

SIEMENS HEALTHINEERS AG
– Ordentliche Hauptversammlung 2026 –

Dr. Bernd Montag

Vorstandsvorsitzender
Siemens Healthineers AG

05. Februar 2026

– 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 AG für mehr Eigentümer als je zuvor eine attraktive Investition sein.

2026 wird besonders – und wir freuen uns darauf!

Und damit auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zu unserer Hauptversammlung 2026!

Meine Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

bevor ich auf das vergangene Geschäftsjahr und unsere Strategie näher eingehe, lassen Sie mich kurz zurückblicken: Wo kommen wir her?

Unseren Börsengang 2018 haben wir als eine einzigartige Möglichkeit begriffen. Einzigartig, denn wir hatten damals als Teil des Siemens-Konzerns bereits eine lange und erfolgreiche Geschichte – und nun gleichzeitig die Chance, uns wie ein Start-Up neu zu erfinden. Diese einzigartige Chance hat das Healthineers-Team erfolgreich genutzt.

Heute sind wir die weltweite Nummer Eins in den Segmenten Bildgebung und Präzisionstherapie. 90 Prozent der weltweit führenden Kliniken arbeiten mit unseren Systemen.

Wir sind in mehr als 70 Ländern direkt vertreten. Weltweit sind über 700.000 unserer Systeme im Einsatz. Und – am wichtigsten – mehr als drei Milliarden Mal haben Menschen allein im letzten Jahr von ihnen profitiert.

Wir sind unumstritten der Technologie- und Innovationsführer. Forschung und Entwicklung ist für uns Lebenselixier, nicht Kostenfaktor. Rund zwei Milliarden Euro investieren wir in diesen Bereich – und bauen daher unsere Führung kontinuierlich aus.

Auf die jüngsten Beispiele wie

- unseren photonenzählenden Computertomographen,
- die nahezu heliumfreien Kernspintomographen,
- unsere Schlüsselrolle im sich dynamisch entwickelnden Feld der Theranostik oder

- unsere Führungsposition bei Künstlicher Intelligenz im klinischen Umfeld, der Healthcare-KI, werde ich gleich zurückkommen.

Wir haben seit dem Börsengang nicht nur signifikant Marktanteile gewonnen, sondern auch unser Profil weiterentwickelt: von einem Partner auf der Fach- und Abteilungsebene hin zu einem Partner, mit dem die Leitungsebene – das sogenannte „C-Level“ – von großen Gesundheitsorganisationen, ihre Zukunft gestalten will.

Aktuell haben sich mehr als 200 Großkunden über sogenannte Value Partnerships langfristig an uns gebunden. Das Auftragsbuch hat ein Volumen von sechs Milliarden Euro. Allein 2025 kamen Aufträge mit einer kumulierten Laufzeit von 360 Jahren hinzu.

Das bis dato beeindruckendste Beispiel ist vielleicht die Partnerschaft zur Verbesserung von Krebsvorsorge und -behandlung für die fünf Millionen Einwohner der kanadischen Provinz Alberta. Diese Value Partnership mit einem Volumen von 800 Millionen kanadischen Dollar und einer Laufzeit von acht Jahren unterstreicht, dass Siemens Healthineers heute weit mehr ist als ein Lieferant führender Technologie. Wir sind der Partner bei der Gestaltung ganzer Gesundheitssysteme.

Meine Damen und Herren,

vor fast fünf Jahren haben wir den Zusammenschluss mit Varian vollzogen – ein im wahrsten Sinne „transformative move“ für beide Unternehmen. 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.

Siemens Healthineers in toto wurde ein noch ganzheitlicherer Partner, und unsere anderen Geschäfte konnten sich viel abschauen vom absolut vorbildlichen Fokus der Varian-Kollegen auf den Patientennutzen.

Heute, fünf Jahre nach dem Zusammenschluss der beiden Unternehmen, dürfen wir sagen: Das ist eine Erfolgsgeschichte. Für Varian. Für Siemens Healthineers. Und vor allem für Millionen von Patientinnen und Patienten überall auf der Welt.

Eine dieser Patientinnen sahen wir hier im Film. Es ist Tradition in der Klinik Hospital Haroldo Juacaba in Fortaleza in Brasilien, dass Patienten die Glocke läuten, nachdem sie die Krebstherapie erfolgreich abgeschlossen haben.

