

Erlangen, 31.07.2026

Q3 GJ26 Telefonkonferenz für Journalist*innen – Transkript

Es gilt das gesprochene Wort.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank. Guten Morgen, meine Damen und Herren! Herzlich willkommen zu unserer Telefonkonferenz von Siemens Healthineers für das dritte Quartal des Geschäftsjahrs 2026. Vielen Dank für Ihr Interesse.

Unser CEO Bernd Montag und unser CFO Jochen Schmitz werden jetzt gleich im Eingangsstatement zunächst auf die Zahlen des abgelaufenen Quartals und die aktuellen Entwicklungen eingehen. Für Ihre Fragen haben wir anschließend bis kurz nach 8 Uhr Zeit. Um 8.30 Uhr können Sie dann den Analysten-Call live verfolgen.

Und jetzt hurtig – Bernd, ich übergebe das Wort an Dich.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

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

Beginnen möchte ich mit einer Übersicht der wichtigsten Themen aus dem abgelaufenen 3. Quartal. Wir hatten eine wirklich großartige Auftragsdynamik mit einem ausgezeichneten Equipment-Book-to-Bill-Verhältnis von 1,27. Mit bedeutenden Partnerschaften in den USA hat das Healthineers-Team unsere starke Präsenz bei den weltweit führenden Gesundheitsanbietern weiter ausgebaut.

Unser synergetischer Kern zeigte sich sowohl beim Umsatz als auch beim Ergebnis robust. Im 3. Quartal haben Imaging und Precision Therapy insgesamt um rund 5 Prozent zugelegt. Imaging ist nach einem sehr guten Vorjahresquartal und wegen einiger Umsatzverschiebungen in das 4. Quartal diesmal nur leicht gewachsen. Für das 4. Quartal erwarten wir wieder einen deutlicheren Umsatzzuwachs, mit dem wir dann im Imaging-Segment im Gesamtjahr 2026 ein ordentliches mittleres einstelliges Wachstum erreichen. So, wie wir es im November letzten Jahres kommuniziert hatten. Precision Therapy hat im 3. Quartal ein sehr starkes Wachstum von 9 Prozent erzielt.

Diagnostics ist dagegen weiter der strukturellen Neuausrichtung des chinesischen Marktes ausgesetzt. Zusätzlich macht sich weiterhin eine Umsatzverwässerung durch das Auslaufen der älteren Analyse-Plattformen bemerkbar. Die für das 3. Quartal erwartete Verlangsamung des Umsatzrückgangs ist daher noch nicht erreicht worden.

In Folge der Umsatz-Schwäche von Diagnostics senken wir die Umsatz-Spanne in unserem Ausblick für das laufende Geschäftsjahr um einen Prozentpunkt ab.

Unsere ohnehin hohe Profitabilität wurde durch Rückzahlungen erhobener Zölle zusätzlich erhöht.

Auch ohne den positiven Sondereffekt der Zollrückerstattungen sind wir beim Ergebnis je Aktie voll auf Kurs, unseren angepassten Ausblick zu erreichen – und das trotz Gegenwinds aus Währung und Inflation. Deshalb heben wir die Bandbreite unserer Ergebnisprognose exakt um die 15 Cent an, die dem Beitrag der Zollrückerstattungen entsprechen. Jochen Schmitz wird auf den Ausblick später genauer eingehen.

Zum Abschluss dieses ersten Themenblocks noch ein paar Worte zu den laufenden Vorbereitungen der Entkonsolidierung durch Siemens: Diese Entkonsolidierung ist der letzte Schritt auf einer Reise, die wir vor zehn Jahren mit unserer rechtlich eigenständigen Aufstellung begonnen haben. Wir sind mit den Vorbereitungen weit fortgeschritten und mit Siemens dazu in sehr konstruktiven Gesprächen.

Damit weiter zu zwei der neuen Partnerships-Projekte. Diese beiden Partnerschaften summieren sich auf Equipment-Aufträge im Wert von mehreren hundert Millionen Euro.

