

Erlangen, 05.11.2025

Q4 und GJ25 Presse Call – Transkript

Es gilt das gesprochene Wort.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren, herzlich willkommen zur Jahrespressekonferenz für das Geschäftsjahr 2025. Vielen Dank, dass Sie dabei sind – entweder live hier in Erlangen, hier im Raum, oder eben im Webcast.

Wir möchten Sie daran erinnern, dass diese Pressekonferenz aufgezeichnet wird, wie eben schon in der Anmoderation. Bevor wir beginnen, auch noch der Hinweis auf unser Safe-Harbor-Statement. Die Pressekonferenz beinhaltet möglicherweise – und hoffentlich – Aussagen, die in die Zukunft gerichtet sind. Diese Aussagen basieren auf aktuellen Erwartungen und Annahmen des Unternehmens und unterliegen somit gewissen Risiken.

Für das Gespräch haben wir jetzt gut eine Stunde Zeit. Zunächst werden unser CEO Bernd Montag und unser CFO Jochen Schmitz auf die Ergebnisse der abgelaufenen Quartale und des zurückgehenden Geschäftsjahres eingehen. Anschließend werden sie noch ein Update geben zu den Erwartungen für das jetzt gerade begonnene Geschäftsjahr. Danach stehen die beiden Herren uns bis ca. 11 Uhr für Fragen zur Verfügung. Die Folien, die Sie jetzt gleich sehen werden, stehen wie immer auf der Presseseite im Internet zur Verfügung. Im Anschluss finden Sie dort auch die Aufzeichnung der Veranstaltung.

Und damit übergebe ich das Wort an unseren CEO Bernd Montag.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Matthias. Guten Morgen, meine Damen und Herren. Schön, dass Sie bei uns sind, hier in dem Innovation Center oder virtuell.

Vielleicht schon zusammenfassend: In einem herausfordernden Umfeld hat das Healthineers-Team ein weiteres Geschäftsjahr erfolgreich abgeschlossen. Ich möchte mich an dieser Stelle für die Leistung bei allen Kolleginnen und Kollegen bedanken.

Das sehr gute Equipment-Book-to-Bill-Verhältnis von 1,14 im Geschäftsjahr 2025 unterstreicht die weltweit hohe Nachfrage nach unseren Produkten und Lösungen, aber auch unsere sehr starke Marktposition. Mit einem vergleichbaren Umsatzwachstum von 5,9 Prozent liegen wir am oberen Ende des Zielbandes, das wir uns vor einem Jahr gegeben hatten.

Gewachsen ist unser Geschäft in allen Regionen, mit der Ausnahme von China, und auch mit der Performance beim bereinigten, unverwässerten Ergebnis je Aktie sind wir sehr zufrieden. Hier liegen wir deutlich in der oberen Hälfte der Prognosebandbreite. Wenn wir die Beeinträchtigung durch die Handelszölle in Höhe von 12 Cent beim Ergebnis je Aktie außer Acht lassen würden, hätten wir unseren ursprünglichen Ausblick von vor einem Jahr sogar leicht übertroffen.

Die Entwicklung beim Free Cashflow ist ebenfalls positiv und wirklich beachtlich: Dadurch haben wir unseren Verschuldungsgrad im Jahresverlauf auf das 2,8-fache bezogen auf unser EBITDA verringert und aufgrund der guten Ergebnisse im Geschäftsjahr 2025 heben wir unseren Dividendenvorschlag um 5 Euro-Cent auf einen Euro je Aktie an.

Jetzt möchte ich noch einen Blick auf die Entwicklung der vier Segmente im vergangenen Geschäftsjahr werfen. Unsere drei synergetischen Segmente Imaging, Varian und Advanced Therapies haben ihren Umsatz ohne Zölle um insgesamt fast 8 Prozent gesteigert. Getrieben wurde das durch die exzellente Wachstumsdynamik von Imaging, das gleichzeitig seine Marge durch Skaleneffekte weiter verbessert hat. Bei Varian zeigt sich

erneut, wie wichtig und richtig die Kombination mit dem Healthineers-„Classic“-Team vor fünf Jahren war: Seit unserem Zusammenschluss wächst Varian Jahr für Jahr mindestens im hohen einstelligen Bereich. Bei der Marge lag Varian im Geschäftsjahr 2025, wenn man die Zölle nicht berücksichtigt, am oberen Ende der ursprünglichen Segment-Annahme. Und Advanced Therapies steuerte ein solides Wachstum bei und hielt die Marge nach dem Anstieg vom vergangenen Jahr stabil. Bei Diagnostics haben wir durch die ebenso gewissenhafte wie erfolgreiche Umsetzung des Transformationsprogramms einen weiteren Sprung in der Profitabilität erreicht und das trotz der Herausforderungen auf dem chinesischen Markt.

Und damit zunächst weiter zu dir, Jochen, für einen Blick auf die Zahlen des vierten Quartals.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Bernd. Auch von mir ein herzliches Willkommen hier bei uns in Erlangen.

Der im gesamten Jahresverlauf sehr positive Auftragseingang hat sich im vierten Quartal weiter fortgesetzt. Das Equipment-Book-to-Bill-Verhältnis bei Imaging, Varian und Advanced Therapies lag erneut klar über eins. Das zeigt, auf welchem Wachstumskurs sich die Segmente weiterhin befinden. In China lag das Equipment-Book-to-Bill-Verhältnis wieder knapp über eins. Nominal betrug der Umsatz in China im vierten

Quartal wie in den Vorquartalen rund 620 Millionen Euro. Unsere Zahlen geben damit noch keinen Hinweis auf eine Markterholung in China. Wie wir China in unserem Ausblick berücksichtigt haben, werde ich gegen Ende meiner Ausführungen erläutern.

Aufgrund des soliden Umsatzwachstums im Schlussquartal haben wir ein Wachstum am oberen Ende unserer Prognosebandbreite erreicht. Wie geplant, war die Umsatzentwicklung in diesem Geschäftsjahr deutlich gleichmäßiger über die Quartale verteilt, als dies in früheren Jahren der Fall war. 2024 verzeichneten wir in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres ein Wachstum von 4,3 Prozent und beendeten das Jahr im vierten Quartal mit einer starken Umsatzsteigerung von 6,5 Prozent ohne Antigen – das war im Jahr vorher noch ein Thema. Diesmal war unser Unternehmen in den ersten neun Monaten bereits um 6,8 Prozent gewachsen, und im vierten Quartal erzielten wir ein Wachstum von soliden 3,7 Prozent. Im Rahmen unserer Q3-Kommunikation hatten wir das auch schon entsprechend angedeutet. Die Margenentwicklung wurde im Jahresvergleich hauptsächlich durch die höheren Zölle beeinträchtigt. Hätte es diese Zölle nicht gegeben, wäre die Marge im vierten Quartal um über 100 Basispunkte höher ausgefallen, was auf die starke Ausweitung der operativen Leistungsfähigkeit in den Segmenten zurückzuführen ist. Inklusive der Zölle lag das Ergebnis je Aktie auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Ohne Zölle würde das Ergebnis je Aktie bei rund 74 Cent liegen. Dies würde einem Anstieg von rund 10 Prozent gegenüber dem Vorjahr entsprechen.

