



Helen Giza

Vorstandsvorsitzende

Fresenius Medical Care AG

Jahrespressekonferenz

Bad Homburg, 25. Februar 2025

- Es gilt das gesprochene, englische Wort -

Rede Helen Giza

Guten Morgen und vielen Dank für Ihre Teilnahme an der heutigen Jahrespressekonferenz. Es ist mir eine große Freude, Sie heute Morgen gemeinsam mit Martin Fischer, unserem Finanzvorstand, begrüßen zu dürfen.

Bevor ich mit meiner Rede beginne, möchte ich mir einen Moment Zeit nehmen, um zu würdigen, was Fresenius Medical Care besonders und einzigartig macht: unsere Patienten und unsere Mitarbeiter.

Als weltweit führender Anbieter von Dialyseprodukten und -dienstleistungen wollen wir die Lebensqualität unserer Patienten verbessern - Jahr für Jahr, Woche für Woche und Tag für Tag.

Wir sind das weltweit führende Unternehmen in der Nierenbehandlung.

Wir sind der Marktführer bei Produkten und Dienstleistungen.

Wir bieten unseren Patienten die bestmögliche Versorgung und verkaufen unsere Produkte an Kunden in über 150 Ländern.

Unsere weltweit rund 112.000 Mitarbeiter setzen jeden Tag alles daran, unseren Patienten eine lebenserhaltende und hochwertige Versorgung zu bieten.

Einige von Ihnen werden sich vielleicht erinnern: Anfang 2023 haben wir unser regionales Geschäftsmodell in eine neue Struktur überführt, die auf zwei operativen Segmenten mit vollständiger End-to-End-Verantwortung für P&L basiert.

Care Delivery ist unser Geschäft mit Dialyседienstleistungen, das etwa 80 Prozent unseres Umsatzes ausmacht. Care Enablement, unser MedTech-Geschäft für Nierenerkrankungen, trägt weitere 20 Prozent zum Umsatz bei. Beide Geschäftssegmente zeichnen sich durch eine marktführende Position und große Vermögenswerte aus.

Mit diesem Geschäftsmodell können wir die Vorteile eines vertikal integrierten Unternehmens besser nutzen, da wir in der Lage sind, die Infrastruktur und schlankeren globalen Allgemeinen und Administrativen Funktionen in vollem Umfang zu nutzen.

Gleichzeitig nutzen wir in beiden Segmenten die neuesten wissenschaftlichen Entwicklungen, Datentechnologien und Konnektivität, die durch unser erstklassiges Global Medical Office ermöglicht werden.

Auf der Dienstleistungsseite profitiert unser Geschäftsbereich Care Delivery von einem frühen Zugang zu Innovationen im Bereich der Dialysemedizintechnik, während unser Geschäftsbereich Care Enablement weiterhin Pionierarbeit für die Dialyse von morgen leistet.

Auf der MedTech-Seite profitiert unser Care Enablement-Geschäft von den Einblicken in Millionen von Behandlungen, der Planbarkeit und dem Umfang der Lieferkette, da der interne Vertrieb angesichts der Größe des Kliniknetzes, das wir in Care Delivery betreiben, eine wichtige Komponente darstellt.

Zusammenfassend, als vertikal integriertes Unternehmen sind wir in der Lage, den Standard für die Versorgung der Dialysebranche zu setzen - zum klaren Nutzen der Patienten.

Ein eindrucksvolles Beispiel ist die bevorstehende Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltration in den USA, auf die ich später noch näher eingehen werde.

Bevor ich Ihnen die Einzelheiten unserer strategischen Reise darlege, möchte ich betonen, dass ich besonders von der Art und Weise beeindruckt bin, wie unsere Teams sich angesichts von Naturkatastrophen und geopolitischen Herausforderungen eingesetzt haben. Im Jahr 2024 waren wir mit den Wirbelstürmen im Südosten der Vereinigten Staaten und den anhaltenden Konflikten in Israel und der Ukraine konfrontiert. Seitdem haben wir auch verheerende Waldbrände in Kalifornien und extreme Schneestürme erlebt, die Teile des Mittleren Westens und der Ostküste der Vereinigten Staaten heimsuchten.