Mit der Cleveland Clinic haben wir im 3. Quartal eine 10jährige strategische Allianz vereinbart. Die Cleveland Clinic ist eines der führenden Gesundheitssysteme mit mehr als 7.000 Betten weltweit, mit dem uns bereits eine jahrzehntelange Zusammenarbeit verbindet. Im Rahmen der strategischen Allianz werden wir gemeinsam die führende Rolle der Cleveland Clinic in diagnostischer Bildgebung, Kardiologie und Radioonkologie ausbauen. Die Zusammenarbeit umfasst zudem die Schulung der Mitarbeitenden und den gemeinsamen Aufbau eines hochmodernen Theranostik-Programms für personalisierte Krebsmedizin. Parallel zu dem Projekt in Cleveland haben wir eine Value Partnership mit Vanderbilt Health aus Nashville, Tennessee, abgeschlossen. Auch hier liegt der Fokus auf diagnostischer Bildgebung und Radioonkologie. Zudem werden wir zusammen mit Vanderbilt Health an Innovationen arbeiten, die die Gesundheitsversorgung durch skalierbare KI-Anwendungen weiter voranbringen.

Beide Projekte veranschaulichen eindrucksvoll, wieviel Vertrauen unsere Kunden in uns setzen.

Unsere Innovationsstärke ist nicht nur für Institutionen wie die Cleveland Clinic und Vanderbilt Health ein entscheidender Faktor. Wie sehr unsere Schlüsselinnovationen unser Wachstum tragen, dazu noch ein kurzes Update: In der Computertomographie macht Photon-Counting-CT inzwischen 30 Prozent unseres Auftragsvolumens bei Neugeräten aus. Mit unserem Photon-Counting-Portfolio haben wir 5 Jahre

Vorsprung vor dem Wettbewerb, der gerade erst damit beginnt, erste Systeme in den klinischen Einsatz zu bringen. Auch deshalb gewinnen wir weiter Marktanteile.

In den USA haben wir mit unserem Marktanteil in der Computertomographie inzwischen ein Niveau erreicht, wie wir es sonst nur bei MR gewohnt waren.

In der Magnetresonanztomographie wird mittlerweile jedes zweite System mit der nahezu heliumfreien DryCool-Technologie ausgeliefert. Mittelfristig wollen wir diesen Teil unseres MR-Portfolios deutlich ausbauen.

Gleichzeitig wächst unser Radiopharmazie-Geschäft zweistellig. Also die Herstellung und der Vertrieb der radioaktiven Tracer, die für die molekulare Bildgebung notwendig sind. In diesem Jahr werden wir mit diesen Radiopharmazeutika erstmals die Umsatzschwelle von 1 Milliarde US-Dollar überschreiten. Mit einem neuen Standort nördlich von London werden wir unsere Lieferkapazitäten in Europa in Zukunft weiter deutlich ausweiten.

Im Segment Precision Therapy zeigt das beschleunigte Wachstum von Advanced Therapies im 3. Quartal, wie gut unser neues Angiographie-Portfolio für Interventionelle Radiologie, Kardiologie und neurologische Interventionen von den Kunden angenommen wird.

Und Varian bleibt weiter einer der Wachstumsmotoren von Healthineers. Eine neue Plattform, die auf dem Radioonkologie-Kongress ASTRO im September vorgestellt werden wird, wird diesem Momentum weiteren Schub verleihen.

Hinzu kommen wichtige Innovationen im Bereich der KI wie das Coronary Cockpit für das Herzkatheter-Labor oder die KI-basierte Planung für die Strahlentherapie, die beispielsweise die Konturierung des Tumors und besonders schützenswerter Gewebe automatisiert.

Diagnostics hat in den vergangenen Tagen ebenfalls wichtige Innovationen vorgestellt. Unsere wichtigste Innovation auf der Labor-Leitmesse ADLM im kalifornischen Anaheim war sicherlich Atellica Forte: Diese Weiterentwicklung unserer Atellica-Plattform für Immunoassay und klinische Chemie ist in der Lage, verschiedenste Probenarten zu verarbeiten – von venösem Blut über Urin bis hin zu Stuhlproben. Neben neuen Assays für die Erkennung von Alzheimer und Multipler Sklerose haben unsere Diagnostics-Kollegen zudem ein umfassendes Menü von 24 Kapillar-Bluttests vorgestellt. Das sind Bluttests, für die schon 50 Mikroliter Kapillarblut ausreichen – ein Bestwert branchenweit. Statt Blut über die Vene abzunehmen, genügt für diese Tests sozusagen ein Pieks in die Fingerkuppe. Mit der weiterentwickelten Atellica-Plattform und den neuen Assays setzt sich das Diagnostics-Team klar von anderen Anbietern ab und verbessert so seine Wettbewerbsfähigkeit.

