Erlangen, 05.11.2026

Q4 GJ26 Telefonkonferenz für Journalist*innen – Transkript

Es gilt das gesprochene Wort.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications Siemens Healthineers:

Guten Morgen meine sehr verehrten Damen und Herren, herzlich willkommen zu unserer Jahrespressekonferenz. Vielen Dank, dass Sie hier dabei sind, hier live in Erlangen, beziehungsweise auch im Webcast. Mein Name ist Matthias Krämer, ich verantworte bei Siemens Healthineers die Kommunikation. Ich möchte Sie kurz daran erinnern, dass diese Pressekonferenz aufgezeichnet wird. Und bevor wir beginnen, möchte ich Sie auch auf unser Safe Harbor Statement aufmerksam machen.
Diese Pressekonferenz beinhaltet möglicherweise und hoffentlich in die Zukunft gerichtete Aussagen. Diese Aussagen basieren auf den aktuellen Erwartungen des Unternehmens und gewissen Annahmen und unterliegen somit gewissen Risiken und Unsicherheiten. Für unser Gespräch haben wir jetzt gut eine Stunde Zeit. Zunächst werden unser CEO Bernd Montag und unser CFO Jochen Schmitz kurz auf die Ergebnisse des abgelaufenen Quartals und des zurückliegenden Geschäftsjahres 2026 eingehen. Anschließend werden sie Ihnen ein Update geben zu wichtigen strategischen Entscheidungen, die wir heute Morgen schriftlich verteilt haben und für die weitere Entwicklung im Unternehmen, im Geschäftsjahr und darüber hinaus. Und danach haben wir bis ca. 11 Uhr für Ihre Fragen Zeit.
Die Folien, die Sie jetzt im Folgenden gleich sehen, stehen wie immer auf unserer Presseseite im Internet zur Verfügung. Im Anschluss an diese Pressekonferenz finden Sie dort auch eine Aufzeichnung dieser Veranstaltung. Und damit übergebe ich das Wort an dich, Bernd.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Matthias. Guten Morgen, meine Damen und Herren. Schön, dass Sie bei uns sind in unserem Innovation Center oder virtuell. Wir möchten Sie heute über einige wichtige Schritte zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens informieren.

Siemens Healthineers AG
Communications

Siemensstraße 3
91301 Forchheim
Deutschland

Bevor wir darüber ausführlich sprechen, möchte ich die Ergebnisse des vergangenen Quartals sowie des letzten Geschäftsjahres kurz zusammenfassen. Wir haben das Geschäftsjahr 2026 mit einem starken vierten Quartal abgeschlossen. Der sogenannte synergetische Kern aus Imaging und Precision Therapy ist im vierten Quartal um sehr starke 8 Prozent gewachsen. Im Geschäftsjahr 2026 in toto waren es dann gut 6 Prozent. Unsere führende Marktposition zeigte sich erneut in einem sehr guten Book-to-Bill-Verhältnis von 1,15 im Quartal bzw. 1,14 für das Geschäftsjahr. Beflügelt wurde dies auch durch eine ganze Reihe neuer sogenannter Value Partnerships. Der Umsatz des Diagnostiksegments hat sich in absoluten Zahlen sequenziell weiter stabilisiert. Gegenüber dem Vorjahresquartal ginge allerdings um rund 4 Prozent zurück. Die Diagnostikmarge hat sich auch unterstützt durch Einmaleffekte, sequenziell weiter verbessert.
Ein deutliches Ausrufezeichen für die Relevanz der Laborplattform Atellica ist die Vertragsverlängerung mit unserem langjährigen Partner Quest Diagnostics, einem der größten Labortest-Anbieter in den USA. Der neue Fünf-Jahres-Vertrag, den wir da abgeschlossen haben, unterschreitet erneut das Vertrauen, das Quest seit Jahren in die Atellica-Plattform, das zugehörige Test-Menü und die Automatisierungslösungen von Diagnostics setzt. Insgesamt stieg der Umsatz unseres Unternehmens im Geschäftsjahr 2026 um 4 Prozent. Das Wachstum lag damit genau am oberen Ende des vor drei Monaten kommunizierten Prognosebandes.
Beim bereinigten Ergebnis je Aktie liegen wir mit 2,42 Euro, etwas über dem Niveau des Vorjahres und in der oberen Hälfte der prognostizierten Spanne. Wenn wir die positiven Effekte der Zollrückerstattungen und einige negative Effekte aus dem vierten Quartal herausrechnen, liegen wir bei einem EPS von 2,30 Euro und damit genau in der Mitte unserer ursprünglichen Guidance zu Beginn des Geschäftsjahres. Der Hauptversammlung werden wir deshalb eine unveränderte Dividende von einem Euro je Aktie vorschlagen.

Nun möchten wir gemeinsam mit Ihnen den Blick nach vorne richten.

Mit unserem neuen Geschäftsjahr beginnt auch eine neue Phase unseres Unternehmens. Zum einen schärfen wir weiter unser Profil. Der Übergang unseres Firmennamens von Siemens Healthineers zu Healthineers ist dabei der nächste Schritt der Entwicklung des Unternehmens zu einem komplett eigenständigen, führenden Gesundheitsunternehmen. Wie bereits mehrfach kommuniziert, werden die Aktionäre von Siemens und Siemens Healthineers im Februar über die angekündigte Abspaltung von Siemens entscheiden. Die veränderte Eigentümerstruktur nach der Endkonsolidierung spiegelt sich dann auch in einer neuen Zusammensetzung des Aufsichtsrats wider. Gleichzeitig schaffen wir Klarheit hinsichtlich unseres Portfolios: Wir leiten den Carve-out von Diagnostics ein. Die Ausgliederung hat zum Ziel, bis Mitte 2028 ein eigenständiges Unternehmen zu schaffen. Parallel dazu stärken wir weiter unsere Performance: Mit einer konsequenten Umsetzung unserer „Elevating“-Strategie richten wir uns ganz auf die Bekämpfung der häufigsten, nicht übertragbaren Krankheiten aus. Wir bauen unsere Innovationsführerschaft weiter aus. Wie wir das tun, werde ich Ihnen gleich anhand eines aktuellen

Beispiels aus der Krebstherapie erläutern. Ebenso schärfen und verschlanken wir unser Portfolio und stärken den Kern unseres Unternehmens aus Imaging und Precision Therapy. In diesem Zusammenhang haben wir kürzlich die Ausrichtung des Ultraschall-Portfolios auf die interventionelle Bildgebung mit Ultraschall-Kathetern angekündigt. In diesem Bereich der Ultraschall-Bildgebung bieten wir mit unseren Innovationen den größten klinischen Mehrwert. Das Geschäft mit konventionellen Ultraschallgeräten stellen wir ein. Und wir erhöhen unsere Kostenproduktivität mit dem Produktivitätsprogramm „Transform4Future". Auch darauf gehe ich gleich noch näher ein. Unser Mittelfristziel eines zweistelligen Wachstums beim Ergebnis je Aktie bestätigen wir.