Damit komme ich zu den Segmenten. Für Imaging war unser PETNET-Geschäft und die Photon-Counting-CTs erneut die besonderen Wachstumstreiber. Der Umsatz ist gegenüber einem starken Vorjahresquartal nochmal um 6,5 Prozent gestiegen. Die bereinigte EBIT-Marge von Imaging wurde durch die Zölle einen ungünstigeren Geschäftsmix als im starken Vorjahr und negative Sondereffekte um insgesamt rund 3,5 Prozentpunkte geschmälert. Bei den Sondereffekten ging es um einige kleinere Aspekte, zum Beispiel das Vorziehen eines staatlichen Subventionszuschusses vom vierten auf das dritte Quartal und die Erhöhung der Rückstellungen für notwendige Serviceinspektionen in der installierten Basis. Damit zu den beiden Segmenten, die sich eher auf Therapien konzentrieren, nämlich Varian und Advanced Therapies. Seit dem Geschäftsjahr 2023 verzeichnete Varian im vierten Quartal stets ein zum Teil hohes zweistelliges Umsatzwachstum. Gegenüber dieser sehr starken Vorjahresbasis ist Varian diesmal nur um 1,4 Prozent gewachsen. Das außerordentlich hohe Volumen in den Vorjahren spiegelt sich damit in der jetzt etwas kleineren Wachstumsrate des diesjährigen vierten Quartals wider. In absoluten Zahlen hatte Varian über die Quartalsgeschäftszeit hinweg eine sehr, sehr stabile Umsatzentwicklung. Die Margen entwickeln sich bei Varian sehr gut. Ohne Berücksichtigung der Zölle erzielte Varian eine Marge von starken rund 21,5 Prozent, die auch auf einen günstigeren Geschäftsmix zurückzuführen sind. Advanced Therapies erzielte ein solides Umsatzwachstum von 3,8 Prozent und ohne Zölle eine gute Marge von rund 19,5 Prozent. Damit liegt Advanced Therapies operativ auf ähnlichem Niveau wie das starke Vorjahresquartal. Diagnostics verzeichnet aufgrund der volumenbasierten öffentlichen Beschaffung in China im Jahresvergleich nur eine

flache Umsatzentwicklung. Wir hatten bereits darauf hingewiesen, dass sich die volumenbasierte Beschaffung primär auf die zweite Geschäftsjahreshälfte auswirken und im neuen Geschäftsjahr andauern wird. Solange bis die Auswirkungen als neue Baseline in den jeweiligen Vergleichswerten aus dem Vorjahr komplett eingerichtet sind. Diese Erwartung, die wir hatten, ist eingetreten. Wir sind aber noch nicht durch damit. Nichtsdestotrotz bleibt Diagnostics bei der Margenverbesserung auf einem sehr guten Kurs. Das wurde diesmal allerdings auch von einem schwächeren Vorjahresquartal begünstigt. Ohne negative Effekte aus den früheren Zeiträumen hätte die Diagnostikmarge im Vorjahr etwa bei 7 Prozent gelegen. Demgegenüber war die Margensteigerung im Vorjahresvergleich auf operative Verbesserungen zurückzuführen. Die Zölle kosteten Diagnostics etwa 100 Basispunkte.

Wechseln wir noch einmal die Perspektive und schauen auf die Healthineers insgesamt, dann sehen Sie, dass wir den Umsatz ohne Translationseffekte gerechnet im dritten Jahr in Folge von Quartal zu Quartal auch im Vergleich mit dem jeweiligen Vorjahr gesteigert haben. Das unterstreicht unsere Wachstumsperformance sehr eindrucksvoll. Ohne Berücksichtigung der Zölle gilt diese Erfolgsbilanz auch hinsichtlich der Margenausweitung im Jahresvergleich und sequentiell haben wir die Marge im dritten Jahr in Folge gesteigert. Das zeigt, dass wir unser starkes Umsatzwachstum konsequent in operatives Ergebniswachstum umwandeln.

Das bringt mich jetzt zum Ausblick für das laufende Geschäftsjahr. Wir gehen davon aus, dass sich unser Wachstumskurs in diesem Jahr fortsetzen wird. Für das Geschäftsjahr 2026 erwarten wir ein vergleichbares Umsatzwachstum wieder zwischen 5 und 6 Prozent. Wie im Vorjahr haben wir uns entschieden, die Wachstumschancen in China vorsichtig zu bewerten. Bezüglich China haben wir im vergangenen Jahr immer wieder gesagt, dass wir eine nachhaltige Erholung brauchen, um optimistischer zu werden. Dies sehen wir bislang nicht. Deshalb haben wir uns auch entschieden, für das Geschäftsjahr 2026 von einer flachen Umsatzentwicklung in China auszugehen. Zudem erwarten wir, dass sich unsere gute operative Ergebnisentwicklung in diesem Jahr weiter fortsetzen wird. Allerdings erwarten wir gleichzeitig, dass das Gewinnwachstum im Geschäftsjahr 2026 durch die derzeitigen makroökonomischen Herausforderungen nivelliert wird – Stichwort starker Euro und Zölle. Unter Berücksichtigung dieses makroökonomischen Gegenwinds erwarten wir ein Ergebnis je Aktie zwischen 2,20 Euro und 2,40 Euro. Ich werde die makroökonomischen Einflussfaktoren und die operativen Verbesserungen gleich noch genauer aufschlüsseln.

Lassen Sie uns zunächst nochmal auf die wichtigsten Annahmen für die Segmente und die weiteren Überleitungspositionen zum angepassten Ergebnis vor Steuern werfen. Für Imaging, Varian und Advanced Therapies gehen wir davon aus, dass sie ihren Wachstumskurs fortsetzen werden. Für Diagnostik erwarten wir eine flache Umsatzentwicklung aufgrund der Auswirkungen der volumenbasierten öffentlichen Beschaffung in China. Bei den Margen zeigt sich der Gegenwind durch Währungseffekte und Zölle auch in den Annahmen für die Segmente. Klammern wir diese beiden negativen Effekte allerdings aus, sehen wir in

jedem Segment eine Margenausweitung. Für Imaging gehen wir davon aus, dass die Marge aufgrund der Währungseffekte und der Belastung durch die Zölle leicht zurückgehen wird. Bei Advanced Therapies machen sich diese Effekte noch deutlicher bemerkbar. Dieses Segment ist ohne Produktionsstätten im Dollarraum stärker von Wechselkursen und Zöllen abhängig. Bei Varian und Diagnostik erwarten wir aufgrund deren Wertschöpfung in den USA weniger Gegenwind durch die Zölle und deutlich weniger Gegenwind oder keinen Gegenwind aus Währung. Für Varian gehen wir davon aus, dass die zugrunde liegende Margenausweitung den Gegenwind aus Zöllen kompensiert. Daraus ergibt sich eine im Vergleich zum Vorjahr weitgehend stabile Margenentwicklung. Bei Diagnostik ist zu erwarten, dass die zugrunde liegende Margenausweitung die Beeinträchtigung durch die Zölle überkompensiert. Daraus ergibt sich in unserer Annahme eine geringfügige Margenverbesserung bei Varian. Wenn wir für das Finanzergebnis die Mittelpunkte der Bandbreiten für Finanzergebnisse und Steuern annehmen, erwarten wir im Jahresvergleich eine leicht negative Entwicklung. Dieser Gegenwind ist hauptsächlich auf die Refinanzierung zu höheren Zinssätzen sowie auf eine leichte Normalisierung des Steuersatzes zurückzuführen. Zudem erwarten wir diesmal keine Einmalgewinne aus der sogenannten Fair-Value-Bilanzierung kleinerer Venture-Beteiligungen.

