

Geplanter Börsengang

Neue Mischung für Siemens Healthineers

Digitalplattform, stärkere Vernetzung, Vorstoß im Laborgeschäft: Die Gesundheitssparte des Konzerns sammelt Stoff für die Börsenstory.

Maike Telgheder Frankfurt

Es könnte der größte Börsengang in Deutschland in diesem Jahr werden. Jedenfalls wenn **Siemens**-Chef Joe Kaeser nicht doch noch seine Gedanken-spiele wahr macht und die Gesundheitssparte des Dax-Konzerns in den USA an die Börse bringt. Investoren wegen der Möglichkeit eines milliardenschweren IPOs der Tochter **Healthineers** schon erwartungsfroh: Auch wenn **Siemens** nur einen Minderheitsanteil aufs Parkett bringen will, könnte ein Teilbörsengang schon ein Volumen von bis zu neun Milliarden Dollar haben.

Details dazu will **Siemens** erst im April bekanntgeben. Doch an der Börsenstory für die Sparte mit 13,5 Milliarden Euro Umsatz wird schon jetzt mit immer neuen Nachrichten kräftig gearbeitet.

Am Montag etwa kündigte **Siemens Healthineers** den Aufbau einer digitalen Plattform für die Gesundheitsbranche an. Auf ihr sollen sich Versorger und Anbieter vernetzen und zusammen das gesamte Spektrum der Gesundheitsdienstleistungen abdecken.

Anfang Februar wiederum hatte der Konzern den Einstieg in den Betrieb von Krankenhauslaboren in der Türkei verkündet. Ende letzten Jahres sorgte der Ausbau der Produktion von Labordiagnostik in den USA und auch eine Zusammenarbeit mit dem Supercomputer Watson von IBM für Schlagzeilen.

Zusammenarbeit mit IBM

Dass **Siemens** bei dem Topthema Digitalisierung und Vernetzung im Gesundheitsmarkt mithalten muss, versteht sich für einen führenden

Medizintechnikanbieter von selbst. Schließlich arbeiten auch Konkurrenten wie etwa Philips, General Electric oder auch Medtronic aus den USA intensiv daran.

Ziel der Zusammenarbeit mit IBM und seinem Supercomputer Watson: Die vielen Daten aus der Gesundheitstechnik sollen endlich gebündelt und intelligent analysiert werden - um Erkrankungen besser zu verstehen. „Jede Stunde erfassen Geräte von **Siemens** Daten von 200 000 Patienten. Aus diesen Daten können wir Wissen generieren, damit die individuelle Diagnose von Krankheiten künftig schneller und besser erfolgen kann“, erläutert **Healthineers**-Chef Bernd Montag im Gespräch mit dem Handelsblatt.

Der Konzern sieht sich im Vergleich zu Wettbewerbern in einer guten Position: „Es gibt keine andere Firma, die so viele klinische Abteilungen beliefert wie **Siemens**. Wir sind in der Radiologie, wir sind im Labor und bei der Behandlung präsent. Wir können alle diese Daten zusammenführen, um die Gesundheitsversorgung zu verbessern“, sagt Montag.

Der 47-Jährige führt die Gesundheitssparte seit 2015. Nachdem **Siemens** das Hörgerätegeschäft und auch die Krankenhaus-IT verkauft hatte, wurde der Bereich Ende 2015 in sechs Regionen und sechs Geschäftsfelder neu aufgeteilt. Medizinische Bildgebung (CT, MRT) und die Labordiagnostik sind die größten Segmente.

Siemens Healthineers, wie die Sparte seit vergangenem Jahr heißt, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr 13,5 Milliarden Euro Umsatz

und 2,3 Milliarden Euro Gewinn. Im Vergleich zu Konkurrenten wie General Electric und Philips schlägt sie sich gut, finden etwa die Analysten der Commerzbank. Den Auftragsanstieg um vier Prozent im ersten Quartal des seit Oktober laufenden Geschäftsjahres und die Steigerung des Gewinns um 15 Prozent haben viele Investoren positiv vermerkt.

Aber während es im großen Bereich der bildgebenden **Medizintechnik** rundläuft, blieb die etwa vier Milliarden Euro starke Labordiagnostik im vergangenen Jahr unter den Erwartungen von Firmenchef Joe Kaeser. Das vor rund einem Jahrzehnt für weit über zehn Milliarden Dollar von verschiedenen Anbietern zusammengekauft Geschäft war über Jahre mit der Integration beschäftigt und kam nicht vom Fleck.

Das soll sich nun ändern. Der Einstieg in den Bereich Krankenhauslabore ist dafür ein Beispiel: Erstmals in der Geschichte des Konzerns beschränkt sich **Siemens** nicht mehr darauf, Labore auszurüsten, sondern übernimmt gleich den ganzen Betrieb. Mit zwei türkischen Krankenhäusern wurde jüngst ein entsprechender Fünfjahresvertrag vereinbart, der sich laut **Siemens** auf ein Volumen von rund 100 Millionen Dollar summieren kann.

„Für uns ist dieses Projekt ein Meilenstein“, bewertet Spartenchef Bernd Montag gegenüber dem Handelsblatt den Vertrag, den das Unternehmen als strategische Partnerschaft wertet. „Es zeigt exemplarisch, wie wir über unser bisheriges



Angebotsspektrum hinausgehen und Dienstleistungspartner unserer Kunden werden“, so der CEO von Siemens Healthineers.