Ich werde jetzt auf die einzelnen Themen genauer eingehen.
Beginnen möchte ich dabei mit unserem neuen, oder vielleicht doch nicht ganz so neuen, Unternehmens- und Markennamen. Auf Basis eines starken Fundaments innerhalb von Siemens haben wir vor zehn Jahren damit begonnen, ein Unternehmen aufzubauen, das sich ausschließlich auf ein Ziel konzentriert: Die Verbesserung der Gesundheitsversorgung von 8 Milliarden Menschen weltweit. Aus einem Sektor von Siemens wurde Siemens Healthineers. Heute stehen wir am Anfang eines neuen Kapitels in der Entwicklung unseres Unternehmens. Mit der bevorstehenden Endkonsolidierung durch Siemens beenden wir eine Phase, die in gewisser Weise auch eine Übergangszeit war, und beginnen einen neuen Abschnitt. In diesem neuen Abschnitt gehen wir, die Zustimmung auf der Hauptversammlung im Februar vorausgesetzt, mit einem neuen Namen, der eigentlich, wie schon gesagt, gar nicht so neu ist. Siemens ist unsere Herkunft und bleibt ein wichtiger Teil unserer Geschichte. Aber zum Zeitpunkt der Endkonsolidierung werden wir unseren Weg als Healthineers weitergehen, als die Pioniere und Ingenieure des Gesundheitswesens. Uns ist bewusst, dass es für manche unserer Kolleginnen und Kollegen ein großer Schritt ist, sozusagen unseren „Familiennamen" mit seiner langen und großartigen Tradition abzulegen. Um einen reibungslosen Markenübergang zu gewährleisten, haben wir uns mit Siemens auf eine dreijährige Übergangsphase geeinigt, die mit der Endkonsolidierung beginnt. Für die Übergangsphase ist auch eine Zahlung an Siemens vereinbart. Diese Zahlung ist allerdings nicht wiederkehrend und daher wird sie in unseren Geschäftszahlen der kommenden drei Jahre auch bereinigt.

Mit der neuen Eigentümerstruktur unseres Unternehmens wird sich nach der Entkonsolidierung auch die Zusammensetzung unseres Aufsichtsrats verändern. Während die Mandate von Veronika Bienert, Marion Helmes und Karl-Heinz Streibig auslaufen, legt Roland Busch sein Mandat, wie bereits angekündigt, vorzeitig nieder. An dieser Stelle möchte ich mich bei allen vier sehr herzlich für die gute Zusammenarbeit in den vergangenen Jahren bedanken.

Der Hauptversammlung im Februar werden vom Aufsichtsrat vier neue unabhängige Aktionärsvertreter zur Wahl vorgeschlagen. Namentlich sind es: Melanie Kreis, die Finanzvorständin der DHL Group, Heyo Kroemer, Vorstandsvorsitzender der Charité, Jonathan Lewin, Professor für Interventionelle Radiologie an der Emory University School of Medicine in Atlanta und ehemaliger CEO von Emory Health, sowie Pascael Witz, Aufsichtsratsmitglied mehrerer Unternehmen der Gesundheitsbranche, darunter Fresenius Medical Care. Ralf Thomas und Peter Körte werden der Hauptversammlung zur Wiederwahl vorgeschlagen, um die Stabilität und Kontinuität des Aufsichtsrats zu gewährleisten. Peter Körte wird damit in Zukunft der einzige Siemens-Vertreter in unserem Aufsichtsrat sein.

Als Healthineers werden wir uns mit unserem strategischen Stärken Patient Twinning, Präzisionstherapie und Healthcare-KI darauf konzentrieren, unseren Kunden dabei zu helfen, dass immer mehr Menschen weltweit Zugang zu einer besseren und bezahlbareren Gesundheitsversorgung erhalten. Wir wollen dazu beitragen, dass die sogenannten nicht übertragbaren Krankheiten wie Schlaganfall, Herzinfarkt, Krebs und neurodegenerative Erkrankungen so früh wie möglich diagnostiziert werden, damit Ärzte und Ärztinnen sie so früh und präzise wie möglich behandeln können. Das ist die zentrale Aufgabe, die wir uns im Rahmen in unserer Strategie „Elevating Health Globally“ gegeben haben.

Was wir damit konkret meinen, lässt sich ganz aktuell anhand unseres neuen Strahlentherapie-Systems Accela erklären, das wir vor fünf Wochen auf dem Radioonkologie-Kongress ASTRO in Boston vorgestellt haben. „It's about time“, unter dieser Überschrift bringen wir den wesentlichen Fortschritt der neuen Technologie auf den Punkt. Es geht um Zeit, und zwar in zweifacher Hinsicht. Zum einen, weil wir die Zeit, in der Patientinnen oder Patienten den Atem anhalten müssen oder nicht schlucken dürfen, deutlich verkürzen. Dies ist nicht nur ein großer Schritt im Patientenkomfort, sondern macht viele Behandlungen auch deutlich präziser, beziehungsweise, und das ist, denke ich, das Wichtigste, zum ersten Mal überhaupt möglich. Zum anderen erlaubt es die Geschwindigkeit des Systems, die hochwirksame Strahlentherapie für bisher nicht behandelbare Patienten zu einer Behandlungsoption zu machen. Durch Accela erhalten polymetastasierte Patienten, also Patienten, bei denen der Primärtumor bereits gestreut hat, erstmals die Möglichkeit einer wirkungsvollen Strahlentherapie. Die Rückmeldung unserer Kunden zu diesem erneuten Beweis unserer Innovationskraft ist außerordentlich positiv. Die Zulassung in Europa und die ersten Patientenbehandlungen mit dem neuen System erwarten wir in den kommenden Wochen.

Unsere Stärke in moderner Krebstherapie war auch ein ausschlaggebender Faktor für zwei Value Partnerships, die wir vor kurzem in den USA abgeschlossen haben. Allein im vierten Quartal summierte sich das Volumen unserer neuen Value Partnership auf mehr als 400 Millionen Euro. In den vergangenen vier Jahren haben wir den Umsatz mit diesen langfristigen Partnerschaften verdoppelt. Das zeigt, wir sind der

vertrauenswürdige Partner, wenn die führenden Gesundheitsversorger weltweit eine langfristige Zusammenarbeit anstreben. Und wir verfügen über das relevanteste Portfolio für diese umfassende Art der Zusammenarbeit.

Der heutige Tag markiert auch einen wichtigen Meilenstein auf unserem Weg, das Diagnostics-Geschäft in seine Eigenständigkeit zu führen. Vor knapp einem Jahr hatten wir bei unserem Kapitalmarkttag angekündigt, dass Diagnostics eine eigene Aufstellung und eigene Strategie entwickelt wird, parallel zur „Elevating"-Strategie für die beiden Kernsegmente Imaging und Precision Therapy. In den vergangenen Quartalen haben wir die Vorbereitungen der Ausgliederung vorangetrieben, die wir jetzt beginnen. Dies ist ein wichtiger Meilenstein für Diagnostics auf dem Weg zu einem eigenständigen Unternehmen, das in Zukunft mit dem Namen Olyrian Diagnostics auftreten wird. Der Übergang zu einem führenden Pure Play für die In-Vitro-Diagnostik soll bis Mitte des Kalenderjahres 2028 weitgehend abgeschlossen sein. Gleichzeitig übernimmt Jochen Schmitz auf Vorstandsebene die Verantwortung für Diagnostics. Während des Übergangs wird das Transformationsprogramm der Labordiagnostik fortgesetzt.