Und damit weiter zu Dir, Jochen, für einen näheren Blick auf die Zahlen des 3. Quartals und den aktualisierten Ausblick.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

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

Beim Umsatzwachstum ist das Bild gegenüber dem 2. Quartal weitgehend unverändert: Der synergetische Kern unseres Unternehmens hat sich insbesondere mit Blick auf die starken Vergleichswerte aus dem Vorjahresquartal – mit einem Wachstum von mehr als 10 Prozent – gut entwickelt. Gleichzeitig hat Diagnostics weiter mit der Marktveränderung in China und auch mit der Umsatzverwässerung durch das Auslaufen der Legacy-Plattformen zu kämpfen.

Das 5-Prozent-Wachstum unseres synergetischen Kerns wurde in diesem Quartal primär durch die Stärke unseres Precision Therapy Geschäfts getragen – und hier auch durch das zweistellige Wachstum von Advanced Therapies.

Der geringe Zuwachs von Imaging ist vor dem Hintergrund des starken Vergleichs quartals aus dem Vorjahr und von Umsatzverschiebungen ins 4. Quartal als vorübergehendes Thema zu sehen.

Wie von Bernd Montag erwähnt, haben die Zollrückerstattungen unsere sehr hohe Profitabilität in diesem Quartal unterstützt. Bei Imaging machte ihr Beitrag etwa 490 Basispunkte aus, bei Precision-Therapy ca. 350. Die bereinigte EBIT-Marge lag insgesamt bei 19,1 Prozent. Doch auch ohne die Zollrückerstattungen haben wir ein sehr ordentliches Margenniveau von 15,4 Prozent erreicht.

Bei Diagnostics hatten wir den anhaltenden Rückgang gegenüber dem Vorjahr zwar erwartet und deshalb auch vorab darauf hingewiesen, das Ausmaß des Rückgangs fiel jedoch größer aus als vermutet. Dennoch erzielte Diagnostics eine sequenzielle Margenverbesserung. Das ist angesichts der niedrigeren Ergebnisbeiträge aus der Umsatzentwicklung durchaus bemerkenswert.

Das Umsatzwachstum im dritten Quartal fiel insgesamt geringer aus als erwartet. Das lag zum einen am weiteren Rückgang bei Diagnostics, zum anderen am schwächeren Wachstum von Imaging. Das hatten wir nach der hohen Wachstumsrate von 12 Prozent aus dem Vorjahr zwar ein Stück weit erwartet, was wir aber beispielsweise nicht antizipiert hatten, war eine besondere Herausforderung bei der Magnetresonanztomographie. Dort hielt die Vorbereitung etlicher Installationsstandorte bei unseren Kunden nicht mit unseren sehr hohen Produktionszahlen Schritt, die auf die starke Nachfrage nach unserer DryCool-Technologie zurückzuführen sind. Das ist jedoch nur eine vorübergehende Sache. Wir gehen hier von einer entsprechenden Umsatzverschiebung ins vierte Quartal aus. Und auch von der Photon-Counting-CT erwarten wir weitere wichtige Wachstumsimpulse, zum Beispiel wegen der Markteinführung unserer beiden neueren Photon-Counting-Plattformen in China. Zusammen mit dem anhaltend starken Momentum bei Advanced Therapies gehen wir von einem gegenüber dem 3. Quartal beschleunigten Wachstum im 4. Quartal aus.

Weitere Bausteine für die erwartete Umsatzsteigerung im 4. Quartal sind das außergewöhnliche Wachstum unseres Prozedurengeschäfts, unser kontinuierlich wachsendes Servicegeschäft und das aus dem starken Auftragsbestand gespeiste Equipmentgeschäft.

Bei Diagnostics erwarten wir aufgrund der Situation in China und dem Auslaufen der Vorgängerplattformen einen vergleichbaren Umsatzrückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich gegenüber dem Vorjahresquartal, ähnlich zu den bisherigen Quartalen des Geschäftsjahres.

Doch trotz des schwachen Jahres für Diagnostics ist unser Unternehmen auf Kurs, was das zugrunde liegende Ergebniswachstum im laufenden Geschäftsjahr angeht. Die einzige Änderung in unserer Earnings-per-Share-Brücke sind die Zollrückerstattungen, die beim Ergebnis je Aktie ungefähr 15 Cent ausmachen. Daher erhöhen wir unsere Ergebnis-je-Aktie-Prognose für das Geschäftsjahr genau um den Wert dieser Erstattung.