Um all diese Aspekte jetzt auf der Konzernebene nochmal zusammenzuführen, illustriert die nächste Folie die Faktoren, die im Geschäftsjahr 2026 eben den Einfluss haben auf unser Ergebnis je Aktie. Bei den Währungseffekten gehen wir im Jahresvergleich von einem Gegenwind von rund 15 Cent aus. Dieser ist vor allem auf gegenüber dem US-Dollar und anderen relevanten Währungen stärker an Euro zurückzuführen. Denn neben dem US-Dollar sind derzeit viele andere Währungen schwächer gegenüber dem starken Euro. Das führt zu erheblichen negativen Währungseffekten. Auch bei den Zöllen erwarten wir einen negativen Effekt in Höhe von rund 15 Euro Cent im Geschäftsjahr 2026. Insgesamt gehen wir für das Geschäftsjahr 2026 von einem negativen Einfluss der Zölle auf unser Ergebnis in Höhe von rund 400 Millionen Euro aus. 2025 waren es knapp 200 Millionen Euro. Im vergangenen Geschäftsjahr waren hier erste Ausgleichsmaßnahmen wie eine vorzeitige Auslieferung und die noch niedrigeren Zollraten vor dem 15 Prozent-Deal zwischen den USA und Europa enthalten. Deren Effekt ist inzwischen allerdings nahezu ausgelaufen. Für das Geschäftsjahr 2026 sind Maßnahmen zur Risikominimierung oder zur Kompensation der Zölle, wie die Optimierung des Einkaufs und ausgewählte Preismaßnahmen schon berücksichtigt. Das ist also ein Nettoeffekt. Nicht enthalten ist eine künftige Minderung der Effekte durch andere Preissetzungen oder die mögliche Verlagerung auch von Wertschöpfung.

Wie bereits erwähnt: Beim Finanzergebnis fehlt im Vorjahresvergleich der Gewinn aus der sogenannten Fair-Value-Bilanzierung, die sich im Finanzergebnis des Geschäftsjahres 2025 wiedergespielt hatten. Das entspricht einem Gegenwind von 3 Cent. Ohne diese drei negativen Effekte aus Währung, den Zöllen und dem Finanzergebnis erwarten wir ein EPS-Wachstum von rund 10 Prozent aus operativen Verbesserungen in den Segmenten. Wir gehen davon aus, dass

das Geschäftsjahr 2026 das Jahr mit den spürbarsten Effekten aus den Zöllen sein wird. Denn unter der Annahme, dass ein Zollumfeld wie das heutige anhält, gehen wir davon aus, dass die Nettoauswirkungen der Zölle aufgrund unserer Gegenmaßnahmen von Jahr zu Jahr geringer werden. Ebenfalls gehen wir davon aus, dass mittelfristig die negativen Auswirkungen der Zölle vollständig kompensiert werden können. Dabei denken wir an drei wesentliche Hebel. Erstens: die marktadäquate angepasste Preisgestaltung. Wir hatten ja bereits früher und mehrfach darauf hingewiesen, dass aus unserer Sicht die Zölle die Gesundheitsversorgung für alle teurer machen werden. Zweitens: eine konsequente Kostenkontrolle, und falls das nicht ausreicht, drittens: eine Verlagerung von Wertschöpfung. Mit unserer weltweiten Produktionsaufstellung, unserer starken Präsenz in den USA und in anderen Ländern haben wir alle Möglichkeiten, um Teile der Wertschöpfung bei Bedarf auch zu verlagern. Wir prüfen die Optionen, die wir haben. Allerdings werden wir erst aktiv, wenn ausreichend Planungssicherheit besteht und es natürlich wirtschaftlich Sinn macht.

Bevor ich zum Schluss komme, möchte ich noch ein paar aktuelle Einschätzungen zum laufenden ersten Quartal mit Ihnen teilen. Wir gehen davon aus, dass das Umsatzwachstum im ersten Quartal unter unserer Wachstumsprognose von 5 bis 6 für das Gesamtjahr liegen wird. Wir erwarten, dass das Wachstum bei Imaging und Varian im ersten Quartal in etwa unseren Annahmen für das Geschäftsjahr 2026 entsprechen wird. Das hieße also ein Wachstum im mittleren Einstellungsbereich bei Imaging, so ein Wachstum im hohen Einstellungsbereich bei Varian. Für die Diagnostik gehen wir davon aus, dass das Wachstum aufgrund der volumenbasierten öffentlichen Beschaffung in China leicht rückläufig sein wird. Sie erinnern sich, dass zu Beginn des Vorjahres das noch relativ wenig Wirkung hatte. Und auch für Advanced Therapies erwarten wir ein etwas schwächeres Wachstum zum Start in das neue Geschäftsjahr. Aufgrund der aktuellen Zölle und Wechselkurse ist davon auszugehen, dass die Margen im ersten Quartal unter denen des Vorjahresquartals liegen werden.

Und damit zurück zu dir Bernd.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Vielen Dank Jochen.

Dieses vierte Quartal markiert sowohl das Ende des Geschäftsjahres, als auch den Abschluss unserer Strategiephase „New Ambition“. New Ambition hatten wir nach dem Closing der transformativen Kombination mit Varian auf unserem letzten Kapitalmarkttag im November 2021 vorgestellt, und trotz eines deutlich schwierigeren Umfelds mit unerwarteten makroökonomischen Herausforderungen, wie der längeren Dauer der Pandemie, dem Inflationsschock, der weltweiten Lieferkettenkrise, den Auswirkungen der Antikorruptionsmaßnahmen in China, geopolitischen Spannungen und nicht zuletzt den Zöllen, erzielten wir seit 2022 jedes Jahr ein Umsatzwachstum von rund 6 Prozent sowie zweistelliges EPS-Wachstum. Und,