In den vergangenen Jahren haben wir zusätzlich daran gearbeitet, unternehmensinterne Synergien zu nutzen, und da, wo wir sie nicht sehen, auf Eigenständigkeit und Fokus zu setzen. Bildgebung und Präzisionstherapie unterstützt durch Künstliche Intelligenz bilden den hochsynergetischen Kern unseres Unternehmens. Die Diagnostik-Sparte hingegen hat wenig Synergien mit den anderen Segmenten.

Wie Sie wissen, durchläuft Diagnostics eine Phase der Transformation, und die Kolleginnen und Kollegen machen das sehr gut. Den nächsten Schritt bildet nun die konsequente Weiterverfolgung einer eigenen Diagnostics-Strategie, und daraus abgeleitet eine eigene Struktur.

Abschließen möchte ich den Blick zurück damit, dass wir in nahezu jedem Jahr seit Börsengang unsere Finanzziele erreicht haben. In einem Zeitraum mit einer Pandemie, erheblichen Lieferkettenproblemen, zeitweise einer deutlichen Zunahme der weltweiten Inflation und immer mehr geopolitischen Spannungen ist das keine Selbstverständlichkeit.

All diese Leistungen spielten auch bei der Bewertung durch die Ratingagentur Moody's eine Rolle. Wie Sie vielleicht gelesen haben, hat uns Moody's im Dezember die Bonitätsnote A3 und das Prädikat „starkes investment grade“ gegeben.

Unsere Ziele erreicht haben wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr 2025:

- Der vergleichbare Umsatz nahm um 5,9 Prozent stark zu.
- Das bereinigte EBIT stieg auf 3,9 Milliarden Euro.
- Das bereinigte, unverwässerte Ergebnis je Aktie lag mit 2,39 Euro deutlich über dem Vorjahreswert.
- Die vergleichbare EBIT-Marge stieg auf 16,5 Prozent und damit 80 Basispunkte über dem Vorjahr – trotz erhöhter Handelszölle.
- Und das sehr gute Equipment-Book-to-Bill-Verhältnis von 1,14 bedeutet, dass unser hoher Auftragsbestand weiter gestiegen ist.

Zusätzlich zu den Finanzzielen haben wir auch unsere Nachhaltigkeitsziele erreicht.

Beispielhaft möchte ich hervorheben:

- Wir haben die Treibhausgasemissionen aus unserem eigenen Betrieb seit 2019 bis heute um 49 Prozent gesenkt.

- Und wir sind 2025 zum ersten Mal unter den 25 weltweit besten Arbeitgebern von „Fortune World’s Best Workplaces“. In Deutschland sind wir sogar „Best Workplace“ in der Gruppe der Unternehmen mit mehr als 5.000 Mitarbeitenden.

Meine Damen und Herren,

vor dem Hintergrund der geopolitischen Verwerfungen und insbesondere der Sonderzölle ist die Leistung des Healthineers-Teams eine ganz besondere. Dafür bedanke ich mich bei meinen 74.000 Kolleginnen und Kollegen überall auf der Welt von ganzem Herzen.

Ich glaube, in Summe können wir mit dem, was wir im vergangenen Jahr erreicht haben, recht zufrieden sein.

Ich bin mir bewusst, dass Sie sich heute weitere Details zum „Wann“ und „Wie“ der Entkonsolidierung wünschen. Ich möchte allerdings zuerst anmerken, dass sowohl die Gestaltung der Entkonsolidierung als auch der Fahrplan dazu vorrangig von der Siemens AG als unserer derzeitigen Mehrheitsaktionärin bestimmt werden wird.

Richtig ist aber auch, dass wir eine mitgestaltende Rolle in diesem Prozess haben werden, sofern sich die Siemens AG für die kommunizierte Variante des Abspaltungsvorgehens entscheidet. Dazu gehört, dass wir Sie in einer nachfolgenden Hauptversammlung ausführlich informieren und um Ihre Zustimmung bitten.

Sobald wir endgültige Klarheit haben über das „Wann“ und „Wie“ der Entkonsolidierung, werden damit auch die Unsicherheiten beseitigt, die heute auf dem Aktienkurs lasten.