Zusätzlich zu unseren laufenden Maßnahmen und Preisinitiativen unternehmen wir weitere Schritte zur Steigerung der Profitabilität. Ziel ist es, Kosten von mehr als 300 Millionen Euro auszugleichen, die durch die Ausgliederung von Diagnostics, die Fokussierung des Ultraschallgeschäfts und die Endkonsolidierung durch Siemens entstehen. Das Produktivitätsprogramm „Transform4Future" wird bis zum Geschäftsjahr 2030 nachhaltige Einsparungen erzielen, um diese Belastungen mehr als nur zu kompensieren. Zudem werden wir unsere marktadaptive Preisgestaltung fortsetzen, um Gegenwind durch die Inflation in den Lieferketten abzufedern und unsere Profitabilität weiter abzusichern. Jochen Schmitz wird das gleich noch näher erläutern.

Lassen Sie Sie mich zusammenfassen: Wir gestalten die nächste Phase von Healthineers als vollständig eigenständiges, führendes Gesundheitsunternehmen. Wir haben ein sehr klares Bild davon, wohin wir das Unternehmen entwickeln und wie unser Portfolio in Zukunft aussehen wird. Wir steigern die Performance unseres künftigen Unternehmens mit bahnbrechenden Innovationen und einem klaren Fokus auf die weitere Optimierung der Kostenproduktivität. Damit haben wir alle Hebel in der Hand, um unser mittelfristiges Ziel eines zweistelligen Wachstums beim bereinigten Ergebnis je Aktie zu bestätigen. Und damit weiter zu dir, Jochen, für einen Blick auf unseren Finanzrahmen und den Ausblick für das neue Geschäftsjahr.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielen Dank, Bernd. Auch einen schönen guten Morgen von meiner Seite. In den nächsten Minuten werde ich Ihnen zunächst ein Update geben zu unserem Finanzrahmen, sowie zu den Auswirkungen der Endkonditionierung von Siemens und des Carve-outs von Diagnostics.

Wir haben diesen Finanzrahmen bereits auf unserem Kapitalmarkttag im November 2025 in London vorgestellt. Drei Botschaften sind mir in diesem Zusammenhang besonders wichtig: Erstens, steigert Healthineers kontinuierlich Umsatzergebnisse und Cashflow. Zweitens, setzt dieser Finanzrahmen die Basis für eine wertschaffende Kapitalallokation. Und drittens ist dieser Finanzrahmen gleichzeitig unsere Verpflichtung, auch nach der Endkonsolidierung weiterhin kontinuierlich Wert für unsere Aktionäre zu schaffen. Mit dann noch mehr Klarheit, einer stringenten Governance und einem dann natürlich höheren Streubesitz.

Ein Aspekt, der im Zusammenhang mit der Endkonsolidierung für den Kapitalmarkt immer von großem Interesse ist und war, ist unsere eigenständige Refinanzierung der sehr niedrig verzinsten Darlehen aus der Zeit der Varian-Akquisition, als das Zinsniveau auf sehr niedrigem Niveau lag. 70 Prozent unseres Kreditvolumens haben wir bereits zu anderen Zinsen refinanziert, die signifikant näher am aktuellen Zinsniveau liegen. Einschließlich der jüngsten Refinanzierung im Oktober liegt der durchschnittliche Zinssatz bei rund 2,5 Prozent. In Vorbereitung der Entkonsolidierung haben wir uns bereits eine Brückenfinanzierung, operative Liquidität und eine weitere Liquiditätsreserve gesichert. Die Brückenfinanzierung gibt uns Liquidität über einen Zeitraum von bis zu zwei Jahren. Damit können wir dann flexibel zur geeigneten Zeit auf dem Kapitalmarkt, sprich Anleihemarkt, aktiv werden. Gleichzeitig bauen wir natürlich unsere Verschuldung weiter ab. Darüber hinaus löst die vorzeitige Beendigung der Darlehen eine entsprechende Ausgleichszahlung durch die Siemens AG aus, die sich aus heutiger Sicht ebenfalls positiv auf das erforderliche künftige Anleihenvolumen auswirken wird. Für das Finanzergebnis im Geschäftsjahr 2027 erwarten wir einen Betrag von minus 440 bis minus 400 Millionen Euro. Diese Spanne wird bei dem heutigen Zinsumfeld auch über das Jahr 2027 hinaus eine gute Ausgangsbasis für die erwartete zukünftige Zinsbelastung sein.

Damit weiter zu Diagnostics: Nach der Vertikalisierung, so nennen wir das, von Vertrieb und Service, hatten wir auf unserem Kapitalmarkttag vor einem Jahr eine eigene Strategie und Aufstellung von Diagnostics bereits angekündigt. Mit der Veröffentlichung der Ergebnisse des zweiten Quartals des letzten Geschäftsjahres haben wir vor einem halben Jahr die Vorbereitung des Carve-outs eingeleitet. Mittlerweile haben wir alle vorbereitenden Schritte abgeschlossen, einschließlich eines neuen Markennamens und Markenauftritts sowie eines eigenständigen Geschäftsmodells. Auf dieser Grundlage werden wir den Carve-

out bis Mitte des Kalenderjahres 2028 umsetzen und ein führendes, ausschließlich auf In-vitro-Diagnostik sich beziehendes Geschäft schaffen.

Bevor wir zum neuen Ausblick kommen, noch kurz zur makroökonomischen Situation. Wie Sie wissen, gibt es hier aktuell einige Gegenwinde, wie das immer noch bestehende oder weiterhin bestehende Zollumfeld und die Inflation in den Lieferketten. Bereits 2026 hatten wir ein Kostenprogramm und Preismaßnahmen eingeleitet, um die Auswirkungen der Zölle abzumildern. Dieses Programm liefert die geplanten Ergebnisse. Seitdem haben wir hinsichtlich des Ultraschallportfolios und der Ausgliederung von Diagnostik weitere wichtige Entscheidungen getroffen. Die nächste, hoffentlich wegweisende Entscheidung steht auf den beiden Hauptversammlungen im Februar an: die Abspaltung durch die Siemens AG, die Entkonsolidierung dann zur Folge hat. Auch wenn diese Entscheidungen zunächst auch Kosten verursachen, bringen sie unser Unternehmen jedoch mittel- und langfristig auf einen noch klareren Wertsteigerungskurs. Der Großteil dieser Kosten sind sogenannte Remanenz-Kosten im Zusammenhang mit der Ausgliederung von Diagnostik. Denn dann scheidet ja eines der drei Segmente aus unserer Gewinn- und Verlustrechnung aus. Zusätzlich wird es zunächst negative Effekte geben aufgrund der Fokussierung des Ultraschall-Portfolios und auch aufgrund wiederkehrender Kosten im Zusammenhang mit der Entkonsolidierung. Diese Kosten belaufen sich zusammen mit den Remanenz-Kosten aus der Diagnostikentscheidung, auf mehr als 300 Millionen Euro. Diesen mehr als 300 Millionen Euro wollen wir mit dem Produktivitätsprogramm „Transform4Future“ begegnen. Das neue Programm soll ab dem Geschäftsjahr 2028 Ergebnisbeiträge liefern und bis zum Geschäftsjahr 2030 die Gegenwinde und Remanenz-Kosten im Rahmen der künftigen Aufstellung, vollständig kompensieren. Die Kosten im Zusammenhang mit Ultraschall und der Entkonsolidierung werden sich bereits im Geschäftsjahr 2027 teilweise auswirken. Der Zeitpunkt, zu dem die Remanenz-Kosten in Bezug auf Diagnostik anfallen, steht natürlich noch nicht fest. Obwohl wir dieses zweite Kostenprogramm eingeleitet haben, noch bevor der Großteil der Remanenz-Kosten anfällt, rechnen wir unter Umständen mit einer Verzögerung zwischen dem Anfallen der Kosten und ihrer vollständigen Kompensation, sofern Diagnostik vorher abgespalten wird. Wenn wir unsere Aufstellung an die mittel- und langfristige Entwicklung des Unternehmens anpassen, ist das eine nachhaltige Maßnahme für unsere Zukunft. Darüber hinaus setzen wir weitere marktadäquate Preisaufnahmen um, um den Auswirkungen der Inflation in den Lieferketten entgegenzuwirken.