was aus meiner Sicht vielleicht noch wichtiger ist, wenn wir in die Zukunft blicken: Wir haben erstens auf der Produktseite unseren Innovationsvorsprung mit bahnbrechenden Technologien, wie dem Photon-Counting-CT, unserer Niedrig-Helium-Plattform für die Magnetresonanztomographie und Varian-Innovationen wie HyperSight, RapidArc, PerfectKinetics ausgebaut. Aus Sicht unserer Kunden haben wir zweitens unsere klinische Relevanz erhöht, indem wir bei der Erkennung und Behandlung von Krebs Bildgebung und Therapie unter einem Dach vereinen und bei der sogenannten Theranostik weiter Pionierarbeit leisten. Gleichzeitig treiben wir die Weiterentwicklung bei vaskulären Interventionen durch neue Partnerschaften mit Device- und Robotikunternehmen voran. Und wir haben eine führende Stellung im schnell wachsenden Bereich der Diagnose und Behandlung von neurodegenerativen Erkrankungen wie Alzheimer's. Drittens haben wir unsere Relevanz für die Entscheiderebene der Gesundheitsanbieter deutlich gesteigert. Das zeigen unsere mittlerweile mehr als 200 Value Partnerships. Jede dieser Partnerschaften belegt die einzigartige Stärke dieser neuen Art der Zusammenarbeit und macht uns gleichzeitig widerstandsfähiger durch die damit einhergehende Steigerung unserer wiederkehrenden Umsätze. Wir haben viertens unsere Führungsposition im Bereich der künstlichen Intelligenz weiter gestärkt. Wir bieten heute mehr als 110 zugelassene KI-Anwendungen in Technologien an. Dazu gehört zum Beispiel Deep Resolve, das zu einer drastischen Beschleunigung von MR-Untersuchungen führt. Seit der Einführung dieser Technologie im Jahr 2022 wurde das Verfahren von unseren Kunden bei mehr als 30 Millionen MR-Scans genutzt. Und last but not least möchte ich den großartigen Turnaround hervorheben, den unser Diagnostics-Team geschafft hat, von negativen Margen im Jahr mit der höchsten Inflation und mit Unterbrechungen der Lieferketten hat das DX-Team das Geschäft auf ein Margenniveau im hohen einstelligen Bereich gebracht. Und natürlich ist hier noch nicht das Ende der Entwicklung erreicht. Am 17. November werden wir auf einem Kapitalmarkttag unsere nächste Strategiephase einläuten. Neben unserer Unternehmensstrategie für die kommenden Jahre werden wir auch über unseren Finanzrahmen und den mittelfristigen Finanzausblick informieren. Alle Geschäftsbereiche werden in London ihre Wachstumsstrategie, ihre Innovations-Roadmap und ihre Pläne zur weiteren Steigerung der Profitabilität vorstellen. Und als zusätzliches Highlight geben wir einen Einblick in den, sozusagen, Maschinenraum unserer KI-Entwicklung. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie unserer Einladung folgen und bei unserem Capital Market Day via Webcast live dabei sind.

Und damit zurück zu dir, Matthias.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Vielen Dank Bernd, vielen Dank Jochen. Wir beginnen jetzt die Frage-und-Antwort-Runde. Zunächst möchte ich diejenigen, die hier bei uns vor Ort im Raum sind, um Wortmeldungen bitten, und danach gehen wir dann in die Telefonkonferenz. Herr Höpner, bitte.

Axel Höpner, Handelsblatt:

Dankeschön. **Höppner vom Handelsblatt.** Mich würde interessieren, was erwarten oder erhoffen Sie sich denn von der Siemens-Entscheidung über die Mehrheitsbeteiligung in der kommenden Woche? Danke.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Jetzt versuche ich flapsig zu antworten, falls ich das kann. Dann erwarte ich und erhoffe ich mir, dass es keine Pressekonferenzen mehr gibt, wo solche Fragen gestellt werden müssen. Oder weniger flapsig gesagt, ich glaube es wäre ein großer Schritt für beide Unternehmen, wenn man bei Siemens Healthineers über Siemens Healthineers redet. Ein großartiges Unternehmen, das in der oberen Hälfte vom DAX ist. Einer der wenigen deutschen Weltmarktführer mit wahnsinnig viel Potenzial nach vorne. Und dass man darüber nicht spricht, wer potenziell hier Anteile reduziert. Und gleichzeitig glaube ich, dass es auch im Interesse, wenn mir das zusteht, der Siemens AG ist, dass man über sich selber redet und in Analystengesprächen und Pressekonferenzen nicht darüber reden muss, hauptsächlich wie man denn mit der Healthineers-Beteiligung umgeht. Ich glaube, das ist im Interesse beider Unternehmen.

Was machen Sie mit den Zahlen? Sie machen mir das Leben schwer. Also ich glaube, das Allerwichtigste ist Klarheit. Aber andererseits ist es auch, glaube ich, ein logischer Punkt, dass wir hier angetreten sind. Und ich glaube, ich kann hier für Jochen Schmitz und mich sprechen und viele andere. Wir sind angetreten, mit dem Thema, mit dem IPO, mit dem Börsengang im Jahr 2018 ein eigenständiges Unternehmen zu etablieren. Ein Unternehmen, das voll und ganz mit der Welt unserer Kunden, auf Neudeutsch, aligned ist. Wenn jemand im Gesundheitswesen tätig ist, ist das eine Entscheidung fürs Leben. Wenn man Arzt wird, ist man Arzt. Und wenn man bei Healthineers arbeitet, widmet man sich genauso seinem Leben der Gesundheitsversorgung. Und ich glaube, das ist was, was Kunden schätzen. Und das ist was, was aber auch ein Unternehmen weiter fokussiert. Und deswegen bin ich der Meinung, dass so ein Unternehmen auch in der Außenwahrnehmung möglichst Eigenständigkeit braucht. Ich will aber damit auch sagen, dass ich null Grund habe, dass wir in irgendeiner Art und Weise von der Siemens AG in irgendwelchen Entscheidungen beeinträchtigt werden oder dass wir irgendwas nicht tun können, was wir tun wollen. Aber ich glaube, dass es ein Wahrnehmungsthema ist, ob man dies als ein eigenständiges, großes, führendes Unternehmen und ein Aushängeschild von auch der deutschen Industrie sieht oder ob es so ein bisschen unter Fernerliefen als Medizintechnik-Tochter in manchen Hinterköpfen abgespeichert ist.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Nächste Frage, **Herr Siebenhaar**. Wir müssen aber aufs Mikro warten.

Hans-Peter Siebenhaar, Focus Money:

Guten Morgen. Herr Montag, nochmal eine Nachfrage. Falls Siemens tatsächlich komplett aussteigen sollte bei Siemens Healthineers, zählt sozusagen in der neuen Strategie auch eine Namensänderung oder eine Namens Kürzung zu den Optionen, also Stichwort Modell Infineon, dass Sie also beispielsweise nur noch Healthineers heißen?