Das bringt mich zu unserem Ausblick für das Geschäftsjahr, den wir heute nochmal aktualisieren. Vor allem aufgrund der ausbleibenden Erholung von Diagnostics in der zweiten Geschäftsjahreshälfte senken wir die Bandbreite für das Umsatzwachstum auf 3,5 bis 4 Prozent ab. Für das bereinigte Ergebnis je Aktie erhöhen wir die Bandbreite, wie gesagt, auf 2,35 bis 2,45 Euro und damit exakt um den Wert der Zollrückerstattung, die sich ja beim Ergebnis je Aktie auf 15 Cent belaufen. Die zugrunde liegende EPS-Bandbreite bleibt damit unverändert, da der synergetische Kern voll auf Kurs ist. Für die Steuerquote gehen wir von einem Wert nahe 23 Prozent aus. Ursprünglich hatten wir 24 bis 26 Prozent erwartet. Für das Finanzergebnis nehmen wir einen Wert von rund -330 Millionen Euro im Geschäftsjahr an. Hier wirkt ein einmaliger Rückenwind auch durch Zinsen für Zollrückerstattung.

Im laufenden 4. Quartal erwarten wir ein deutlich beschleunigtes Umsatzwachstum im synergetischen Kern, und zwar insbesondere mit einem beschleunigten Umsatzwachstum von Imaging im oberen einstelligen Bereich. Bei Precision Therapy gehen wir ebenfalls von einem Wachstum im oberen einstelligen Bereich aus, wenn auch nicht mehr auf dem sehr guten Niveau des abgelaufenen Quartals, als das Segment um 9 Prozent gewachsen war. Für Diagnostics erwarten wir auch im 4. Quartal wie gesagt einen anhaltenden Rückgang im mittleren einstelligen Prozentbereich.

Bei den Margen rechnen wir für Imaging aufgrund des beschleunigten Wachstums mit einer sequenziellen Steigerung, ohne die Zollrückerstattung betrachtet. Bei Precision Therapy wird es schwierig sein, eine Steigerung gegenüber der Marge von sehr hohen 17 Prozent im Vorjahresquartal zu erreichen. Wir erwarten allerdings auch hier eine gute sequenzielle Verbesserung gegenüber der Marge von 14 Prozent ohne Zollrückerstattung im 3. Quartal. Für Diagnostics gehen wir erneut von einem deutlichen Rückgang der Marge im Jahresvergleich aus. In der Folge erwarten wir, dass sich die Diagnostikmarge für das Gesamtjahr

der Segmentannahme für 2026 von unten her annähert. Das entspricht einem Rückgang im mittleren dreistelligen Basispunktebereich.

Da wir aktuell bereits mitten in unserer Budgetplanung für 2027 stecken, möchte ich abschließend noch einige Anmerkungen zu den Ergebnistreibern im kommenden Geschäftsjahr mit Ihnen teilen. Ausgangsbasis dafür ist unsere Prognose für das bereinigte Ergebnis je Aktie im laufenden Geschäftsjahr 2026 ohne Zollrückerstattung mit einem Mittelwert von 2,25 Euro. Auf dem Kapitalmarkttag im November letzten Jahres haben wir uns mittelfristig einen Jahresvergleich zweistelliges Ergebnis-je-Aktie-Wachstum zum Ziel gesetzt.

Wir hatten auf dem Capital Market Day erklärt, dass wir die Auswirkungen der Handelszölle in Höhe von 400 Millionen Euro bis 2028 abmildern werden, mit einem im Laufe des Geschäftsjahres 2027 einsetzenden positiven Beitrag. Die Wirkung der Mitigationsmaßnahmen verläuft, wie erwartet, allerdings nicht linear. Daher hatten wir auch die Zeitspanne bis zum Ablauf des Geschäftsjahres 2028 angegeben, bis zu der wir die Effekte aus den Zöllen vollständig mitigieren werden. Was sich seit dem Kapitalmarkttag verändert hat, ist, dass die zusätzliche Inflation in den Lieferketten zu einem materiellen Gegenwind geworden ist, insbesondere bei Speicherchips, bestimmten Rohmaterialien und bei den Logistikkosten. Aktuell gehen wir davon aus, dass der Gegenwind dieser Inflation durch die anlaufenden Wirkungen der Mitigation im Geschäftsjahr 2027 in etwa kompensiert wird. Zudem kennen wir bereits einige technische Gegenwinde im Geschäftsjahr 2027. Im laufenden Geschäftsjahr erwarten wir, wie erwähnt, eine niedrigere Steuerquote von etwa 23 Prozent. Für 2027 gehen wir wieder von einer Normalisierung der Steuerquote im Bereich von 24 bis 26 Prozent aus. Im Finanzergebnis werden sich die steigenden durchschnittlichen Zinssätze niederschlagen. Hier gehen wir für 2027 aktuell mathematisch von einem Rückgang um einen mittleren bis hohen zweistelligen Millionenbetrag aus, ausgehend von den -330 Millionen Euro im laufenden Jahr. Zudem werden wir im kommenden Geschäftsjahr erstmals auch wiederkehrende Abspaltungskosten der Entkonsolidierung durch Siemens sehen. Hier ist jährlich, wie schon im Q2 angedeutet, von einem mittleren zweistelligen Millionenbetrag auszugehen. Wenn die Entkonsolidierung frühestens im April nächsten Jahres erfolgt, werden die Abspaltungskosten im Geschäftsjahr 2027 allerdings nicht den kompletten Betrag erreichen.