Mit diesen drei Entwicklungen, der Entkonsolidierung, dem Diagnostik-Carve-out und dem fokussierten Ultraschallportfolio, sind auch Einmalkosten verbunden, um die wir unsere EBIT und EPS bereinigen werden. Für das Geschäftsjahr 2027 gehen wir in diesem Zusammenhang von Bereinigungen in Höhe von 600 Millionen Euro aus. Diese Bereinigungen betreffen hauptsächlich einmalige Rechtskosten, einmalige Kosten für die Refinanzierung und die Vertikalisierung der IT, sowie bereits angedeutet für den

Markenübergang von Siemens Healthineers auf Healthineers. So haben wir mit Siemens vereinbart für die 36-monatige Phase des Markenübergangs, die mit der Entkonsolidierung beginnt, einen Fixbetrag von 300 Millionen Euro in drei Raten zu zahlen, jeweils 100 Millionen Euro pro Jahr. Die Ausgleichszahlung der Siemens AG für die vorzeitige Beendigung der Darlehen könnte zu einer signifikant positiven Bereinigung führen. Diese ist jedoch stark vom Zinsumfeld abhängig, deswegen kann zum jetzigen Zeitpunkt noch keine verlässliche Quantifizierung vorgenommen werden.

Damit würde ich jetzt zum Ausblick für das Geschäftsjahr 2027 kommen. Wir erwarten im neuen Geschäftsjahr ein vergleichbares Umsatzwachstum zwischen 4 und 5 Prozent. Darin enthalten ist eine Verwässerung des Wachstums um 0,7 Prozentpunkte durch die Fokussierung des Ultraschallportfolios. Portfolios. Enthalten ist außerdem eine noch vorsichtige Annahme zum Wachstum in China als in den Vorjahren – insbesondere für unseren sogenannten synergetischen Kern, sprich für die Bildgebung und die Precision Therapy. Beim bereinigten, unverwässerten Ergebnis je Aktie erwarten wir für das Geschäftsjahr 2027 wieder einen Wert zwischen 2,20 Euro und 2,40 Euro.

Im Geschäftsjahr 2026 lag das bereinigte, unverwässerte Ergebnis, wie von Bernd Montag berichtet, bei 2,42 Euro, inklusive der erhaltenen Rückerstattung von Zöllen, die sich ja jetzt voraussichtlich erstmal nicht wiederholen werden. Wenn man diese 16 Cent herausrechnet und gleichzeitig die wesentlichen Einmaleffekte, die wir im vierten Quartal berücksichtigen mussten, läge die Ausgangsbasis auf vergleichbarer Basis aus dem Geschäftsjahr 2026 bei rund 2,30 Euro. Und das ist der Mittelpunkt auch der ursprünglichen Prognose für das Geschäftsjahr 2026 gewesen. Ausgehend von dieser Basis von 2,30 Euro erwarten wir ein operatives Ergebniswachstum im zweistelligen Prozentbereich, sowie Rückenwind durch die bereits im Jahr 2026 eingeleiteten Mitigationsmaßnahmen für die Zölle. Dagegen gibt es zusätzlichen Gegenwind durch die Inflation in den Lieferketten in einer Größenordnung von rund 15 Cent, zusätzlich zu den negativen Effekten im zweiten Halbjahr des vergangenen Geschäftsjahres in Höhe von 4 Cent. Diese 15 Cent sollen die aktuell absehbaren Inflationsszenarien für das Geschäftsjahr 2027 gut abdecken. Unter der Rubrik „Sonstiges“ haben wir den erwarteten negativen Effekt gegenüber dem Vorjahr zusammengefasst. Wir hatten im Q3 auch schon über die wesentlichen Effekte hier berichtet: Einmal aus der Normalisierung der Steuerquote, die im Jahr 2026 aufgrund von günstigen Konstellationen niedriger lag als das, was wir normalerweise erwarten, nämlich zwischen 24 und 26 Prozent; ein Rückgang des Finanzergebnisses, also höhere Zinsbelastung infolge der Refinanzierung; ein Anteil aus den Kosten der Separierung von der Siemens AG, die wiederkehrend sind; sowie die Remanenz-Kosten aus der Fokussierung des Ultraschallportfolios. Wenn man diese vier Effekte zusammenzieht, ergibt sich ein Gegenwind in Höhe von rund 20 Cent. Darüber hinaus haben wir, wie erwähnt, für unseren synergetischen Kern eine vorsichtigere Annahme für China zugrunde gelegt, und zwar einen leichten Umsatzrückgang für die Bildgebung und

Precision Therapy in China. Wir haben trotzdem natürlich alle Vorbereitungen getroffen, um unser sogenanntes Vertriebsmodell oder Go-to-Market-Modell in China auf die Veränderungen der Marktnuancen anzupassen, das heißt auf die in größerem Umfang zu erwartenden zentralen Ausschreibungen. Damit fühlen wir uns gut vorbereitet für die neuen Regelungen auf dem chinesischen Markt. Und schließlich haben wir auf Grundlage der jüngsten Bewegung des US-Dollars, in Anführungsstrichen stärkere US-Dollar, auch einen positiven Währungseffekt berücksichtigt. Die vorsichtigeren Annahmen für China und der positive Währungseffekt sollte sich beim EPS aus aktueller Sicht in etwa ausgleichen. Hängt nicht zusammen, aber ist in etwa in gleicher Höhe.

Zum Ende unserer Präsentation möchte ich noch kurz unsere Annahmen für die einzelnen Segmente erläutern. Bei der Bildgebung Imaging würden wir weiterhin auf ein solides, mittleres, einstelliges Wachstum verweisen, das heißt von mehr als 5 Prozent, genau wie im Vorjahr. Und für Precision Therapy erwarten wir ein Wachstum ziemlich genau in der Mitte zwischen einem mittleren und hohen einstelligen Wachstum, das heißt irgendwas zwischen 6 und 7 Prozent, auch in der gleichen Ausprägung wie im Vorjahr. Der Rückgang der Margen gegenüber dem Vorjahr bei Imaging und Precision Therapy ist dabei auf die einmaligen Zollrückerstattungen im vergangenen Geschäftsjahr zurückzuführen, die ja doch erheblich waren und die eben nicht wiederkehren. Diese Zurückerstattungen, die im letzten Jahr geflossen sind, in diesem Jahr nicht stattfinden, verdecken natürlich die Sicht auf das zugrunde liegende Ergebniswachstum im neuen Geschäftsjahr. Bei DX erwarten wir eine Margenverbesserung im niedrigen bis mittleren zweistelligen Basispunktebereich, die durch die fortgesetzte Transformation getragen wird. Und wir gehen auch von einer weiteren Stabilisierung des Umsatzes aus, sprich von einer flachen Umsatzentwicklung. Im Zuge der Fokussierung von Ultraschall haben wir das Portfolio der allgemeinen Ultraschallbildgebung, dessen Vertrieb wir eingestellt haben, von Precision Therapy in die zentralen Posten umgegliedert. Das bedeutet, dass nun das Portfolio der interventionellen Ultraschallbildgebung bei Precision Therapy verbleibt. In der Folge werden die Remanenz-Kosten aus dem Ausstieg aus der allgemeinen Ultraschallbildgebung bei den zentralen Posten ausgewiesen. Das ist auch der Hauptgrund, warum die zentralen Posten um rund 50 Millionen Euro niedriger ausfallen werden als im Vorjahr. Also im absoluten Betrag höher, aber mit einem falschen Vorzeichen, mit einem Minus, deswegen niedriger mathematisch. Ein Restatement für die Precision Therapy aufgrund dieser Umgliederung und die zentralen Posten finden Sie im Anhang der Analystenpräsentation. Ebenso ein Restatement aufgrund der Veränderungen bei der Regionalstruktur, um Märkte mit ähnlichen Anforderungen im Gesundheitswesen und vergleichbaren geschäftlichen Rahmenbedingungen besser aufeinander abzustimmen, haben wir in unserer Regionalorganisation den Mittleren Osten und Afrika von der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika, in die Region Asien, Pazifik, Japan überführt. Unsere bisherige Region EMEA wird deshalb in die Region Europa umbenannt, erscheint logisch. Die bisherige Region Asien, Pazifik, Japan heißt nun auch logischerweise Asien, Mittlerer Osten und