Und die zweite Frage bezieht sich nochmal auf den chinesischen Markt. Können Sie ein bisschen genauer beschreiben, wie dort die Wettbewerbssituation ist, also wie der zentrale Einkauf, wie Sie ihn zu spüren bekommen und auch nochmal, wie die Konkurrenten aussehen. Es gibt ja auch ein chinesisches Unternehmen, das indirekte Wurzeln hat bei Siemens Healthineers, das auf dem Markt ja sehr aktiv ist. Vielen Dank.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Zwei sehr komplett unterschiedliche Fragen. Die Frage nach der Marke ist natürlich eine, die nicht leicht zu beantworten ist und wo ich jetzt auch bitte nicht zu viel Anlass zu Spekulationen geben will, aber ich will jetzt auch nicht ausweichen. Ich sage mal, es gibt hier drei Aspekte. Es gibt den Aspekt, wo, und ich glaube das ist erstmal der wichtigste, dass wir ja sozusagen selber in die Siemens-Marke einzahlen und zwar damit meine ich speziell, wenn es um unsere Stammkunden geht. Ich war neulich bei einer Veranstaltung 50 Jahre Computertomografie bei Siemens oder Siemens Healthineers und wir haben eben seit 50 Jahren Computertomografen und seit 40 Jahren Kernspintomografen unter der Marke Siemens eingeführt und die werden geschätzt, weil die einfach tolle Geräte sind und nicht, weil die Leute irgendwo den Umkehrschuss gemacht haben, hey dieses Unternehmen, das auch Kraftwerke gebaut hat oder Handys oder Industrieautomatisierung hat, wenn die sowas machen, dann ist das auch gut, sondern wir haben ja sozusagen selber unter dieser Marke agiert und agieren das weiter. Das ist ein Aspekt, sodass man sagen muss, dass wir ja jetzt nicht von der Marke sozusagen nur als Rezipient profitieren, sondern glaube ich, da sehr viel auch beitragen und vielleicht sogar ein Netto-Positivbeitrager sind. Dann gibt es ein paar Geografien, wo der Name Siemens in Summe hilft. Damit meine ich speziell Entwicklungsländer im asiatischen Raum, wo das einfach eine Ikone der deutschen Industrie ist. Andererseits kommt der Punkt und da mag ich, finde ich, den Vergleich mit Infineon ganz gut, ist natürlich die Frage, langfristig ist ein Unternehmen, das komplett auf Healthcare und Gesundheitsversorgung ausgerichtet ist, was bedeutet in 30 Jahren noch der Bezug zu dem Wort Siemens und das müssen wir uns in Ruhe überlegen und das ist kein No-Brainer.

Die zweite Frage in China. Erstmal die Situation am Markt. Ich meine, der chinesische Markt ist seit zwei Jahren auf einem niedrigeren Niveau oder auf einem historisch zu niedrigen Niveau, weil es eine bestimmte Kaufzurückhaltung gibt, aber auch Veränderungen in der Art und Weise, wie Beschaffungen gemacht werden. In unserer Marktposition, also das wird sich aber irgendwann ändern. Jochen Schmitz hat aber gesagt, dass wir hier nicht wetten, sondern dass wir auf Evidenz warten. Unsere Marktposition haben wir in China gut verteidigt. Wir haben einen stabilen Marktanteil, das ist gut, aber nicht großartig, weil großartig wäre, wenn wir das erreicht hätten, was wir im Rest der Welt erreicht haben, nämlich eine kontinuierliche Steigerung der Marktanteile. Wir sind aber die einzige Multinational Company, wie das in China genannt wird, der das gelungen ist. Wir sehen gleichzeitig, dass lokale Wettbewerber Marktanteile gewinnen, aber auf Kosten der anderen Multinationals und damit vor allem auf Kosten der kleineren. Beantwortet das?

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Wir haben jetzt keine Fragen mehr im Raum, also haben wir Fragen im virtuellen Raum?

Willfried Eckl-Dorna, Bloomberg:

Ich wollte nochmal wissen, warum schlagen diese Zölle, die US-Zölle, eigentlich doch vergleichsweise stark aufs Ergebnis durch? Die Belastung von 400 Millionen ist ja doch relativ viel. Vielleicht können Sie ein bisschen erklären, was das mit dem Footprint in den USA zu tun hat.

Das wäre die eine Sache und die zweite Sache jetzt auch ein bisschen in die Zukunft gedacht. Haben Sie jetzt neue strategische Möglichkeiten mit dem möglichen Umbau bei der Aktionärstruktur, auch wenn wir dieses Thema nicht mehr erwähnen sollten. Es wäre doch ganz spannend auch zu sehen, ob sich da auch andere Möglichkeiten auf tun für Sie.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ich fange mal mit der zweiten Frage an und bilde dann die Brücke zu den Zöllen. Der Punkt mit den strategischen Möglichkeiten, da will ich ein bisschen zurückhaltend sein, weil wir seit dem Börsengang unseren eigenen Weg gehen. Wir sind ein Unternehmen, das einen Aufsichtsrat hat, aber es gibt niemanden, der uns Weisungen gibt. Ich sage auch manchmal, dass es ja meine Rolle wäre, als CEO der Erste zu sein, der jammert, dass ihm irgendwelche Sachen nicht erlaubt werden und so weiter. Das ist nicht der Fall und ich sage mal, wenn wir schauen, was wir in den letzten Jahren machen konnten, wie wir das Geschäft weiterentwickeln konnten mit der Varian-Akquisition vielleicht als dem größten Schritt oder dass wir dieses Antigen-Geschäft in der Pandemie aufgebaut hatten und so weiter. Das waren alles Sachen, die

aus eigener Kraft heraus gemacht worden sind und die wahrscheinlich oder mit ziemlicher Sicherheit als Teil der Konzernstruktur nicht oder nur mit deutlich schwieriger gelungen wären. Also deswegen ist das eigentlich nicht ein Punkt, wo ich jetzt irgendwo einzahlen würde, jetzt entstehen große neue Möglichkeiten strategischer Art, sondern da sind wir schon deutlich weiter, als das in der Perzeption der Medizintechnik-Tochter oder so in den Köpfen ist. Wo man halt denkt, das ist irgendwie eine börsennotierte Division oder so. Das ist nicht der Fall. Gleichzeitig ist, denke ich, schon der große Vorteil, dass wir für neue Investoren attraktiv werden können. Das heißt insbesondere, dass es möglich ist für langfristige Investoren, die an großen Tickets interessiert sind, auch bei Siemens Healthineers zu investieren, was früher deutlich schwieriger ist. Als wir den Börsengang gemacht haben, war der Free-Float 4,2 Milliarden Euro. Das heißt, wenn man für eine Milliarde investieren will, dann hat man 25 Prozent des Free-Floats gekauft. Das ist natürlich etwas anderes, wenn das ein Unternehmen ist, das dann 50, 60, 70 Milliarden Markt Kapitalisierung hat. Dann ist das einfach eine andere Investitionsmöglichkeit und ich denke, das wird dem Unternehmen langfristig helfen und auch zu einer positiven Entwicklung vom Kurs beitragen, der momentan mit verschiedenen Unsicherheiten belastet ist.

Das Thema Zölle, vielleicht ganz kurz wegen Footprint. Wir sind ein sehr global aufgestelltes Unternehmen. Wir haben 73.000 Mitarbeiter, wir haben 17.000 in den USA und 15.000 in Deutschland.

Die USA ist die größte Population, sind US-Amerikaner im Unternehmen und die Deutschen sind nur 20 Prozent, gefolgt von China mit 8.000 und Indien mit 7.500. Diese globale Aufstellung hilft uns.

Die heißt aber nicht, dass wir in jedem Land alles machen, sondern dass es in den USA ein Varian, eine Diagnostik, ein Molecular Imaging gibt. Die haben den Vorteil, dass es keine Zölle gibt in den USA oder wenn sie nach Europa exportieren und dann gibt es eben Geschäfte, die in Deutschland beheimatet sind, die Computertomographie, die Kernspintomographie und so weiter, die Advanced Therapies, die eben stärker von den Zöllen belastet sind.

