirkung voraussagen kann und natürlich die Währungseffekte, sofern sie sich verändern, einfach verzögert im Eintritt. Das ist die Konsequenz. So, das ist jetzt sehr viel über die Ergebniswirkung gewesen. Was auch wichtig ist zu betrachten, die reine Translationswirkung, einfach nur die Umrechnung von Umsätzen beispielsweise und Ergebnissen in ausländischer Währung. Da sehen Sie deutliche Effekte, zum Beispiel im Umsatzwachstum. Wenn Sie unser vergleichbares Umsatzwachstum – was im Prinzip ausschließlich vergleichbar ist für Währungseffekte mit dem nominalen Umsatzveränderungen hin – dann sehen Sie, dass wir da einen Unterschied von 5 Punkten haben im Augenblick. Also 5 Punkte Währungsgegenwind in der absoluten Umsatzzahl, so als Gefühl so gegenüber dem Vorjahr. Im Vorjahr war gerade im am Anfang des Jahres der Dollar noch relativ stark. Wir sind in das Jahr gestartet mit einer Währungsannahme, die sehr nah liegt an dem, was wir heute wiedersehen im Dollar. Sie haben richtigerweise gesagt, der Dollar ging ja dann mal sogar über 1,20 zum Euro, ist jetzt wieder bei 1,18. Wir waren ungefähr bei einer Währungsannahme von 1,17, als wir gestartet sind. Natürlich sind wir nicht nur gegenüber dem US-Dollar exponiert, sondern auch gegenüber anderen Währungen. Hier spielen Währungen eine Rolle wie japanischer Yen, britisches Pfund, natürlich die chinesische Währung, indische Währung. Da ist eine Vielzahl von Währungen. Aber der Dollar ist dominant als Einzelwährung in dem Fall, zumal auch viele Währungen sich am Dollar orientieren. Nur so viel dazu. Wir sind aber mit den Währungsannahmen – lange Rede, kurzer Sinn – die wir zu Beginn des Jahres haben, noch in einer guten

Range, relativ zu den Annahmen, die wir getroffen haben.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Danke, Jochen. Vielen Dank für die Fragen. Wir sind jetzt ein bisschen drüber, aber falls Sie heute noch nicht genug von Bernd Montag und Jochen Schmitz gesehen haben, haben Sie die Chance, um 10 Uhr sich live bei der Hauptversammlung die beiden noch mal anzuschauen. Wie immer wird auf unserer Internetseite im Bereich Presse eine Aufzeichnung dieser Pressekonferenz zu finden sein und unser Team steht Ihnen natürlich für weitere Fragen zur Verfügung. Bis nachher oder bis bald.

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 2025, das am 30. September 2025 endete, hatte Siemens Healthineers rund 74.000 Beschäftigte weltweit und erzielte einen Umsatz von rund 23,4 Milliarden Euro. Weitere Informationen finden Sie unter [siemens-healthineers.com](https://www.siemens-healthineers.com).