Soweit zu den Entwicklungen der vergangenen Jahre. Lassen Sie mich an dieser Stelle bitte kurz reflektieren, was uns als Team Healthineers auszeichnet und antreibt.

Warum ist mir das wichtig? Weil es der Charakter dieses Teams ist, der das Erreichte erst möglich gemacht hat – und der uns auch im besonderen Jahr 2026 und in der nächsten Phase des Unternehmens tragen wird.

Das Team Healthineers ist von einem besonderen Anspruch geprägt. Dem Anspruch, den drei Bestandteilen des Wortes Medizin-Technik-Geschäft, also Medizin, Technik und Geschäft, auf jeweils

exzellente Weise gerecht zu werden. „Geschäft“ dabei in dem Sinne, dass die Ökonomie der Gesundheitssysteme in jedem Land unterschiedlich geregelt ist und verstanden werden muss.

Eine solch komplexe Aufgabe bewältigt man nur, wenn man genau zuhört. Indem man jeden Tag neugierig und lernbereit ist. Und indem man mit einer gewissen Bescheidenheit und großem Respekt den Kunden gegenübertritt, die letztlich ihr ganzes berufliches Leben dem Ziel widmen, anderen zu helfen.

Für einen Mediziner ist seine Tätigkeit nicht ein Job, sondern eine Lebensaufgabe. Und 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.

Wir sind Pioneers und Engineers of Healthcare – kurz Healthineers.

Heute identifizieren sich 74.000 Menschen mit dieser Aufgabe. Sie arbeiten gerne hier – und bleiben dem Unternehmen lange verbunden, viele sogar ihr ganzes Berufsleben lang: weil sie sehen, dass ihre Arbeit etwas bewirkt, und was ihre Arbeit bewirkt. Und weil sie sehen, dass das Unternehmen neben ihrem Engagement auch ihre Persönlichkeit und ihr Feedback wertschätzt.

So entstehen Vertrauen und eine hohe Identifikation – und so entsteht auch das weltweit hervorragende Ranking unseres Unternehmens als „Great Place to Work“, wenn unsere Mitarbeitenden ihren Arbeitsplatz bewerten.

Verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

nach dem Rückblick auf die vergangenen Jahre und der Erläuterung dessen, was wir als unseren Healthineers-Charakter bezeichnen, möchte ich jetzt ausführlicher darauf eingehen, was wir uns für die kommenden Jahre vorgenommen haben. Dazu haben wir im vergangenen Jahr die nächste Strategiephase unseres Unternehmens ausgearbeitet; sie steht unter der Überschrift „Elevating Health Globally“.

In den vergangenen Jahren hat Siemens Healthineers das entwickelt, was ich gerne unsere „zwei Superkräfte“ nenne.

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,
- die global denken und trotzdem lokal verankert sind,
- die mit klinischen Fachabteilungen auf Augenhöhe sprechen können und gleichzeitig die Sprache der Chef-Etage von Krankenhäusern und großen Gesundheitsversorgern beherrschen.

Dadurch sind wir hervorragend positioniert, um die Herausforderungen unserer Kunden weltweit zu adressieren. Nämlich:

- Effizienz,
- klinische Exzellenz
- und verbesserter Zugang zu Gesundheitsversorgung.

Weltweit nehmen die sogenannten „nicht-übertragbaren Krankheiten“ – wie Demenz, Schlaganfall, Herzinfarkt oder Krebs – immer weiter zu.

Mittlerweile sind drei Viertel aller Todesfälle auf die nicht-übertragbaren Krankheiten zurückzuführen.

- Neurodegenerative Erkrankungen – eine von neun Personen über 65 weltweit ist an Alzheimer erkrankt.
- Herz-Kreislauf-Erkrankungen führen zu mehr als 20 Millionen Todesfällen pro Jahr.
- Rund 12 Millionen Menschen erleiden pro Jahr einen Schlaganfall – mehr als die Hälfte stirbt daran.
- An Krebs erkranken pro Jahr weltweit mehr als 20 Millionen Menschen – bis 2050 wird diese Zahl auf über 35 Millionen ansteigen.

