

**Siemens Healthineers AG**

# **Ordentliche Hauptversammlung 2026**



## **Wesentliche Schwerpunkte der Rede des Vorstandsvorsitzenden, Dr. Bernd Montag**

– Es gilt das gesprochene Wort. –

- 2026 wird ein Jahr mit einer besonderen Bedeutung für unser Unternehmen. Zum einen markiert 2026 den Beginn unserer neuen Strategiephase „Elevating Health Globally“. Damit wollen wir dazu beitragen, die Gesundheitsversorgung weltweit auf ein neues Niveau zu heben. Das ist ein hoher Anspruch – aber wir haben die Technologien, die Expertise und vor allem das beste Team dafür. Zum anderen wollen wir nach einer möglichen Entkonsolidierung von der Siemens Aktiengesellschaft für mehr Eigentümerinnen und Eigentümer als je zuvor eine attraktive Investition sein.
- Unseren Börsengang 2018 haben wir als eine einzigartige Möglichkeit begriffen. Wir hatten damals als Teil des Siemens-Konzerns bereits eine lange und erfolgreiche Geschichte – und gleichzeitig die Chance, uns wie ein Start-Up neu zu erfinden. Diese Chance hat das Team Healthineers erfolgreich genutzt.
- Wir haben seit dem Börsengang auch unser Profil weiterentwickelt: von einem Partner auf der Fach- und Abteilungsebene hin zu einem Partner, mit dem die Leitungsebene („C-Level“) von großen Gesundheitsorganisationen ihre Zukunft gestalten will. Aktuell haben sich mehr als 200 Großkunden über „Value Partnerships“ langfristig an uns gebunden. Das Auftragsbuch hat ein Volumen von rund sechs Milliarden Euro; allein 2025 kamen Aufträge mit einer kumulierten Laufzeit von 360 Jahren hinzu.

- Vor fast fünf Jahren haben wir den Zusammenschluss mit Varian vollzogen. Varian konnte als Teil von uns seine Innovationsführerschaft signifikant ausbauen und massiv von unserer internationalen Präsenz und unserem C-Level-Zugang profitieren. In nur fünf Jahren hat Varian seinen Marktanteil um zehn Prozentpunkte auf über 60 Prozent gesteigert. Das ist eine Erfolgsgeschichte: für Varian, für Siemens Healthineers und für Millionen von Patientinnen und Patienten weltweit.
- In den vergangenen Jahren haben wir zusätzlich daran gearbeitet, unternehmensinterne Synergien zu nutzen. Bildgebung und Präzisionstherapie unterstützt durch Künstliche Intelligenz bilden den hochsynergetischen Kern unseres Unternehmens. Die Diagnostik-Sparte hingegen hat wenig Synergien mit den anderen Segmenten. Diagnostics durchläuft gerade eine Phase der Transformation. Den nächsten Schritt bildet nun die konsequente Weiterverfolgung einer eigenen Diagnostics-Strategie und -Struktur.
- Seit dem Börsengang haben wir in nahezu jedem Jahr unsere Finanzziele erreicht. In einem Zeitraum mit einer Pandemie, erheblichen Lieferkettenproblemen, einer Zunahme der weltweiten Inflation und geopolitischen Spannungen ist das keine Selbstverständlichkeit. All diese Leistungen spielten auch bei der Bewertung durch die Ratingagentur Moody's eine Rolle (Bonitätsnote A3). In Summe können wir mit dem, was wir im vergangenen Jahr erreicht haben, recht zufrieden sein. Sobald wir eine endgültige Klarheit haben über das „Wann“ und „Wie“ der Entkonsolidierung, werden damit auch die Unsicherheiten beseitigt, die heute auf dem Aktienkurs lasten.
- Das Team Healthineers ist von dem besonderen Anspruch geprägt, den drei Bestandteilen des Wortes Medizin-Technik-Geschäft auf jeweils exzellente Weise gerecht zu werden. Für eine Medizinerin / einen Mediziner ist ihre/seine Tätigkeit kein Job, sondern eine Lebensaufgabe. Bei den meisten Healthineers ist es genauso. Sie sehen es nicht als Job, sondern als Lebensaufgabe an, die Gesundheitsversorgung von acht Milliarden Menschen zu verbessern. Heute identifizieren sich rund 74.000 Menschen mit dieser Aufgabe. Sie arbeiten gerne hier, weil sie sehen, dass ihre Arbeit etwas bewirkt.
- Die nächste Strategiephase unseres Unternehmens steht unter der Überschrift „Elevating Health Globally“. In den vergangenen Jahren hat Siemens Healthineers zwei „Superkräfte“ entwickelt. Die erste Superkraft ist das Zusammenspiel des Dreiecks aus Patient Twinning, Präzisionstherapie und Healthcare-KI: Genau das, was man braucht, um den bedrohlichsten Krankheiten weltweit entgegenzutreten. Unsere zweite Superkraft sind unsere Teams in den Ländern, die verstehen, ein breites Portfolio abzudecken, global zu denken und trotzdem lokal verankert sind; sie sprechen mit klinischen Fachabteilungen auf Augenhöhe und beherrschen gleichzeitig die Sprache des C-Levels. Dadurch sind wir hervorragend positioniert, um die Herausforderungen unserer Kundinnen und Kunden weltweit zu adressieren: Effizienz, klinische Exzellenz und verbesserter Zugang zu Gesundheitsversorgung.
- Weltweit nehmen die nicht-übertragbaren Krankheiten – wie Demenz, Schlaganfall, Herzinfarkt oder Krebs – immer weiter zu. Mittlerweile sind drei Viertel aller Todesfälle auf die nicht-übertragbaren Krankheiten zurückzuführen. Entsprechend stehen die Gesundheitssysteme überall auf der Welt vor der gewaltigen Aufgabe, für eine schnell zunehmende Anzahl von Erkrankungen personalisierte Behandlungspfade zu finden, bei gleichzeitigem Fachkräftemangel und limitierten Budgets. Bei der Bewältigung dieser Aufgabe sind genau unsere besonderen Fähigkeiten essenziell.

- Wir wollen stark und profitabel wachsen. In den synergetischen Segmenten Imaging und Precision Therapy streben wir ein vergleichbares Umsatzwachstum von sechs bis neun Prozent pro Jahr an. Das vergleichbare Umsatzwachstum von Diagnostics soll sich in den mittleren einstelligen Prozentbereich verbessern. Für das Unternehmen insgesamt ergibt das ein angestrebtes vergleichbares Umsatzwachstum von fünf bis sieben Prozent pro Jahr und ein angestrebtes zweistelliges bereinigtes EPS-Wachstum.