Afrika. Aber noch einmal zurück zu den Annahmen für das neue Geschäftsjahr, jetzt sozusagen unterhalb des operativen Ergebnisses. Beim Finanzergebnis erwarten wir, wie bereits erwähnt, einen Wert zwischen minus 440 und minus 400 Millionen Euro. Zudem gehen wir davon aus, dass sich die Steuerquote auf den nachhaltigen Bereich von 24 bis 26 wieder normalisiert.
Bevor ich schließe, noch ein paar Anmerkungen zu unserer aktuellen Einschätzung zum laufenden ersten Quartal. Wir erwarten, dass das Umsatzwachstum im ersten Quartal innerhalb unseres Wachstumsausblicks für das Geschäftsjahr liegen wird, also zwischen 4 und 5 Prozent. Für Imaging gehen wir von einer Wachstumsrate im ersten Quartal in etwa auch analog zur Annahme für das Geschäftsjahr aus, das heißt von einem Wachstum im mittleren einstelligen Bereich. Für Precision Therapy erwarten wir für das erste Quartal ein Wachstum im mittleren bis hohen einstelligen Bereich, also ebenso wie für das Geschäftsjahr. Und für Diagnostik gehen wir auch davon aus, dass sich das Umsatzwachstum weiter stabilisiert. Das erste Quartal dürfte mit einem Jahresvergleich flachen Umsatzentwicklungen ebenfalls im Rahmen der Jahreserwartungen liegen. Bei den Margen gehen wir für Imaging von einer flachen Entwicklung im Jahresvergleich aus, also etwas besser als der Jahresvergleich. Bei Precision Therapy erwarten wir im Jahresvergleich einen Margenrückgang in ähnlicher Größenordnung wie in den Annahmen für das Geschäftsjahr. Das ist in erster Linie auch auf das sehr hohe Margenniveau im ersten Quartal des Vorjahres zurückzuführen. Sie erinnern sich vielleicht, dass wir da einen sehr, sehr starken und sehr, sehr positiven Mix in Varian hatten und eine Marge von 19 Prozent in Varian, was außergewöhnlich hoch war. Und für DX würden wir eine Margenausweitung im Jahresvergleich in einer ähnlichen Größenordnung wie für die Annahmen für das Gesamtgeschäft erwarten. Das heißt, Margenausweitung im niedrigen bis mittleren zweistelligen Basispunktbereich. Und damit gebe ich zurück zu dir, Matthias.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Vielen Dank, Bernd. Vielen Dank, Jochen. Wir kommen jetzt zur Frage-und Antwortrunde. Wir beginnen hier im Raum. Und falls Sie eine Frage am Telefon stellen möchten: Bitte drücken Sie die Stern-Taste, anschließend die Ziffer 5 auf Ihrer Tastatur. Jetzt aber zunächst erstmal zu den Fragen im Raum. Herr Hübner.

Alexander Hübner, Reuters:

Vielen Dank. Alexander Hübner von Reuters. Wenn man jetzt so zusammenzählt, was Sie die nächsten Jahre alles einsparen wollen – 200 Millionen, die wir bisher schon gehört hatten, wahrscheinlich ungefähr 300 oder mehr für dieses neue Programm, plus 400 bei Diagnostik. Erste Frage, kann man das einfach so

zusammenzählen oder überlappt sich das teilweise? Und zweitens, was bedeutet denn das für die Beschäftigung bei Siemens Healthineers? Wird es da auch einen Stellenabbau geben?

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Fangen wir mal an. Ja, das kann man zusammenzählen. Das überlappt sich vielleicht in einem Jahr in der Auswirkung, nämlich im Jahr ‘28, weil das erste Programm, was wir ja letztes Jahr begonnen haben, um die Tarife zu kompensieren, läuft ja von ‘26 bis ‘28 und das neue Programm „Transform4Future“ wird dieses Jahr gestartet. Das heißt, in diesem Jahr werden die Maßnahmen erarbeitet und wir erwarten dann die ersten G&V-Wirkungen im Jahr ‘28. Deswegen ist das 28-Jahr das Überlappungsjahr, aber man kann die Werte schon addieren. So, vielleicht fange ich mal an. Die Maßnahmen für das erste Programm sind alle genau durchgeplant, besprochen, abgestimmt mit den Arbeitnehmervertretern. Es ist alles – ich weiß nicht, ob Sie viel gehört haben – sehr geräuschlos, sehr vernünftig abgestimmt worden und hat im Wesentlichen Maßnahmen adressiert, die innerhalb der bestehenden Org-Strukturen, auch mal wieder in Ruhe schauen, wie ist eigentlich die Kostenstruktur, passt die, wo sind wir vielleicht ein bisschen zu leichtfertig mit Kosten umgegangen und haben das im Prinzip sauber ausgefegt. Das hat auch sehr gut funktioniert und hat auch in der Abstimmung mit den Arbeitnehmervertretern eigentlich reibungslos funktioniert.

So, das zweite Programm, was wir jetzt starten, Transform4Future, hat natürlich einen klaren Ausgangspunkt. Der Ausgangspunkt ist, dass wir davon ausgehen, dass Siemens Healthineers in der Zukunft ein anderes Unternehmen sein wird, ein Unternehmen sein wird, das sich auf den synergetischen Kern konzentriert, damit sich von einem der drei Segmente trennt. Gleichzeitig haben wir die Ultraschallentscheidung getroffen, auch natürlich im Einvernehmen mit der Arbeitnehmerseite, im Aufsichtsrat und auch besprochen natürlich im Wirtschaftsausschuss für die Dinge, die im Wirtschaftsausschuss besprochen werden müssen. Und auch die Entscheidung von Siemens, sich von der Mehrheit bei Siemens Healthineers zu verabschieden, führt zu nachhaltigen oder laufenden höheren Kosten von rund, wir sagen mittleren zweistelligen Millionenbetrag, also nehmen wir einfach mal 50 Millionen rund, die dann auch anfallen werden. Und diesen zusätzlichen Kosten, die entstehen, oder Strukturen, die wir haben, die eigentlich ihre Tragfähigkeit verlieren, denen müssen wir begegnen und sollten wir begegnen. Das ist, glaube ich, unsere Aufgabenstellung auch und das versteht auch jeder rational. Und wir haben deswegen das Programm „Transform4Future“ jetzt gestartet, um intelligente Maßnahmen zu entwickeln, die nicht nur in den einzelnen Organisationen Einheiten greifen, sondern auch über die Organisationen hinweggehen. Wir schauen uns hier auch querliegende Themen an, wie den Service, wie Marketing, wie Controlling, um eben hier auch nochmal zu schauen, was möglich ist. Und hier sehen wir auch, insbesondere auch in der Zeitachse, die wir ja vorsehen für diese Maßnahmen, auch Möglichkeiten, uns neue Technologien stärker nutzbar zu machen. Da rede ich jetzt mal schlagwortartig über Künstliche