Das sind die Krankheiten, die wir adressieren, und auf deren Bekämpfung haben wir unsere Fähigkeiten strategisch ausgerichtet.

Was unterscheidet diese nicht-übertragbaren Krankheiten von Infektionskrankheiten?

Sehr vereinfacht gesagt: Bei Infektionskrankheiten gibt es oft eine Art „One-Size-Fits-All“-Ansatz. Es gibt eine Impfung zur Vorbeugung. Und normalerweise ist im Krankheitsfall relativ klar und einheitlich, wie zu behandeln ist. Bei bakteriellen Infektionen sind es beispielsweise oft Antibiotika.

Im Gegensatz dazu gibt es nicht den typischen Schlaganfall. Jeder ist anders. Und es gibt nicht die Krebserkrankung. Nicht-übertragbare Krankheiten sind patientenspezifisch.

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:

- Patient Twinning, also die möglichst genaue Beschreibung des einzelnen Patienten
- Präzisionstherapie, also die möglichst individuelle Behandlung des Einzelnen basierend auf genau diesen Informationen.
- Und Healthcare-KI zur Multiplikation medizinischen Wissens, zur Automatisierung von Abläufen und zur Reduktion von Fehlern.

Mit unserer Stärke in der Bildgebung haben wir die Möglichkeit, Krankheiten immer früher zu erkennen. Und egal, ob es sich um Herz-Kreislauf-Erkrankungen oder Krebs handelt: die Krankheit zu diagnostizieren, die passende Therapie auszuwählen, die Therapie zu simulieren und einen Therapieplan zu erstellen. Genau das geschieht auf der linken Seite des Dreiecks.

Auf der rechten Seite sehen Sie die Präzisionstherapie. Hier macht Technologie den Unterschied, um eine personalisierte Versorgung zu ermöglichen. Das ist zum Beispiel das, was wir bei Varian tun.

Stellen Sie sich einen robotisch gesteuerten, präzisen Strahl vor, der auf Grundlage der Bildgebungsinformationen gezielt den Tumor zerstört. Oder bei minimal-invasiven Behandlungen im Katheterlabor – wo wir immer häufiger mit Unternehmen wie Intuitive Surgical, Boston Scientific, Stryker oder Medtronic zusammenarbeiten, deren immer miniaturisiertere Devices oft nur im engen Zusammenspiel mit unseren Technologien eingesetzt werden können.

So funktionieren diese beiden Teile des Dreiecks zusammen. Aber genauso wichtig ist die Personalisierung im großen Maßstab. Und hier ist es entscheidend, eine auf den Gesundheitsbereich spezialisierte KI einzusetzen: „Healthcare-KI“, um Abläufe signifikant zu beschleunigen, um direkt den Bogen von Diagnose zu Therapie zu schlagen, um Fehler zu reduzieren und Mediziner zu entlasten.

Hier nur einige Beispiele:

Erstens, Alzheimer: Wir sind Marktführer bei den Verfahren, die Stoffwechselvorgänge im Körper sichtbar machen, also PET und PET-CT und MR-PET. Wir sind auch Marktführer bei der Herstellung und Distribution von Radiopharmazeutika.

Wenn auf der rechten Seite des Dreiecks plötzlich etwas passiert und eine krankheitsmodifizierende Therapie gegen Alzheimer verfügbar wird, dann wird auch die linke Seite wichtig: die Diagnose.

Hier können wir die Amyloid-Plaque-Belastung erkennen und entscheiden, ob ein Patient Alzheimer hat und für eine krankheitsmodifizierende Therapie infrage kommt. Oft – wie im Fall innovativer Alzheimer-Therapien – reicht eine einmalige Bildgebung nicht aus. Sie muss mehrfach erfolgen, um die Therapie zu begleiten und Nebenwirkungen wie Mikroblutungen im Gehirn auszuschließen.

Nächstes Beispiel: Photon-Counting-CT.

Ich hoffe, viele von Ihnen teilen unsere Begeisterung für diese Technologie – das ist nun die klinische Seite davon. Es gibt bereits 900 wissenschaftliche Veröffentlichungen, und wir haben bisher Aufträge im Wert von etwa einer Milliarde Euro erhalten.

Warum ist das für unser Dreieck relevant?