Unsere engagierten Teams sorgten dafür, dass unsere Patienten ihre lebenserhaltenden Dialysebehandlungen mit nur minimalen Unterbrechungen erhielten - ein unglaublicher Beweis für die Stärke unserer Teams und die Widerstandsfähigkeit unseres Unternehmens. Das ist wirklich inspirierend!

Lassen Sie mich Ihnen nun unsere strategische Reise der letzten zwei Jahre erläutern und Ihnen zeigen, was wir im Jahr 2024 erreicht haben, anhand unserer Finanzkennzahlen. Ich werde auch einen Ausblick geben, auf das was in diesem Jahr vor uns liegt und was wir erreichen wollen.

Die wichtigste Erkenntnis, die Sie hoffentlich aus der heutigen Präsentation mitnehmen, ist: Im Jahr 2024 haben wir erneut unsere Versprechen gehalten. Das Jahr 2024 war das zweite Jahr unseres dreijährigen Transformations- und Turnaround-Prozesses und wir haben umgesetzt, was wir versprochen haben.

Ich bin stolz sagen zu können, wir haben das obere Ende der gesetzten Zielspanne für das Jahr 2024 erreicht, um unser Geschäft profitabel zu steigern.

Wir haben unseren strategischen Turnaround- und Transformationsplan erfolgreich umgesetzt, indem wir früher als geplant bedeutende Einsparungen durch das FME25-Transformationsprogramm erzielt und die Optimierung unseres Bestandsportfolios vorangetrieben haben.

Als ich vor etwas mehr als zwei Jahren das Amt des CEO übernahm, war Veränderung nötig und ich habe eine ehrgeizigen 3-Jahresplan festgelegt, um die dringend benötigten Verbesserungen zu erreichen. Mein Ziel war es, das Unternehmen wieder stark und es zu einer noch besseren Version seiner selbst zu machen.

Infolgedessen haben wir einen bedeutenden strategischen Umstrukturierungs- und Transformationsplan in Angriff genommen. Dieser Plan läuft noch bis Ende 2025 und ich bin stolz auf die beachtlichen Erfolge, die wir in den ersten beiden Jahren erzielt haben.

Im Jahr 2023 haben wir wesentliche strukturelle Veränderungen vorgenommen. Wir haben das Unternehmen, von einer regionalen Aufstellung zu einem Global Player im Bereich der Dialyseprodukte und -dienstleistungen, neu ausgerichtet. Unser neues globales Geschäftsmodell ermöglicht es, alle unsere Prozesse über zwei neue Segmente neu zu definieren, zu optimieren und zu rationalisieren: Care Delivery und Care Enablement, wobei wir uns für jedes Segment ehrgeizige Margenziele gesetzt haben.

Gleichzeitig haben wir unsere Rechtsform geändert und wurden von Fresenius SE dekonsolidiert.

Wir haben unsere finanziellen Ziele für 2023 erreicht und bedeutende Fortschritte bei der Optimierung unseres Portfolios gemacht, indem wir die Verkaufserlöse für den Schuldenabbau verwendet haben.

Im Jahr 2024 hat sich die Dynamik fortgesetzt. Wir haben unser Führungsteam auf Vorstandsebene weiter ausgebaut, unter anderem mit einem neuen CEO für Care Delivery und einem neuen Vorstandsmitglied für Recht, Compliance und Personal.

Im Januar 2024 kam Craig Cordola als CEO Care Delivery zu uns. Craig und sein neues Führungsteam haben in seinem ersten Jahr einen enormen Einfluss ausgeübt, insbesondere im Hinblick auf die Rationalisierung, Verbesserung und Standardisierung unserer operativen Prozesse im Dienstleistungsgeschäft zum Nutzen unserer Patienten und der Pflegeteams an vorderster Front.

Im Juni 2024 trat Jörg Häring als Leiter der Bereiche Recht, Compliance und Personal in den Vorstand ein. Jörgs Fachwissen und Erfahrung tragen zu erstklassigen Kompetenzen in diesen Bereichen bei, was in einem in Deutschland ansässigen Unternehmen mit einem mitbestimmten Aufsichtsrat eine Schlüsselrolle spielt.