Intelligenz, aber auch andere Technologien. Wir haben hohe IT-Budgets, die in Tools investiert werden, die wir dann aber auch konsequent in die Umsetzung bringen müssen. Ich glaube, jeder, der in größeren Unternehmen arbeitet, weiß, dass IT auch oft hohe Investments sind. Auf der anderen Seite entfalten die Investments ihre Wirkung dann, wenn das Change Management gewirkt hat und sich die Prozesse auch entsprechend ändern und nicht vorher. Ich glaube, da kann man auch immer wieder nachschärfen. Und damit wollen wir natürlich in unseren Prozessen effizienter werden und effektiver werden. Das wird mit hoher Wahrscheinlichkeit auch Arbeitsplätze betreffen. Aber das müssen wir auch tun, weil wir an vielen Stellen einfach auch aufgrund der Alterspyramide natürlich gezwungen sind – oder die Menschen in den wohlverdienten Ruhestand gehen, wie wir formulieren – Maßnahmen zu ergreifen. Und hier wollen wir eben, soweit als möglich und soweit als sinnvoll, das einfache Ersetzen von Arbeitskräften durch eine neue Arbeitskraft, sofern das über Technologie besser und günstiger abwickelbar ist, eben anders abwickeln. Ich glaube, das versteht auch jeder, das sieht auch jeder und das wird genau wie bei den anderen Programmen, die wir gefahren sind, in hoher Übereinstimmung schlussendlich mit den Arbeitnehmervertretern, im Aufsichtsrat, im Wirtschaftsausschuss und da, wo solche Gremien eben sich damit beschäftigen müssen und dürfen, passieren. Und ich bin da sehr optimistisch. Und wenn ich sehe, wie dieses Programm losläuft und wie viele Ideen kreiert werden, bin ich eigentlich sehr, sehr positiv überrascht, wie gut das aufgenommen wird. Obwohl das natürlich große Zahlen sind. So, jetzt hab ich ein bisschen lang geredet.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Danke, Jochen. Nächste Frage von Herrn Flämig von der Börsen-Zeitung.

Michael Flämig, Börsen-Zeitung:

Flämig, Börsen-Zeitung, drei kurze Fragen. Erstens, die Dividende stagniert. Wie ist das Signal zu interpretieren? Ist das jetzt ein Übergangsjahr auf der Ergebnisseite, das sie ovor sich haben? Die zweite Frage zu Labordiagnostik, da ist das Mittelfristziel nach wie vor, den Umsatz mit einem mittleren einstelligen Prozentsatz wachsen zu lassen. Jetzt schrumpft das Geschäft seit vier Jahren, im laufenden Jahr soll es stagnieren. Ist das überhaupt in irgendeiner Weise noch ein realistisches Ziel? Und drittens nur zur Aufklärung, die 400 Millionen bei der Labordiagnostik, ich glaube dem Chart ist zu entnehmen, die sind eigentlich schon verarbeitet, oder? Also die Einsparungen, von denen Sie sprechen.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Ich fange mal an. Ich begebe mich auf dünnes Eis, weil der König der Dividendenpolitik bei Siemens Healthineers ist Jochen Schmitz. Aber ein Statement, das wir gemacht haben, auch bei dem Kapitalmarkttag von dem Jahr, wo wir ein Stück weit abgewichen sind von der bisherigen Aussage, wo wir eine feste Ausschüttungsquote mehr oder weniger in Aussicht gestellt haben von 50 bis 60 Prozent, haben wir die Dividenden-Policy so ein Stück weit sprachlich anders formuliert, im Sinne von „stable or progressive“, auch deshalb, weil wir natürlich jetzt auf Sicht nach der Entkonsolidierung von Siemens auch andere Methoden zur Verfügung haben oder hätten, um Geld wieder an die Aktionäre zurückzugeben. Also ich spreche über share buybacks. Das ist jetzt nichts, wo wir momentan Pläne haben, aber wo wir uns damit auch einen bestimmten Freiraum schaffen wollen. Wir sind ansonsten, glaube ich, im Benchmark mit anderen Unternehmen dieser Branche, die ja eher eine Wachstumsbranche ist, sozusagen mit unserer Dividendenpolitik eher in der oberen Hälfte oder in dem oberen Bereich der Payouts. Und deswegen haben wir dieses Jahr jetzt nicht als ein Jahr gesehen – wo wir ja jetzt auch viel in diese Transformation investieren – wo wir jetzt sozusagen ein großes Signal in Richtung Dividende setzen müssen. Wenn wir auf unsere Investoren und auf unsere Analystengespräche schauen, ist dies eigentlich auch nie wirklich großes Thema. Das dazu.
Diagnostics. Wir haben natürlich hier die Situation, dass wir in dem letzten Jahr und auch in den letzten ein, zwei, drei Jahren unter zwei Effekten gelitten haben – leiden ist ein großes Wort. Einerseits diese signifikante Reduktion des chinesischen Marktes, der sich fast halbiert und halt doch einen wesentlichen Beitrag geleistet hat. Und dann eben auch der intendierte Aspekt, dass wir ja aus bestimmten Umsätzen mit Legacy- Systemen, die eben auch nicht mehr so profitabel sind, Stück für Stück rausgehen. Und deswegen ist, wenn man jetzt auf Diagnostics auf Englisch „double-klickt“, sieht man halt Portfolio-Elemente, die sehr, sehr stark wachsen, zum Beispiel Atellica, das weiterhin schön zweistellig wächst, dem aber gegenüber steht dann weiterhin das Abschmelzen der Legacy und momentan dieser rückläufige chinesische Markt. Wir werden das jetzt in den Comps haben, ja, also das ist auch einer der Punkte, warum nächstes Jahr wir für dieses laufende Geschäftsjahr jetzt einen deutlich positiveren Ausblick schon geben, weil sozusagen die Absprungbasis durch China eine andere ist. Und wir kommen jetzt dann in den nächsten zwei Jahren auch an das Ende der Atellica-Migration und werden dann auch eine andere Wachstumsrate sehen, sodass das nicht nur ein Bottomline-, sondern auch ein Topline-Effekt ist.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielleicht nur ganz kurz. Sie referenzieren ja, Herr Flämig, auf das Blatt, was wir in der Analystenpräsentation gezeigt haben. Ich glaube, der Punkt, den Bernd Montag zum Wachstum gesagt hat mit Atellica, ist ein ganz entscheidender. Da sehen Sie auf der linken Seite dieses Blattes die Wachstumsdynamik der Atellica-Plattform, die natürlich zum Teil getragen ist aus dem Übergang von den

Legacy-Plattformen, aber sehr nachhaltig im n 15-Prozent-Bereich ist und wir auch hier erwarten, dass wir da weiterhin im mittleren bis höheren einstelligen Bereich wachsen werden. So, der andere Aspekt, die 400 Millionen, das ist jetzt, würde ich sagen, Zufall. Also das erste Programm, das wir bis Ende 2026 durchgelaufen haben, hatte auch 400 Millionen Savings. Jetzt gibt es zusätzliche, so ist es auf dem Blatt auch vermerkt, additional Savings von 400. Das ist aber zufällig die gleiche Zahl. Die sind aber zusätzlich, die sind noch nicht verarbeitet.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Vielen Dank. Nächste Frage von Ihnen, Herr Siebenhaar.