Hier sehen Sie die Koronararterien eines gesunden Patienten. Koronare Herzkrankheit ist ein „stiller Killer“. Sie beginnt oft unbemerkt und wird erst erkannt, wenn es schon sehr spät oder zu spät ist. Photon-Counting-CT hat das Potenzial, die Methode zur Früherkennung und zum Screening für diese Krankheit zu werden. Hier im Bild sehen Sie: keine Plaque, keine Läsion, keine Verkalkung, kein Risiko.

Früher konnte man mit konventioneller CT den Fortschritt der Krankheit nicht genau beurteilen. Photon-Counting-CT liefert nun kristallklare Bilder. Damit kann vielfach eine interventionelle Diagnostik mit einem Herzkatheter ersetzt werden. Und wenn eine Therapie notwendig ist, ermöglicht Photon-Counting-CT es, quasi eine detaillierte Karte der Koronararterien zu erstellen und mit KI zu verarbeiten, sodass der Arzt oder die Ärztin im nächsten Schritt für genau diese Patientin optimal arbeiten kann.

Ein ähnliches Thema bei Schlaganfällen: Wir haben einen CT-Scanner entwickelt, der in einen Rettungswagen passt und dessen Aufnahmen dennoch Krankenhaus-Qualität haben. Damit kann sofort die notwendige Diagnose gestellt werden, um die Art des Schlaganfalls zu bestimmen und alle Informationen direkt ins Krankenhaus zu übertragen. Dort kann dann umgehend ein Eingriff wie ein physisches Entfernen des Blutpfropfens geführt durch Bildgebung erfolgen. Diese sogenannte Thrombektomie erzielt deutlich bessere Ergebnisse als die klassische Therapie mit einem Blutverdünner. Denn bis dieser Blutverdünner wirkt, vergeht wertvolle Zeit, in der das nicht durchblutete Gehirnareal weiteren Schaden nimmt.

Letzte Krankheitsgruppe: Krebs.

Hier ist es unser Ziel, die Kernspintomographie oder Magnetresonanztomographie MRT zur Früherkennung von Prostata-Krebs zu etablieren. Die hier eingesetzten, KI-gestützten, schnellen Mess-Sequenzen dauern nur etwa anderthalb Minuten und ermöglichen eine sehr frühe und zuverlässige Aussage – so präzise, dass im Fall einer Erkrankung häufig sogar auf eine Gewebeentnahme verzichtet werden kann. Und im nächsten Schritt wird das MRT – und da ist es ein großer Vorteil, wenn man als Marktführer für MRT, Healthcare-KI und Strahlentherapie unter einem Dach agiert – direkt für die Therapieplanung genutzt.

Ein weiteres Feld, das wir im Bereich Onkologie vorantreiben, ist die sogenannte Theranostik. Mit unseren Stärken in der Diagnostik, in der molekularen Bildgebung, Radiopharmazeutika und den IT-Systemen von Varian für die Therapieplanung sind wir hervorragend positioniert.

Mein letztes Beispiel aus der Praxis: Ein Patient mit oligo-metastatischem Befall – also mehreren Metastasen im Gehirn. Früher wurde in einem solchen Fall das ganze Gehirn bestrahlt – mit erheblichen Nebenwirkungen. Später musste manuell festgelegt werden, welche Teile des Gehirns geschont werden sollen. Heute erledigt das die KI: Die Farben der Metastasen zeigen die Energieintensität an, die auf Basis der Bildgebung und KI in den Linearbeschleuniger eingespeist wird. So wird eine hochpräzise, weitgehend auf Metastasen beschränkte Behandlung möglich. Gesundes Gewebe wird maximal geschont.

Sie sehen, wie wichtig dieses Dreieck ist, und Sie sehen: In fast allen Fällen spielt KI eine wichtige Rolle.

Dieses Bild zeigt, wie unsere KI-Roadmap strukturiert ist und wie sie zur Bekämpfung der nicht-übertragbaren Krankheiten eingesetzt wird.

Es gibt drei Schritte von links nach rechts:

- Erstens, „vom Patienten zum Bild“: Hier geht es darum, die Untersuchung zu beschleunigen und den Personalbedarf zu senken.
- Zweitens, die Übersetzung des Bildes in einen medizinischen Befund, sei es als Bericht für den nächsten Arzt oder als Plan für die Therapie.
- Und drittens, vom Plan zur Behandlung.