Wir haben die Umsetzung unseres FME25-Transformationsprogramms weiter beschleunigt und damit früher als geplant zusätzliche nachhaltige Einsparungen erzielt. Dadurch konnten wir das unter den Erwartungen liegende Volumenwachstum im US-Dialysegeschäft der letzten beiden Jahre kompensieren.

Wir haben unsere Portfoliooptimierungsstrategie weiter umgesetzt und damit sichergestellt, dass wir uns auf unser Kerngeschäft mit einem höheren Renditeprofil konzentrieren.

Wir haben spannende Fortschritte bei unseren Innovationen gemacht und Anfang 2024 die FDA-Zulassung für unser hochvolumiges Hämodiafiltrationsgerät 5008X in den USA erhalten. Wir sind begeistert von den Möglichkeiten, die diese Innovation für unseren US-Markt bietet.

Die sichtbaren Fortschritte, die wir bei unseren Turnaround- und Transformationsbemühungen gemacht haben, wurden Mitte letzten Jahres weiter anerkannt, als die Ratingagenturen Moody's und S&P den Ratingausblick für unser Unternehmen auf stabil hochstufen.

Und schließlich sind wir im Dezember letzten Jahres in den DAX 40 zurückgekehrt. Ich habe versprochen, dass wir zurückkehren... Wir haben uns die Rückkehr hart erarbeitet und werden hart daran arbeiten, dort zu bleiben.

Diese positiven Entwicklungen haben den starken operativen Fortschritt im Laufe des Jahres unterstützt.

Für das Gesamtjahr 2024 haben wir ein organisches Wachstum von 4 Prozent erzielt und das obere Ende unserer Gewinnspanne für 2024 erreicht. Wir erzielten ein beeindruckendes Wachstum des operativen Ergebnisses von 18 Prozent auf Basis des Ausblicks.

Wir planen, unseren Aktionären eine Dividendenerhöhung von 21 Prozent vorzuschlagen, was im Einklang mit unserer derzeitigen Dividendenpolitik steht.

Hier können wir die konkreten Auswirkungen der Umsetzung unseres strategischen Plans sehen, die sich in unserer gestärkten finanziellen Leistung und verbesserten Wertschöpfung widerspiegeln. Wir haben mit dem neuen Betriebsmodell Potenziale freigesetzt. Wir haben neue Möglichkeiten im gesamten Unternehmen erschlossen, was zu verbesserten Margen und damit zu einer höheren Rentabilität geführt hat.

Unsere operative Ergebnismarge hat sich kontinuierlich verbessert und nähert sich unseren Zielmargen für 2025, unterstützt durch beide Geschäftsbereiche.

Care Delivery hat mit einer Marge von über 10 Prozent im Gesamtjahr 2024 bereits das untere Ende des Zielbandes erreicht. In den USA haben wir im Laufe des Jahres 2024 einen wichtigen Meilenstein erreicht, da sich das Behandlungswachstum auf dem gleichen Markt nach den verheerenden Auswirkungen von Covid positiv entwickelt hat. Darüber hinaus zahlen sich unsere Maßnahmen zur Verbesserung der operativen Exzellenz, zur Modernisierung, Standardisierung und Rationalisierung unserer Prozesse sowie zur Reduzierung von Behandlungsausfällen aus. Die Verbesserungen wurden zusätzlich durch positive Preis- und Volumeneffekte, die Realisierung von Produktivitätssteigerungen und Verbesserungen der Arbeitseffizienz sowie durch ein stärker fokussiertes internationales Portfolio unterstützt.

Care Enablement hat seine Gesamtjahresmarge auf 6,1 Prozent verbessert und damit gegenüber dem Vorjahr fast verdreifacht. Dieser herausragende Fortschritt wurde durch die Rationalisierung unserer Lieferkette und unserer Produktionsbasis sowie durch umfassende Kosten- und Effizienzverbesserungen unterstützt.