Und dann kommt eben die Frage, was passiert, wenn man diese Möglichkeit an einem Ort zu optimieren und Sie haben gestern das Photon-Counting-CT-Zentrum gesehen. Wenn man das versucht, in jeder größeren Geografie zu replizieren, verliert man Effizienzen und alles wird teurer. Und deswegen ist es eine bedauerliche Entwicklung, dass auch globale Unternehmen, die per se global sein müssen wie wir, in diesen Strudel der Handelskriege hineingeraten.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielleicht gar nicht so viel dazu zu ergänzen. Deswegen ist es ja auch so, dass die gesamte Industrie hier zusammensteht und eigentlich genau das gleiche verfolgt. Und jetzt keiner ausschert und sagt, das ist jetzt aber günstiger für mich auf dem US-Markt, weil ich habe da ein bisschen mehr Wertschöpfung als der andere. Die Industrie steht hier komplett zusammen und versucht, glaube ich, erstens natürlich diese

Situation, wie sie Bernd Montag gerade beschrieben hat, nämlich dass man jetzt strukturell unter Umständen veranlasst wird, das System zu verteuern, dass man da rauskommt. Das wäre ein Punkt. Vielleicht noch ein anderer Punkt, der auch ein bisschen erklärt, wie unsere Wertschöpfungsstruktur auch zustande gekommen ist. Da sind auch viele historische Aspekte mit verbunden, muss man auch sagen. In der Regel produzieren wir in Kompetenzzentren, wenn Sie so wollen, in denen auch F&E und Fertigung eng beieinander liegen. Und diese Kompetenzzentren sind entstanden über die Zeit. Herr Röntgen hat in Erlangen eine Werkstatt gefunden, die ihm die Röntgenröhre baute. Und deswegen ist hier viel Bildgebung. Die besten supraleitenden Magneten in Europa, wahrscheinlich zu dem Zeitpunkt auch in der Welt, wurden als Spin-off der Universität in Oxford gebaut. Deswegen bauen wir weiterhin Magneten in Oxford. Herr Emil von Behring hat Werke gegründet für Diagnostics in Marburg. Deswegen sind Werke weiterhin in Diagnostics in Marburg, weil dort wahnsinnig viel Kompetenz und Herstellungsfähigkeiten liegen. Das ist oft historisch bedingt. Es gibt dazu ein paar Ausnahmen. Strukturelle Movements vor 30, 25, 30 Jahren Richtung China, um diese Märkte auch wegen Logistikthemen und so weiter, aber auch wegen der Relevanz der Märkte zu bedienen und auch wegen Kompetenzen, Indien. Alles andere ist im Wesentlichen historisch gewachsen. Das gilt genauso für die USA. Wir bedienen die westliche Welt in der molekularen Bildgebung aus den USA, weil es dort entstanden ist und dort die Kompetenzzentren sind. Wenn Sie nach Knoxville, Tennessee fahren, finden Sie da das Detektormaterial in ähnlichen Strukturen, in ähnlichen Komplexitäten wie in Forchheim für CT. Das ist mit gleicher Begeisterung, mit gleicher technologischen Tiefe. Das ist nicht geopolitisch betrieben, sondern da betrieben, wo es die Kompetenz ist und wie Bernd Montag sagte, da wir keine Massenproduktion haben, keine Turnschuhe machen, sondern Hochtechnologie, bietet sich das nicht für permanente Verlagerung so einfach an. Deswegen muss man das auch strategisch sauber betrachten, was man da tut, nur um das einmal zu erläutern. Ich glaube, alles andere hast du gesagt, warum die Zölle, insbesondere EU zu USA, der größte Gegenwind sind, weil wir eben Kernspintomographie, Computertomographie und Röntgentechnologie in Europa im Wesentlichen bauen und zu großen Teilen auch in den USA verkaufen.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Nächste Frage, **Frau Maier, NZZ Market** und danach der Kollege **Hübner**.

Angela Maier, NZZ Market:

Guten Morgen, ich würde gerne nochmal zwei Themenkomplexe ansprechen. Zum einen Labordiagnostik. Da hatten Sie vor einem Jahr, haben wir ja mal darüber gesprochen, dass Sie Siemens-Healthineers zwei Kerne hat, also die Felder rund um Imaging und die Labordiagnostik. Würden Sie das heute auch nochmal

wiederholen und vielleicht, wie wird das in zwölf Monaten sein? Wird das dann immer noch ein zweiter Kern sein? Es gab ja kürzlich wieder Spekulationen, dass da erste Vorbereitungen möglicherweise für eine Trennung getroffen werden. Und als zweite Frage zum Photonen zählenden Computertomographen. Können Sie uns noch ein bisschen erklären, wie Sie das jetzt weiter ausrollen werden und wann wird der denn einen signifikanten Umsatzanteil erreichen? Also was immer jetzt hier als signifikant sehen würden, 10 Prozent Umsatzanteil von Imaging oder was immer Sie da vielleicht prognostizieren könnten.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Wir halten daran fest, was an sich immer eine komische Frage ist, finde ich, weil sozusagen per se einfach jedes Geschäft immer auf dem Prüfstand stehen muss, so wie irgendwie Verbrennungsmotoren auch irgendwann nicht mehr Core waren, obwohl man das vielleicht bei VW vor zehn Jahren nicht gesagt hätte. Also deswegen kam die Formulierung auf, wir haben halt zwei Kerne. Es gibt einen Kern von Siemens Healthineers, das ist der deutlich größere. Das sind eben die drei Geschäfte Varian, Imaging und Advanced Therapies, die sehr stark auch aufeinander einzahlen.

Und es gibt ein anderes Geschäft Diagnostics, das wenig Synergien mit den anderen beiden hat. Das ist auch eine Botschaft, die wir immer so gesagt haben. Wir haben nie gesagt, dass wir jetzt in Diagnostics die Welt rocken, weil wir das mit Imaging unter einem Dach haben oder umgekehrt, dass Imaging besser ist oder Varian, weil wir auch Labordiagnostik betreiben.

Diese Situation, dass Diagnostik-Geschäfte Teil eines größeren Unternehmens sind, ohne synergetisch zu sein mit dem Rest, haben wir in der gesamten Diagnostik-Industrie übrigens. Das ist bei Roche so, wo das mit Pharma zusammen ist. Das ist bei Abbott so, wo das mit Herzschrittmachern zusammen ist.

Das ist bei Danaher so, wo das mit Life Science Tools zusammen ist. Das ist sogar bei Hologic so, wo es mit der Mammographie zusammen ist. Das heißt, dass für diese Unternehmen genauso wie für uns immer die Frage ist, macht es Sinn, dieses Portfolio zusammenzuhalten, obwohl keine Synergien da sind?

Bei uns wird diese Frage wahrscheinlich ein bisschen lauter gestellt, weil die Diagnostik durch eine sehr schwere Phase gegangen ist und weil wir hier sozusagen auch noch die Kombination haben aus klar marktführenden Geschäften und einem Geschäft, das in einer Transformationsphase ist.