Wir arbeiten daran, dass der CT-Scan, also der erste dieser drei Schritte, künftig vollständig autonom ablaufen kann. Stellen Sie sich das so einfach vor wie das Betreten Ihrer Waage am Morgen: keine Nutzerinteraktion, alles läuft automatisch.

Nächster Schritt: die Übersetzung des Bildes in Befunde oder in den Behandlungsplan, um das Therapiegerät automatisch zu „programmieren“ oder den Arzt zu informieren – oder in Zukunft vielleicht den robotischen Assistenten in der Intervention.

Das ist es, was wir „Healthcare-KI“ nennen, die zu einem zentralen Faktor unserer Innovationskraft geworden ist – und das Feld, das wir am stärksten weiter ausbauen.

Das war, was wir für die Patienten tun und worum es in der nächsten Phase geht — mit diesem klaren Fokus auf die genannten vier Krankheitsbereiche.

Der andere Blickwinkel auf das, was wir tun, ist die Kundenperspektive. So wie die Herausforderungen für Patienten die vier Krankheitsbereiche sind, sind die drei großen Herausforderungen unserer Kunden im Kern überall gleich:

- der Bedarf an Effizienz,
- das Ziel klinischer Exzellenz und mit dem medizinischen Fortschritt Schritt zu halten,
- und das Ziel, mehr Menschen Zugang zu einer modernen Gesundheitsversorgung zu ermöglichen.

Mit Effizienz ist hier seit langem nicht mehr nur Kosteneffizienz gemeint. Die weit größere Herausforderung weltweit – in Schwellen- wie in Industrieländern – ist der Personalmangel. „Mehr mit weniger“ bedeutet heute oft „mehr mit weniger Menschen“. Das ist auch einer der Gründe, warum unsere KI-Innovationen so stark resonieren.

Klinische Exzellenz hat ebenfalls zwei Dimensionen: Einerseits, wie der individuelle Arzt oder die Ärztin mit dem medizinischen Fortschritt Schritt hält – aber immer wichtiger, wie es einer ganzen Institution wie einer Krankenhauskette gelingt, flächendeckend neue Verfahren zu etablieren.

Und das dritte große Thema ist der Zugang zur Versorgung für mehr Menschen – was vor allem bedeutet, auch in Schwellenländern moderne Gesundheitssysteme zu entwickeln.

Wegen dieser drei globalen Herausforderungen habe ich unsere zweite Superkraft erwähnt: Es gibt keine andere Organisation, die dieselbe Tiefe – also: „ich möchte einen Einsteiger-CT“ – und dieselbe Breite – also: „ich möchte meine Radiologieabteilung oder Onkologie-Service-Line verbessern“ – anbieten kann.

Unser Team kann von Transaktion zu Partnerschaft wechseln.

Es ist lokal tief verwurzelt – ob in Malaysia, Norwegen oder Brasilien – und versteht die Herausforderungen vor Ort, kann aber auf globales Wissen zurückgreifen: Das ist der globale Versorgungsstandard und so wird er lokal umgesetzt.

Und so übersetzen wir das jetzt in Wachstumsfelder:

- Erstens: weiteres Vorantreiben von Value Partnerships. Wir werden immer mehr großen Institutionen in langfristigen Partnerschaften helfen, ihr Leistungsspektrum weiterzuentwickeln und Effizienzen zu heben. Über viele Standorte hinweg. Mit einem klaren und ambitionierten gemeinsamen Ziel statt der Verhandlung zahlreicher Einzelaufträge. Das ist es, was Value Partnerships sind.
- Und zweitens: Access to Care, also Zugang zu medizinischer Versorgung. Auch in den Schwellenländern sind die nicht-übertragbaren Krankheiten die Haupttodesursache. Deshalb gibt es große öffentliche und private Investitionen in Krebszentren, kardiovaskuläre Versorgung und Schlaganfallmanagement. Hier helfen unsere lokalen Organisationen und unsere kompakten, KI-getriebenen Produkte, diese Regionen als wichtige Wachstumstreiber zu entwickeln. Hiermit erzielen wir bereits jetzt mehr als drei Milliarden Euro Umsatz und wachsen zweistellig. Diesen Pfad wollen wir fortsetzen.