Vom Produkt zur Lösung

Damit setzt die Gesundheitssparte im Laborbereich eine Strategie um, die sie schon länger in anderen Geschäftsfeldern praktiziert: Der Fokus geht weg vom einzelnen Produkt und hin zu einer umfassenden Lösung. Diese Strategie ist in anderen Branchen wie dem Maschinenbau schon verbreitet. Um sich von der Konkurrenz abzusetzen, die technisch ähnlich gut ist, werden Pakete aus verschiedenen Dienstleistungen und Geräten geschnürt. Für Healthineers geht es dabei um Fragen, wie Kliniken ihre Radiologieabteilung effizienter betreiben können oder wie man den Behandlungszyklus von Herzpatienten verbessert.

„Das neue Geschäftsmodell soll unseren Kunden helfen, Effizienz zu steigern und Kosten gleich von Projektbeginn an im Rahmen zu halten“, erläutert Montag. Erreichen will Siemens das unter anderem durch Größenvorteile, die der Konzern als Schwergewicht in der Branche realisieren kann.

Spezielle Zahlen zur Diagnostik veröffentlicht Siemens seit 2014 nicht mehr. Damals stand die Sparte für einen Umsatz von rund 3,8 Milliarden Euro. Marktführer Roche etwa ist mehr als doppelt so groß. Die Schweizer wuchsen 2016 um sieben Prozent auf 11,5 Milliarden Schweizer Franken. Andere große Diagnostik-Wettbewerber wie Abbott oder Danaher legten zuletzt um rund vier Prozent auf jeweils fünf Milliarden Dollar Umsatz zu.

Neue Laborautomaten

Um im Labordiagnostikmarkt Boden gutzumachen, hat Siemens unter anderem auch eine neue Geräte-

generation für Diagnostiklabore entwickelt. Die automatische Laborstraße Atellica wurde im vergangenen Jahr vorgestellt. Bei solch großen Laborautomaten werden Blutproben vollautomatisch durch unterschiedliche Diagnostiksysteme geschleust und etwa auf Infektions- oder Blutkrankheiten untersucht.

Der Markt dafür ist attraktiv. „Wir beobachten, dass große Automationslösungen seit einiger Zeit verstärkt nachgefragt werden, und gehen auch davon aus, dass dieser Bereich in den nächsten Jahren weiter wachsen wird“, sagt Jürgen Schulze, Geschäftsführer der Sysmex Deutschland GmbH, Tochter des gleichnamigen japanischen Herstellers von Labordiagnostik und Laborautomationslösungen. „Viele Laborbetreiber versuchen, durch die Systemintegration Kosten zu sparen, da der Markt unter Preisdruck steht“, sagt Schulze.

Laborautomaten selbst decken aber nur einen kleinen Teil des weltweit mehr als 50 Milliarden Dollar schweren Diagnostikmarkts ab. Das Gros des Geschäfts machen die Gerätehersteller mit den Verbrauchsartikeln und Tests, die über die Automaten laufen. Auch Siemens will sich in diesem Markt neue Wachstumsperspektiven eröffnen. Und so strebt Spartenchef Montag an, weitere solche Laborverträge wie in der Türkei mit Krankenhauskonzernen oder Kliniken in aufstrebenden Gesundheitsmärkten zu schließen.

Für Deutschland mit einem unter vielen Laboranbietern bereits gut verteilten Markt, sind solche Projekte allerdings weniger geeignet. Zumal Siemens auch nicht in Konkurrenz zu seinen bestehenden Kunden im Labormarkt treten will.

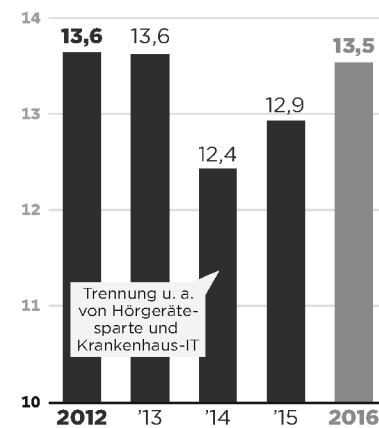
Trotz aller Zukunftspläne über den Ausbau des Leistungsportfolios hat sich Healthineers aber dennoch

klare Grenzen gesetzt: Der Kern des Geschäfts bleibt die medizintechnische Ausrüstung. „Wir werden kein Pharmaunternehmen, und wir werden auch keine Medizinprodukte wie etwa Herzkatheter herstellen“, sagt Montag.

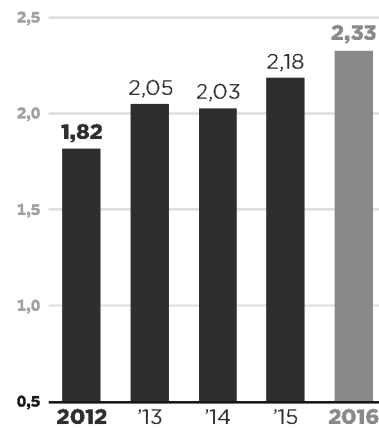


Siemens Healthineers

Umsatz in Mrd. Euro



Ergebnis in Mrd. Euro



HANDELSBLATT Quelle: Unternehmen





Bernd Montag: Der Diplomphysiker führt die Gesundheitssparte von Siemens seit 2015.