Deswegen verstehe ich die Frage. Ich glaube, es ist sehr gut, dass wir das Diagnostik-Geschäft jetzt nach vorne gebracht haben, dass eben diese Spekulationen, die jetzt vor drei Monaten mal wieder durchs Dorf getrieben worden sind und das Gleiche war ja vor drei Jahren schon mal, dass wir das Geschäft transformiert haben, weiter transformieren, sodass man sieht, dies ist der Kern für etwas, wo man noch deutlich mehr draus machen kann und dann wird man sehen, ob das am besten innerhalb von Siemens Healthineers stattfindet oder ob das für dieses Geschäft besser ist, sich in einer Partnerschaft zu entwickeln. Aber an dem Punkt sind wir noch nicht.

Photon-Counting-CT ist jetzt erstmal von der Umsatzerwartung, oder ist es so, um das zu quantifizieren, ist es erstmal, müssen wir sehen, das Imaging ist ja ein zwölf Milliarden Geschäft. Die Computertomographie davon ist 25 Prozent, ist ein Drei-Milliarden-Geschäft. In diesem Drei-Milliarden-Geschäft sind ungefähr 40 Prozent Service, sodass das Equipment-Geschäft von der Computertomographie 1,8 Milliarden ist. Und da würde ich mal schätzen, dass der Umsatz so jetzt im Bereich 20-30 Prozent Photon-Counting-CT ist... aber sagen wir der Auftragseingang auf jeden Fall. Und ich glaube, eine ganz wichtige andere Thematik dabei ist zu sehen, dass es auch von der Profitabilität her einen enormen Beitrag leistet. Jetzt hoffe ich, dass ich nicht zu langatmig werde, aber es ist vielleicht trotzdem wichtig.

Bei der Computertomographie ist zwischen dem High-End und dem Entry-Level, also zwischen Oberklasse und Einstiegsklasse, ein Faktor 10 im Kundenpreis. Also das ist sozusagen ungefähr, können Sie sich vorstellen, sowas wie 200.000 Euro zu 2 Millionen Euro.

Gleichzeitig ist der Gross Profit in der Oberklasse doppelt so hoch wie in der Einstiegsklasse. Das heißt, der Verkauf von einem Photon-Counting-CT generiert 20 Mal so viel Profit wie von einem Entry-Level CT. Also deswegen muss man hier nicht nur auf die Volumengröße schauen. Ansonsten, um die Aussicht nach vorne, wir haben klare, jetzt wieder ein schönes englisches Wort, Visibility, dass wir die Kostenpunkte der existierenden Preispunkte, der existierenden klassischen CT-Produkte, mit Photon-Counting-CT über die nächsten Jahre treffen können. Dass wir sozusagen auch das, was ein Kunde bereit ist für eine Mittelklasse und Einstiegsklasse CT zu bezahlen, auf Sicht mit dieser Technologie bedienen können, weil wir eben auch diejenigen sind, die es als erstes skalieren.

Da geht es dann auch darum, die Kosten schnell runterzubringen und wir haben als Ziel, dass im Jahr 2040 alle CTs Photon-Counting sind und dass bis dahin eine Milliarde Menschen von dieser Technologie profitiert haben.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Nächste Frage von Herrn Hübner, Reuters. Danach Herr Frühauf, FAZ.

Alexander Hübner, Reuters:

Jetzt hat mir die Kollegin schon eine Frage zumindest weggenommen. Dann habe ich aber immer noch zwei. Die eine, Stichwort Aktienkurs. Es ist ja nicht so nur, dass er heute um 8 Prozent runtergegangen ist. Ich weiß nicht, ob Sie das in der Größenordnung erwartet hätten. Vielleicht haben Sie da eine Erklärung dafür. Aber wir hatten ja auch schon darüber gesprochen, dass er sich jetzt so die letzten Jahre eher seitwärts entwickelt hat, seit dem Hoch bei Ihrer letzten Strategie. Vielleicht können Sie da noch ein bisschen mal in die Analyse gehen, woran liegt das und wie kommt man aus dieser Box sozusagen wieder raus?

Zweite Frage nochmal zu den USA. Im September gab es mal eine Untersuchung zu Importen von medizinischem Equipment. Da hat damals auch Ihr Börsenkurs reagiert. Philips hat es schon mal gesagt, Sie seien irgendwie actively engaged with policy makers und so weiter. Wie sieht es bei Ihnen aus? Ist man da auf Sie zugekommen? Sprechen Sie da mit der US-Regierung drüber oder wie sieht es aus?

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ich fange mit dem letzten Thema an. Das ist diese sogenannte Section 232 Investigation. Da sind wir auch im Dialog, sowohl einzeln als auch im Rahmen des Industrieverbandes. Wir sehen da eigentlich recht optimistisch rein. Aber es ist natürlich auch einer der Punkte, der wichtig ist, um dann potenziell Entscheidungen zu treffen, wenn es dann doch um Wertschöpfungsverlagerungen gehen muss. Es ist allerdings, und da möchte ich nochmal wiederholen, was der Jochen Schmitz aus meiner Sicht sehr plastisch und gut dargestellt hat. Es ist eine Illusion, dass man Supply Chains komplett nationalisieren kann in unserer Branche. Und das ist ungefähr so wie die Idee, dass in jedem Land der Welt man jetzt selber Impfstoffe herstellen können muss für irgendwelche pandemischen Notfälle. Das ist wishful thinking. Das ist nicht unser Metier. Und deswegen ist das was, wo ich glaube, dass es extrem wichtig ist, dass Policymakers verstehen, dass was wir machen, nicht irgendwelche PPP-Masken sind, sondern Hightech, das nicht irgendwo in jedem Land der Welt, wo die komplette Wertschöpfungskette aufgebaut werden kann, nur damit man sich irgendwo besser fühlt. Das macht alles extrem teuer beziehungsweise wird es einfach nicht möglich.

Kursentwicklung. Ich fange mal an. Wir sind nicht zufrieden mit der Entwicklung des Aktienkurses, sowohl kurzfristig als auch über die letzten Jahre. Ich hatte in meiner Rede hier in den Vordergrund gestellt am Ende das Thema, dass es uns in den letzten vier Jahren gelungen ist, trotz vieler unerwarteter Gegenwinde, dieses Sechs-Prozent-Wachstum und zweistelliges EPS-Wachstum zu erreichen. Aber da ist ein großes „trotz“ und das „trotz“ ist Inflation, Supply-Chain-Krise, ein chinesischer Markt, der nicht so ist, wie er früher war oder in der Zeit nicht so war, wie er früher war und momentan weiterhin so ist, und das Thema Zölle und jetzt vielleicht auch noch potenziell ein Overhang durch die Spekulation, was jetzt von Siemens kommt. Das sind alles Themen, die auf dem Kurs lasten, wo wir glaube ich auch nicht alleine sind.