Hans-Peter Siebenhaar, Focus Money:

Ja, hallo, wunderschönen guten Morgen. Mein Name ist Hans-Peter Siebenhaar, Focus Money. Herr Montag, zwei Fragen. Sie hatten ja schon den chinesischen Markt erwähnt. Was sind denn sozusagen die größten Herausforderungen für Siemens Healthineers in diesem Markt und wie wollen Sie diese Herausforderungen bewältigen? Und damit verbunden die Anschlussfrage, wie ernst nehmen Sie den chinesischen Wettbewerber United Imaging? Und das dritte Thema ist nochmal im Anschluss an die Dividenden-Policy der Aktienkurs. Ich habe heute Morgen nochmal nachgesehen, auf Fünf-Jahres-Frist hat die Aktie von Siemens Healthineers in den letzten Jahren 26 Prozent verloren. Wie unzufrieden, wie zufrieden, wie nehmen Sie den eigenen Aktienkurs wahr und wo sehen Sie das Potenzial für das kommende Jahr? Vielen Dank.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Jetzt haben Sie mich mit der zweiten Frage so schockiert, dass ich die erste gleich wieder vergessen habe. Was war der erste Punkt? Ja, China, okay, sorry. Also zunächst mal möchte ich China in zwei Aspekte teilen. Ich glaube, das Diagnostics-Thema, da haben wir genug darüber gesprochen. Da gab es eine signifikante Veränderung der Marktdynamik, der Preisniveaus, der Erstattungssätze, die auch andere Teile des Gesundheitswesens und der Device-Industrie gesehen haben, der Pharma-Industrie gesehen haben und so weiter. Das setze ich mal beiseite. In Healthineers, also im synergetischen Kern, sind wir einerseits in China sehr erfolgreich, weil wir weiterhin einen Trend von Marktanteilsgewinnen haben. Um Ihnen ungefähr eine Zahl zu nennen: Wir haben es geschafft, weltweit seit IPO im Beispiel Bildgebung unseren Weltmarktanteil von 31 auf knapp 40 Prozent zu steigern. Das ist schon ein Wort. Wir hatten dieses Niveau in China nie, sondern sind dort immer eher in dem Bereich der hohen Zwanziger gewesen oder stellen sich sowas vor

wie 25, und konnten das aber jetzt auch weiterhin steigern, so in Richtung von 27 Prozent. Ich sage das in diesem Detail, damit nicht der Eindruck entsteht, dass wir hier sozusagen ein Problem der Wettbewerbsfähigkeit haben, sondern was wir einfach in China letztendlich seit der Pandemie gesehen haben durch zahlreiche Reformen, die dort stattgefunden haben, dass das Marktwachstum extrem, also zunächst mal erstmal sehr rückläufig war durch diese sogenannte Antikorruptionskampagne, die zu großer Kaufzurückhaltung geführt hat, und dann durch weitere Reformen, sodass der Markt jetzt, nachdem er vor drei, vier Jahren um 20, 30 Prozent zurückgelaufen ist, jetzt weiterhin eher stagniert. Trotzdem ist natürlich die Hausaufgabe dort, so lokal wie möglich zu sein. Wir haben eine sehr lokalisierte Wertschöpfungskette dort. Wir können nahezu alle Produkte von China in China herstellen, haben 1.000 Ingenieure in China, wir haben 7.500 Mitarbeiter in China. Also wir sind sehr stark dort präsent. Gleichzeitig lässt sich aber auch nicht leugnen, dass lokale Wettbewerber dort auch einigen offiziellen und inoffiziellen Rückenwind haben. United Imaging – wir hatten ja gestern kurz drüber geredet, wir haben ja ein besonderes Verhältnis zu der Firma, weil sie ja sozusagen von ehemaligen Mitarbeitern in einer Nacht- und Nebelaktion vor eineinhalb Jahrzehnten gegründet wurde, mit sehr viel Wissen von uns – ist ein Unternehmen, das sich sehr stark entwickelt, wo ich auch sehr hohen Respekt habe, unabhängig von der Vergangenheit, wenn es um die Innovationskraft geht, aber ich glaube, die messen sich sehr stark an uns. Und wir messen uns sehr stark an denen, und freuen uns weiter auf den Wettbewerb mit denen. Es gibt momentan in unserer Branche eigentlich zwei Unternehmen, die wirklich gewinnen. Das sind wir und das ist im kleineren Ausmaß auch United Imaging.
Der Aktienkurs. Wollte ich verdrängen. Da sind wir natürlich, oder – ich spreche im Singular – aber ich glaube nicht zufrieden.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ich weiß nicht, was du sagen willst, aber ich denke mal, du sagst das richtig.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Okay, gut. Da sind wir natürlich nicht zufrieden über die Entwicklung des Kurses. Ich will das aber jetzt auch ein bisschen auseinandersetzen, was in den letzten vier Jahren passiert ist – ich habe es natürlich sehr genau verfolgt – seit IPO. Beim IPO war der Kurs 28. Wir haben es dann geschafft, kurz nach der Varian-Akquisition in 2021 konnten wir den Kurs bis auf 67 steigern. Was seitdem passiert ist, was unsere Branche getroffen hat, sind verschiedene Effekte. Einerseits der Rückgang des chinesischen Marktes, der jeden betroffen hat, aber eben dieses Thema – hier ist ein permanent wachsender Hochpreismarkt – ist weggefallen. Das hat viele Investoren auch abgeschreckt. Wir hatten mehrfache Schocks in den Kosten in