Wie schlägt sich all das zum einen in unserer Berichterstattung und zum anderen in unseren finanziellen Zielen nieder?

Wir haben die Berichterstattung unserer Struktur angepasst, indem wir ein Segment „Precision Therapy“ geschaffen haben, das Varian, Advanced Therapies und Ultraschall umfasst.

Zu den Mittelfristzielen, also 2027 bis 2030.

Wir wollen stark und profitabel wachsen. In den synergetischen zwei Segmenten Imaging und Precision Therapy streben wir ein vergleichbares Umsatzwachstum von sechs bis neun Prozent pro Jahr an, mit etwas mehr Wachstum auf der Precision-Therapy-Seite. Imaging im mittleren bis hohen einstelligen Bereich, Precision Therapy im hohen einstelligen Bereich. Imaging wird nach diesem

Jahr, das auch durch die Zölle beeinflusst wird, wieder in die Margenausweitung durch Skalierung zurückkehren.

Wir zielen auf rund 100 Basispunkte Margensteigerung pro Jahr in Precision Therapy.

Das vergleichbare Umsatzwachstum von Diagnostics soll sich in den mittleren einstelligen Prozentbereich verbessern und Margen in Richtung mittlere Zehner erreichen.

Für das Unternehmen insgesamt ergibt das ein angestrebtes vergleichbares Umsatzwachstum von fünf bis sieben Prozent pro Jahr und ein angestrebtes zweistelliges bereinigtes EPS-Wachstum.

An dieser Stelle noch eine kurze Einordnung der Zahlen des ersten Quartals des laufenden Geschäftsjahres 2026: Wir sind gut gestartet! Im synergetischen Kern bestehend aus Imaging und Precision Therapy sind wir verglichen mit dem Vorjahresquartal um 6 Prozent gewachsen. Die sogenannte Book-to-Bill-ratio, also das Verhältnis von Auftragseingang zu Umsatz, verweist mit starken 1,12 auf weiteres Wachstum in den kommenden Quartalen. Trotz erheblichen Gegenwinds aus der Währung und den Zöllen haben wir die bereinigte EBIT-Marge bei 15 Prozent stabil gehalten. Unser Diagnostics-Geschäft arbeitet die Aufgaben aus der Transformation des Geschäfts sehr gut ab – ich hatte schon darauf hingewiesen. Signifikante Marktveränderungen in China, beispielsweise durch die zentrale, volumenbasierte öffentliche Beschaffung oder durch die Reduzierungen von Erstattungssätzen beeinträchtigten sowohl die Umsatz- als auch die Ergebnisentwicklung. Das Atellica Portfolio ist weltweit sehr erfolgreich. Das Geschäft mit Atellica ist in den vergangenen Quartalen jeweils um etwa 20 Prozent gewachsen und macht nun 70 Prozent des Umsatzes unseres Geschäfts mit Zentrallaboren aus.

Last but not least, unsere Nachhaltigkeitsziele:

- Wir wollen unsere Patientenwirkung weiter steigern auf 3,3 Milliarden Patientenkontakte.
- Wir wollen unseren CO₂-Fußabdruck in Scope 1 und 2 bis 2030 um 90 Prozent reduzieren und in Scope 3 bis 2050.
- Und wir wollen das sehr hohe Engagement des Healthineers-Teams erhalten – mit dem Ziel, dass mindestens 80 Prozent der Healthineers in Ländern arbeiten, in denen wir als „Great Place to Work“ zertifiziert sind.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Ihr Team Healthineers hat 2025 ein weiteres, erfolgreiches Jahr abgeliefert und gleichzeitig die Weichen für weiteres, profitables Wachstum in den kommenden Jahren gestellt.

Für die vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem gesamten Aufsichtsrat möchte ich mich an dieser Stelle sehr herzlich bedanken – und für Deinen Rat und Deine Hilfe sehr persönlich bei Dir, lieber Ralf.

Bei Ihnen, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, bedanke ich mich für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung, was sie heute auch durch Ihr erneutes Interesse an uns bekunden.

Vielen Dank!