Wenn man uns vergleicht mit dem Index MedTech Europe oder sowas, dann laufen wir da relativ parallel, aber das ist kein befriedigendes Bild. Und ich glaube, zur Kursreaktion heute, die ist auch ein bisschen stärker ausgefallen, als wir das erwartet haben. Mal schauen, wie das weitergeht, aber ich glaube, dass hier sicherlich einer der Punkte ist, was uns gelingen muss, zu erklären, wie diese Balance aus operativer Stärke, wo wir ja klar sagen, nach vorne hin im nächsten Geschäftsjahr werden wir weiterhin operativ das EPS im zweistelligen Bereich steigern, aber, dass es eben Gegenwinde aus Zoll und Währung gibt,

wo wir auch das Gefühl hatten, dass das vielleicht nicht jeder Analyst und jeder Investor komplett verstanden hat oder nicht komplett im Vorfeld modellieren konnte, was diese Sondereffekte sind.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielleicht noch ein Aspekt dazu. Wenn man sich anschaut, unsere Kursentwicklung seit Börsengang, dann hat es ungefähr ziemlich genau bis zu unserem Capital Market Day 2021 gedauert, wo wir auch im Höchstkursbereich waren, bis wir den Bewertungsstandard des europäischen MSCI Healthcare Equipment and Service Index erreicht haben. Wir lagen die ganze Zeit strukturell drunter. Da haben wir es zum ersten Mal erreicht und seitdem liegen wir eigentlich in dem Bereich dieses Sektors. Mal leicht drüber, mal leicht drunter. Das heißt mit anderen Worten, der gesamte Sektor steht unter Druck. Das heißt auch, dass die Rahmenbedingungen, in denen Investments in diesen Bereich gehen, sich in der Zeit nicht verbessert haben. Das waren inflationäre Dinge, es war natürlich auch die Pandemie und insbesondere die Korrekturen nach der Pandemie. Es war China, es sind natürlich jetzt Tariffs und dementsprechend ist es nicht nur ein Verlauf von uns, sondern auch ein Verlauf der Industrie und ich glaube, das muss man berücksichtigen. Auf der anderen Seite stimme ich dem Bernd Montag absolut zu, jetzt mal unabhängig sogar von heute natürlich auch, aber dass wir mit der Kursentwicklung nicht zufrieden sind. Ich glaube auch, dass wir klar die Ambitionen haben, habe ich selber glaube ich schon mal auf eine Slide geschrieben in Richtung Aufsichtsrat, dass es unser Ziel sein muss, diesem Index nach oben zu entfliehen. Wir wollen natürlich besser sein als dieser Index. Das ist unser Ziel. Ich glaube auch, dass wir dafür alle Ingredienzen haben und dafür, um jetzt nochmal den Bogen ganz weit zu spannen, ist es glaube ich, zumindest was die Zielstellung angeht, eine klare Entscheidung von Siemens eher hilfreich. Das war mein Senf dazu sozusagen.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Noch Herr Frühauf von der FAZ.

Markus Frühauf, Frankfurter Allgemeine Zeitung:

Frühauf, FAZ. Herr Schmitz, eine klare Entscheidung könnte ja auch bedeuten, eine Entkonsolidierung. Da würde mich interessieren, was das für die Refinanzierung für Folgen hätte. Sind Sie schon in Kontakt mit Ratingagenturen? Wie ein eigenständiges Rating von Healthineers aussehen würde?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Wenn Siemens entkonsolidiert, hat Siemens das Recht, seine Term Loans, seine Finanzierung, die sie uns gegeben haben, zu terminieren – über eine bestimmte Zeitspanne und uns sozusagen damit zur Rückzahlung zu verpflichten und dann müssen wir das refinanzieren. Also ich bekomme, würde ich sagen, einmal die Woche von allen namhaften Banken nahezu einen Brief, einen Comfortletter, dass sie uns mit klaren, wertmäßigen Beträgen unterstützen würden, bei jeder Brückenfinanzierung, die wir hätten. Also das heißt, da bekommen wir sehr viel Hilfestellung, ist vielleicht auch ein klarer Vertrauensbeweis, dass man an die Stabilität dieses Unternehmens auch als komplett alleinstehendes Unternehmen glaubt, erster Punkt.

Zweiter Punkt. Natürlich sind wir mit Ratingagenturen in Kontakt. Wir sprechen mit denen. Wir bereiten uns ja auch vor. Wir müssen ja das auch tun, weil wir wissen ja nicht, was Siemens entscheidet.

Dementsprechend sind wir in Kontakt. Und ich hatte ja, das ist auch nichts Neues, steht glaube ich schon auf dem allerersten Slide Deck, das wir in die Öffentlichkeit gebracht haben als Vorgriff zum IPO, dass wir ein, ich glaube es war ein – eine ein bisschen sperrige Formulierung – aber eine „Solid Investment Rating“-artige Finanzierungsstruktur haben wollen. Und alle Gespräche, die ich habe, bestätigen mich darin.

Markus Frühauf, Frankfurter Allgemeine Zeitung:

Was ist „solid“ – eher A oder B?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Das ist dazwischen. Niedrig A, hoch B, wenn Sie so wollen.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Jetzt haben wir noch eine abschließende Frage vom Herrn Siebenhaar hier in der ersten Reihe.

Hans-Peter Siebenhaar, Focus Money:

Vielen Dank. Vielleicht eine Ergänzung nochmal zum Thema Aktienbewertung, Aktienkurs. Mich würde interessieren, wie die mittelfristige Dividendenstrategie aussieht. Sie hatten ja in den vergangenen fünf Jahren im Durchschnitt 3,5 Prozent die Dividende angehoben. Sie schlagen jetzt nochmal vor, 5 Prozent drauf. Wie wird das sozusagen in den nächsten Jahren passieren, weil davon hängt ja auch die Attraktivität der Aktie ab, wenn Sie sie sozusagen aus dem Schattendasein herausholen wollen. Vielen Dank.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ja, das ist wahrscheinlich in der finanzwirtschaftlichen Welt eines der großen diskutierten Themen, welchen Einfluss die Dividendenpolitik auf die Attraktivität einer Aktie hat. Da finden Sie, glaube ich, Studien in alle möglichen Richtungen. Wir haben ja eine Dividendenpolitik seit Börsengang, die folgendermaßen lautet, dass wir 50 bis 60 Prozent des Jahresüberschusses Net-Income ausschütten. Das ist die Politik. Das hat dann, wenn man das jetzt im Nachhinein betrachtet, über die Zeit, in der wir börsennotiert sind, haben wir mit 70 Cent begonnen. Wir schlagen jetzt einen Euro vor. Ich weiß gar nicht, ob das jetzt 3,5 Prozent ist, da werden Sie schon richtig gerechnet haben. Das weiß ich nicht ganz genau, weil wir uns ja an die Politik halten. Und wenn Sie das betrachten, im Rücklauf ist das eine stabile, schräger progressive Dividendenpolitik. Und ich sehe keinen Grund, von dieser stabilen, progressiven Dividendenpolitik nach vorne wegzugehen.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Jetzt sind wir sehr pünktlich. Danke Jochen, danke Bernd. Vielen Dank für diese sehr lebhafte Fragerunde. Und nochmal der Hinweis, die Aufzeichnungen der Pressekonferenz, die Unterlagen finden Sie alle auf der Presseseite. Und falls es noch Fragen geben sollte, stehen wir Ihnen natürlich auch sehr gerne zur Verfügung. Damit kommt die Pressekonferenz jetzt zu ihrem Ende. Nochmal der Hinweis, am 17. November unser Kapitalmarkttag in London. Einwählen können Sie sich um 11 Uhr europäischer Zeit, 10 Uhr London-Zeit vor Ort. Wir würden uns freuen, wenn Sie dabei sind. Und bis dahin oder zum Q1 Anfang Februar. Alles Gute.

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).