der Supply Chain. Von der Chip-Krise bis zu den Themen, die wir jetzt haben, einige Rohmaterialien. Wir hatten in der gesamten Branche den Effekt der Zölle und auch höheren Protektionismus, vor allem in China. Und das hat dazu geführt, dass in der gesamten Branche die Fähigkeit, Profitabilität zu steigern in einem Double-Digit-Bereich, also Gewinn zu steigern, einfach nicht mehr da war und dadurch auch die Bewertungen der Branche auf einem historisch niedrigen Niveau sind, der gesamten Branche. Da gibt es auch Graphen dazu und so weiter. Marc Koebernick sitzt da hinten, gibt sich als Journalist aus, das ist unser Leiter der Investor Relations, der kann das sehr schön darlegen. Ich glaube, wir haben zusätzlich zwei Effekte jetzt gesehen, die jetzt sozusagen Siemens Healthineers spezifisch sind. Das eine ist, und das lässt sich nicht leicht quantifizieren: es gibt einen Overhang durch die angekündigte Dekonsolidierung von Siemens. Also das ist einfach der Punkt, dass viele Investoren ein bisschen fürchten, dass ja jetzt ein größerer Event passiert, der Free Float wird sich mehr als verdoppeln innerhalb eines Tages irgendwann im Frühjahr. Und dann ist eben die Frage, kauft man da vorher oder wartet man das ab? Und das andere ist die Frage, dass sozusagen im Raum stand, wie geht das genau mit Diagnostics weiter? Und da bin ich jetzt optimistisch, dass wir sozusagen jetzt in eine Zeit kommen, wo viele dieser Aspekte weggehen, wo man sieht, okay, die Zollthematik ist ein New Normal, wo vielleicht der Sektor in Summe auch wieder attraktiver wird als Investitionsalternative zu AI, Halbleiter, Rüstung, whatever, wo dieser Overhang verschwinden wird und wo jetzt auch Klarheit herrscht über Diagnostics. Also ich glaube, unser Ziel ist ja durch das, was wir heute ankündigen und worauf wir hingearbeitet haben, dass wir damit auch den Grundstein legen für eine positive Entwicklung des Aktienkurses und eine Korrektur der negativen Faktoren, die da drauf gelastet haben.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Vielleicht nur ein Datenpunkt, der, glaube ich, sehr wichtig ist. Wenn man die Bewertung des europäischen MedTech-Sektors relativ zum EuroStoxx 500 vergleicht, dann lag die Bewertung des europäischen MedTech-Sektors zum Ende 2021 – also diese Fünf-Jahres-Periode – bei 1,8-facher Bewertung zum EuroStoxx 500. Vor drei Monaten war dieses 1,8-fache bei 1. Historisch niedrigster Stand seit über 20 Jahren. Hat sich jetzt wieder leicht erhöht auf 1,2. Das sind wirklich harte Daten. Das ist das, was Bernd Montag sagt: Der ganze Sektor ist unter Druck geraten, massiv. Und auf einem historischen Tiefstand. Das hat natürlich viele Gründe, operative Gründe, die Bernd Montag angesprochen hat, aber natürlich auch, glaube ich, ein wahnsinniger Abfluss in bestimmte Industrien. Und das muss man halt sehen, wie sich das entwickelt. Irgendwann wird man schon feststellen, dass Gesundheit weiterhin eine relevante Branche ist. Und das wird man schon feststellen. Da bin ich sehr hoffnungsvoll.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Danke, Jochen. Eine Frage vom Fränkischen Tag, Herr Großmann.

Stephan Großmann, Fränkischer Tag:

Mittlerweile Mediengruppe Bayern aus Bamberg, hallo. Eine Frage nochmal zum Thema Arbeitsplätze. Können Sie da vielleicht noch einen Tick konkreter werden? Derzeit ist alles, was Stellenabbau auch nur in den Raum wirft, wird in Nordbayern gerade sehr sensibel gehandhabt. Deswegen, vielleicht, wenn Sie da nochmal konkret werden könnten, was das heißt, vor allem für die Region hier, Forchheim/Erlangen und was da geplant ist.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Kann ich nicht. Warum nicht? Weil ich ja gesagt habe, dass wir im Jahr ‘27 die Maßnahmen erst erarbeiten, diese dann in Ruhe mit den Arbeitnehmervertretern besprechen wollen, sofern das Arbeitsplätze sind, die hier in dieser Region oder eben überhaupt so besprochen werden müssen. Und da das nicht passiert ist bisher, kann ich leider nicht konkreter werden. Das ist nicht, dass ich irgendwas nicht sagen will. Aber es wird zu solchen Gesprächen kommen, auf jeden Fall. Das wird passieren. Aber da kann ich Ihnen auch schon versprechen, dass das genauso ablaufen wird, wie das in der Vergangenheit abgelaufen ist: in einem konstruktiven Austausch, weil wir haben auch hervorragende Arbeitnehmervertreter, die unser Unternehmen hervorragend kennen, mit denen der Austausch auch sehr viel Sinn macht, weil sie sehr wichtige Impulse setzen. Und wir nehmen uns dafür die Zeit, die notwendig ist, um auch zu erläutern, warum Maßnahmen eben zu ergreifen sind. Das funktioniert in der Zusammenarbeit, ich glaube, da stimme ich mit Bernd Montag überein, meines Erachtens so, wie es sein soll.

Bernd Montag, CEO Siemens Healthineers:

Jetzt mache ich kurz Lokalpatriotismus als Halb-Bamberger. Falls Sie nach Bamberg zurückfahren heute, werden Sie ja sehen, was alles so um Forchheim herum auf der linken Seite der Autobahn so gebaut wird gerade und weiter errichtet wird. Wir haben in den letzten Jahren hier 650 Millionen Euro investiert. Es ist ein offenes Geheimnis, dass wir uns Gedanken machen über das Hochhaus, das hier momentan leer steht, wie wir hier neu bauen. Das ist noch früh, weil wir uns darüber auch mit der Stadt verständigen wollen, wie wir das am besten nutzen. Aber allein, dass wir darüber nachdenken, heißt, dass wir in Summe die Beschäftigung hier in der Metropolregion oder in der Medical Valley Region, dass wir die eher steigen

sehen, als rückläufig sehen. Und so war das auch in den letzten Jahren, auch jetzt in der Zeit, wo wir das andere Programm angekündigt hatten.

Jochen Schmitz, CFO Siemens Healthineers:

Ja, vielleicht auch nochmal ein paar Zahlen. Also wenn Sie jetzt ein bisschen in die Annalen zurückgehen, ich glaube, die Mitarbeiterzahl von Healthineers war beim Börsengang etwas unter 50.000 und liegt jetzt bei 74.000. Gut, da gab es eine Transaktion zwischendrin, mit Varian natürlich, aber gut, das gehört auch dazu. Das wird ja auch, wenn wir uns mal von der Diagnostik trennen, natürlich auch einen Effekt geben. Aber wenn Sie sozusagen in das unterliegende Geschäft gehen, stellen wir kontinuierlich Menschen ein. Und zwar netto – es verlassen uns ja auch Menschen – das werden netto in der Regel mehr.

Matthias Krämer, Leiter Corporate Communications:

Das ist nochmal eine gute Botschaft zum Schluss. Aus dem virtuellen Raum haben wir sowieso keine Fragen gehabt. Vielen Dank für die Teilnahme und für die Fragen. Wie vorhin gesagt, die Aufzeichnung von dieser Veranstaltung und auch die Folien werden auf der Presseseite zur Verfügung gestellt. Und wir stehen Ihnen als Presseteam natürlich auch noch im Anschluss zur Verfügung und sogar darüber hinaus. Einen schönen Tag noch.

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. Als führendes Unternehmen für Gesundheitstechnologie setzt sich Siemens Healthineers dafür ein, die schwerwiegendsten Krankheiten zu überwinden – Krebs, Schlaganfall sowie kardio- und neurovaskuläre Erkrankungen – und den Zugang zu medizinischer Versorgung für unterversorgte Bevölkerungsgruppen weltweit zu verbessern. Wir sind in den Bereichen Bildgebung, Krebsbehandlung, minimalinvasive Therapien, In-vitro-Diagnostik und Radiopharmazeutika tätig, unterstützt durch KI-Lösungen, die eine personalisierte Gesundheitsversorgung in größerem Maßstab ermöglichen. Siemens Healthineers ist in mehr als 180 Ländern aktiv und in mehr als 70 Ländern direkt vertreten. Das Unternehmen arbeitet mit Gesundheitsanbietern zusammen, um ihre drängendsten Herausforderungen anzugehen. Im Geschäftsjahr, das am 30. September 2026 endete, hatte Siemens Healthineers rund 75.000 Beschäftigte weltweit und erzielte einen Umsatz von rund 23,6 Milliarden Euro. Weitere Informationen finden Sie unter siemens-healthineers.com.