Und damit zurück zu dir, Matthias.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Vielen Dank, Bernd, vielen Dank Jochen.

Wir beginnen jetzt mit der Frage- und Antwortrunde. Falls Sie eine Frage stellen möchten, drücken Sie bitte die Sterntaste, anschließend die Ziffer 5. Sehr gerne können Sie natürlich auch die Fragen auf Englisch stellen.

Und Stern und 5 hat der Herr Höppner als erstes gefunden. Herr Höppner, bitte.

Axel Höpner, Handelsblatt:

Guten Morgen allerseits. Ich hätte Fragen zur Diagnostik. Können Sie noch was zum weiteren Fahrplan der Verselbstständigung sagen und inwieweit beeinflusst die schlechte Geschäftslage da die Planung? Danke.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Herr Höpner, vielen Dank für die Frage. Unsere Planungen zu Diagnostics sind durch die Situation, die sich ja im Wesentlichen auf China beschränkt, nicht beeinflusst. Natürlich ist es klar, dass dieses veränderte Marktumfeld in China, das auch eine gewisse Nachhaltigkeit in sich trägt, in den Planungen des Geschäfts zu berücksichtigen ist. Das heißt, wir werden hier sicher die Planung noch mal nachschärfen müssen, um unsere mittelfristigen Ziele, die wir für Diagnostics haben, zu erreichen. Aber es ändert nichts an der strategischen Situation und auch an den strategischen Plänen, die wir für das Geschäft haben. Wir sind ja dabei – haben wir ja auch angekündigt – einen Carve-Out vorzubereiten. Das wird im Augenblick durchgespielt. Hier werden auch die Pläne dann, wie ich vorher schon angedeutet hatte, die neuen Businesspläne für das Geschäft erarbeitet. Und wie gesagt, der Plan ist durch die Situation in China nicht beeinträchtigt.

Axel Höpner, Handelsblatt:

Können Sie noch einen Satz zum Zeitplan sagen?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Naja, wir haben ja bisher noch gar keine Entscheidungen getroffen in Bezug auf mögliche Schritte der Veränderung bis auf die Vorbereitung des Carve-Outs. Ich gebe Ihnen gleich mal einen Datenpunkt: Also ein Carve-Out, wenn er dann losgetreten wird, dauert rund 24 Monate. Warum dauert das auch vielleicht gefühlt so lange? Erst einmal müssen Sie natürlich das ganze Geschäft verselbstständigen, in eine eigene rechtliche Formen bringen, die entsprechenden IT-Systeme separieren. Und gleichzeitig, in unserer Industrie, müssen Sie natürlich auch durch die regulatorischen Auflagen durch, Produkte neu anmelden

über die neuen Legal Entities und so weiter. Das dauert halt seine Zeit. Also 24 Monate ist da eine gute Zeitspanne, die man im Kopf haben kann. Ich glaube, das gibt Ihnen auch schon ein gutes Gefühl über mögliche Zeitachsen.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Die nächste Frage kommt von Michael Flämig von der Börsen-Zeitung. Herr Flämig, bitte.

Michael Flämig, Börsen-Zeitung:

Guten Morgen, Michael Flämig, Börsen-Zeitung. Herr Montag, Herr Schmitz, Herr Krämer, drei Fragen hätte ich. Erstens Diagnostics: Die Erholung ist aufgeblieben. Wann erwarten Sie die jetzt? Zweitens, zu den Zöllen: Zu meinem Verständnis, haben Sie die kompletten Zölle zurückzubekommen oder ist nur ein Teil rückerstattet worden? Dazu auch: Gibt es dann im 4. Quartal weitere Rückerstattungen oder eben nicht? Und dann, Herr Schmitz, zu Ihrer Perspektive 2027 Geschäftsjahr: Verstehe ich das richtig, dass das, was Sie an Einsparungen geplant hatten, bisher für die Zölle, nun quasi, fließt in die Bekämpfung der Auswirkungen der Inflation, und zwar vollständig? Und heißt es auch, dass Sie ausgehend von den 2,25 Euro Mittelwert, den Sie genannt hatten, weiterhin daran festhalten, das um 10 Prozent zu erhöhen, mindestens? Danke schön.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Soll ich mal anfangen? Herr Flämig, guten Morgen. Naja, wir hatten jetzt nicht unbedingt eine Erholung von Diagnostics erwartet, sondern vielleicht in der Umsatzlinie ein weniger starkes Schrumpfen, als wir es jetzt gesehen haben. Das ist leider doch etwas stärker ausgefallen, als wir erwartet haben. Wenn Sie von einer – Erholung ist ein großes Wort – von einer Verbesserung sprechen wollen, die haben wir gesehen auf der Profitabilitätsseite. In Q2 lag die Profitabilität bei Diagnostics nur bei 0,9 Prozent. Jetzt lag sie reported bei 4,1 Prozent. In den 4,1 Prozent wirkt die Zollrückerstattung mit 1,1 Prozentpunkten, 110 Basispunkten, also 3 Prozent ohne Zollrückerstattung. Das ist bei einer mehr als fünfprozentigen Schrumpfung eine deutliche Verbesserung der Profitabilität. Wir erwarten auch, dass wir uns trotz wiedererwarteter Schrumpfung in der Profitabilität auch leicht fortentwickeln können, auch in Q4. So würde ich das Diagnostics-Thema beschreiben. China ist weiterhin ein Druckpunkt für das Geschäft, keine Frage. Und natürlich sind wir auch weiterhin in der Transformation unseres Core-Lab-Solutions-Portfolios auf Atellica gut unterwegs, mit dem negativen Effekt, dass eben das Abschmelzen der „Altplattformen“ die Wachstumsdynamik hemmt. Aber das ist natürlich so geplant und das läuft eigentlich vernünftig durch.

Sie hatten zu den Zöllen gefragt. Wir haben alle Zölle wieder bekommen, die wir beantragt haben bisher, Zollrückerstattung. Da gibt es bestimmte Zollrückerstattungen, die sind ein bisschen komplizierter zu ermitteln. Die werden noch beantragt, manche konnten auch noch gar nicht beantragt werden. Wenn es eben zur Zollrückerstattung dann auch kommt – wir werden weiteres beantragen – wenn es zur Rückerstattung kommt, wird es auch noch Effekte geben. Wir haben diese bisher nicht bilanziert, weil man diese Dinge nur aktiv bilanzieren kann, wenn sie im Grunde sicher sind. Das ist im Augenblick noch nicht gegeben aus unserer Sicht. Ich erwarte hier keine großen Effekte in Q4 aus Zollrückerstattungen. Vielleicht noch mal zu Ihrer Frage zu 2027. Ich glaube, die Brücke soll ja auch perspektivisch mal zeigen: Welche Themen sind uns denn jetzt schon bekannt und zu welchen Themen fühlen wir uns natürlich auch verpflichtet? Und dementsprechend, wenn Sie unseren Ausblick anschauen, der liegt ja jetzt zwischen 2,35 und 2,45 Euro, auch getragen mit 15 Cent aus der Zollrückerstattung. Das heißt, wenn Sie den Mittelwert nehmen, 2,40 Euro minus 15 Cent ist der Aufsattpunkt. Auf diesen Aufsattpunkt erwarten wir eine operative, aus dem Normalgeschäft heraus getragene, zehnpromzentige EPS-Verbesserung. Dagegen läuft der Gegenwind aus den zu erwartenden höheren Kosten in der Supply Chain, im Wesentlichen Speicherchips, aber auch bestimmte Rohstoffpreise und auch unter Umständen Logistikkosten. Diese sind – das ist jetzt eher Zufall – das ist natürlich ein sehr dynamisches Thema – im Augenblick liegen die in einer ähnlichen Größenordnung, wie die erwarteten Beiträge zur Mitigation der Zollwirkungen von 400 Millionen, die wir für 2027 erwarten. Das ist jetzt kein innerer Zusammenhang, sondern es ist eher ein Zufall, dass wir ähnlich hoch sind, im Augenblick. Dann haben wir auch noch einen Gegenwind aus mehr technischen Themen. Nämlich einmal haben wir dieses Jahr eine relativ niedrige Steuerquote mit 23 Prozent, die wir normalerweise eher um die 25 Prozent sehen, also 24 bis 26. Das wird auch wohl wieder dahin zurückschwingen. Und zweitens, das ist unabhängig von der Siemens-Dekonsolidierung, laufen bestimmte Term Loans aus, einer im Oktober und dann noch einer im nächsten Jahr, die wir refinanzieren müssen. Das ist wie geplant und diese Refinanzierung findet halt zu anderen Zinssätzen statt, als sie stattfand, als wir die Varian-Transaktion gemacht haben, als, wenn Sie sich erinnern, das Zinsniveau nahe Null lag. Das war im Euro-Raum. Und das führt dazu, dass wir sozusagen zurückschwingen werden in die Bandbreite der Zinsbelastung, die wir eigentlich ursprünglich für dieses Jahr gesehen haben, die ist ja dieses Jahr aus bestimmten Gründen besser gelaufen, also um die Bandbreite von 380 bis 420 Millionen Euro. So viel dazu.

Michael Flämig, Börsen-Zeitung:

Wunderbar, herzlichen Dank, Herr Schmitz.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Die nächste Frage kommt von Herrn Alexander Hübner von Reuters.

Alexander Hübner, Reuters:

Ja hallo, guten Morgen. Alexander Hübner von Reuters. Bei mir sind auch jetzt so drei Fragen aufgelaufen. Erste Frage nochmal zu den Zöllen. Ich habe irgendwo so in einer Fußnote gesehen, ungefähr 200 Millionen, die Sie zurückbekommen haben oder mit denen Sie rechnen. Jetzt war ja insgesamt von 400 Millionen die Rede. Wie erklärt sich die Differenz, wenn Sie sagen, Sie haben alles gekriegt? Zweite Frage, beim Thema Abspaltung. Ich meine, das liegt ja, wie wir alle wissen, nicht ganz in Ihrer Hand. Sie können mit der Siemens AG viel ausmachen und besprechen. Wenn das Finanzamt nicht mitspielt, wird es trotzdem schwierig. Gehen Sie denn weiter davon aus, dass der Zeitplan zu halten ist, dass da Anfang 2027 abgestimmt werden kann? Und wissen Sie, wie da die Verhandlungen oder die Gespräche mit den Finanzbehörden laufen? Und wenn man das Ganze ein bisschen weiterdenkt, Stichwort Abspaltung, wir hatten ja schon kürzlich gehört oder mitbekommen, dass sich Siemens Energy jetzt einen neuen Namen geben wird, die ja diesen Schritt sozusagen schon hinter sich haben, die Abtrennung von Siemens. Gibt es da bei Ihnen ähnliche Überlegungen? Ich gehe jetzt mal davon aus, wenn Siemens nur noch eine Minderheit hätte, müssten Sie wahrscheinlich dann sonst auch Lizenzgebühren für die Nutzung des Namens bezahlen.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Herr Hübner, ich mache mal ganz kurz das Thema Zölle und dann übergebe ich an den Herrn Montag für die strategischen Ausrichtungsfragen. Zölle, das haben Sie richtig, das ist ein Betrag, der gut 200 Millionen ausmacht. Die 400 Millionen ist ja die Jahresscheibe der Zölle, die wir für 2026 erwartet haben. Jetzt werden ja nur bestimmte Zölle zurückerstattet, nämlich die, die in 2025 im Wesentlichen gezahlt wurden und zu Beginn des Jahres 2026, das unter einer bestimmten Zolllogik. Der Betrag ist in Summe höher als die 220, die hatte ich ja vorher auch schon angedeutet, die wir gezahlt haben, die eigentlich zurückerstattet werden müssen. Diese konnten aber bisher zum Teil noch nicht beantragt werden. Deswegen wird ja noch was kommen. Ich erwarte aber nicht, dass wir da irgendwelche großen Beträge sehen im laufenden Geschäftsjahr noch, weil wir auch noch gar nicht beantragt haben. Und wenn, dann kommt das voraussichtlich, wenn überhaupt, im nächsten Geschäftsjahr.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ja, Herr Hübner zu dem Thema des Spin-Offs. Wir gehen da sehr fest davon aus, dass der Zeitplan, wie er bis jetzt kommuniziert worden ist, auch so eingehalten werden kann. Was nochmal bedeutet, dass bis Ende

dieses Kalenderjahres ein sogenannter Abspaltungsvertrag zwischen den beiden Unternehmen vereinbart wird. Auch dazu, das ist eine Vereinbarung in dieser Konstellation, die wir zusammen mit Siemens treffen. Diese Vereinbarung wird an den beiden Hauptversammlungen zur Genehmigung vorgelegt im Februar, so dass dann dieser Spin-Off vollzogen werden kann. Das ist der Zielzustand, das ist der Plan und davon gehen wir hier sehr fest aus. Sie können gerne bei Siemens auch noch mal nachfragen, wie es da gesehen wird. Teil dieses Abspaltungsvertrages, auf den ich gerade referenziert habe, ist unter anderem auch, wie wir mit dem Thema der Marke umgehen und lassen Sie mich da ein bisschen ausführen. Wir haben ja seit knapp zehn Jahren einen in unserer Branche sehr starken Doppelnamen eingeführt. Siemens Healthineers, der sich irgendwo so aus einerseits Tradition – wo kommen wir her – aber dann Healthineers – wer sind wir in dieser Branche und was zeichnet dieses Unternehmen aus, dass sich ganz auf Gesundheit ausrichtet? Dieser Doppelname funktioniert für uns in dieser Phase sehr, sehr gut. Wir sind jetzt in sehr guten Gesprächen im Rahmen dieser Ausgestaltung des Abspaltungsvertrages, was eigentlich jetzt für beide Unternehmen besser ist – ist eine Namensgleichheit, eine partielle Namensgleichheit, vorteilhaft oder nicht? Und wenn man dann eher sagt, das wollen wir eigentlich nicht, was wäre denn dann ein Übergangsszenario, wenn man sozusagen vom Doppelnamen zum einfachen Namen übergeht? Da sind wir in guten Gesprächen. Ich will jetzt da nicht vorgreifen, weil es auch noch nicht entschieden ist, aber im Rahmen des Zeitplans, wie gerade formuliert, wird das gegen Ende des Jahres sehr klar sein, wird damit auch Teil von dem sein, was wir den Aktionären zur Abstimmung vorlegen, im Rahmen des Abspaltungsvertrages.

Alexander Hübner, Reuters:

Aber dieser Nicht-mehr-Doppelname, wie Sie es ausdrücken, der hieße dann schlicht und einfach Healthineers?

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Genau, Das ist der Vorteil, den wir haben, jetzt im Vergleich zu den Siemens-Energy-Kollegen, dass wir die Chance hatten, schon einen Begriff zu belegen in dieser Zeit, über die letzten zehn Jahre. Und der Begriff ist sehr gut eingeführt in unserer Branche und von daher müssen wir uns da keine anderen Gedanken machen.

Alexander Hübner, Reuters:

Okay, danke.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Vielen Dank, Herr Hübner. Nächste Frage kommt von Herrn Großmann vom Fränkischen Tag. Herr Großmann, bitte.

Stephan Großmann, Fränkischer Tag:

Ja, schönen guten Morgen, vielen Dank. Eine kurze Frage in Richtung Regionen. Wie erwarten Sie, dass sich die steuerlichen Gewinne entwickeln, die Sie konkret an den deutschen Standorten erwirtschaften? Also die operative Entwicklung vor allem in Deutschland, an deutschen Standorten.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Herr Großmann, der Herr Montag schaut mich an, ich glaube, ich soll antworten. Erstmal, schön, dass die FT sich meldet. Das ist natürlich ein Thema, über dem eigentlich das Steuergeheimnis hängt. Und über das spricht man nicht. Letztendlich ist das steuerliche Aufkommen eine Eins-zu-Eins-Beziehung aus dem steuerlich relevanten Ertrag, den man erwirtschaftet in einem Jahr und ich glaube hier funktionieren die Absprachen mit den relevanten Gemeinden im fränkischen Raum klar mittlerweile. Die Informationslagen sind da klar. Vielleicht nur ein Punkt, was sicher sich nicht im ersten Schritt in einer positiven steuerlichen Ertragslage niederschlägt, sind diese Zollrückerstattungen, weil die eben in USA stattfinden und nicht in Europa. Nicht, dass man auf die setzt – nur so als Thema. Das wollte ich nur sagen. Sonst gibt es ein Steuergeheimnis. Dem müssen wir uns natürlich auch stellen. Aber wie gesagt, der Austausch mit den Gemeinden funktioniert mittlerweile gut.

Stephan Großmann, Fränkischer Tag:

Vielen Dank.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Vielen Dank auch. Damit sind wir am Ende der Fragerunde, bisschen drüber. Ich möchte nochmal darauf hinweisen: Auf unserer Internetseite wird im Bereich Presse natürlich eine Aufzeichnung dieser Pressekonferenz zu finden sein und wir stehen Ihnen natürlich – das gesamte Pressteam – anschließend für Fragen zur Verfügung. Damit beenden wir das heutige Pressegespräch. Den Analystencall können Sie in 25 Minuten gerne verfolgen und wir wünschen Ihnen einen wunderbaren und vielleicht nicht zu heißen Sommer. Vielen Dank.

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).