Die verbesserte Rentabilität beider Segmente wurde durch die Beschleunigung unseres FME25-Transformationsprogramms unterstützt. Hier haben wir bereits 567 Millionen Euro an nachhaltigen Einsparungen bis 2024 erzielt, und dank dieser Dynamik sind wir nun auf dem besten Weg, das neue, erhöhte Ziel von 750 Millionen Euro Einsparungen bis Ende 2025 zu erreichen.

Im Einklang mit unserer Dividendenpolitik und den verbesserten Finanzergebnissen planen wir, eine Dividende von 1,44 Euro vorzuschlagen, was einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 13 Prozent in den letzten Jahren entspricht.

Unser Verschuldungsgrad hat sich vom 3,4-fachen Ende 2022 auf das 2,9-fache verbessert und liegt damit unter unserer selbst gesteckten Zielspanne.

Wir haben unser Portfoliooptimierungsprogramm weiter umgesetzt, indem wir uns von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Vermögenswerten mit niedrigeren Margen trennen.

Gestern haben wir die Veräußerung von ausgewählten Vermögenswerten der Spectra Laboratories, unserem U.S.-Labordienstleistungsgeschäft, bekannt gegeben.

Insgesamt haben wir uns nicht nur von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Vermögenswerten wie National Cardiovascular Partners und der Cura Day Hospitals Group in Australien getrennt, sondern auch von rund einem Dutzend Märkten im Bereich Dialyседienstleistungen, da wir unser internationales Portfolio strategisch auf Wachstumsmärkte mit attraktiven Renditen neu ausrichten.

Dazu gehört auch der Ausstieg aus unserem gesamten lateinamerikanischen Dienstleistungsgeschäft, mit aktuell nur noch Aktivitäten in Brasilien, dessen Ausstieg wir voraussichtlich in der ersten Hälfte dieses Jahres abschließen werden.

Seit der ersten Präsentation dieser Folie auf unserem letzten Kapitalmarkttag im Jahr 2023 haben wir erhebliche Fortschritte gemacht. Bis Ende 2024 haben wir Mittelzuflüsse von insgesamt 750 Millionen Euro erzielt.

Kommen wir nun zu den Finanzkennzahlen.

Im Gesamtjahr erzielten wir ein Umsatzwachstum von 2 Prozent auf Basis des Ausblicks. Dieser ist auf ein beschleunigtes organisches Umsatzwachstum mit Beiträgen aus beiden Segmenten zurückzuführen. Unser organisches Umsatzwachstum erreichte 4 Prozent. Wir haben unseren Plan zur Portfoliooptimierung erfolgreich umgesetzt. Die Veräußerungen haben dem Umsatzwachstum etwas Gegenwind verliehen.

Im Jahr 2024 verzeichneten wir einen deutlichen Anstieg des Betriebsergebnisses, das um 18 Prozent stieg und von beiden Segmenten getragen wurde. Diese positive Entwicklung führte zu einer verbesserten Marge von 9,3 Prozent, was einer Verbesserung von 120 Basispunkten gegenüber dem Vorjahr entspricht.

Die Sondereinflüsse beinhalten hauptsächlich Kosten im Zusammenhang mit der Portfoliooptimierung und dem FME25-Programm.

Die Veräußerungen wirkten sich neutral auf die Margenentwicklung aus. Mit der weiteren zügigen Umsetzung unseres Programms zur Portfoliooptimierung stellen wir jedoch sicher, dass wir uns auf ein gestärktes Kerngeschäft mit einem höheren Ertragsprofil konzentrieren.

In unserem Geschäftssegment Care Delivery erzielten wir ein Umsatzwachstum von einem Prozent auf Basis des Ausblicks, das auf das wertorientierte Pflegegeschäft, verbesserte Erstattungssätze und den verbesserten Kostenträgermix zurückzuführen ist. Das organische Umsatzwachstum erreichte 4 Prozent.

Die im Rahmen der Portfoliooptimierung durchgeführten Veräußerungen wirkten sich mit -2,3 % auf die Umsatzentwicklung von Care Delivery und mit -12,3 % auf die Umsatzentwicklung von Care Delivery International aus.

Ein wichtiger Meilenstein war, dass das zugrunde liegende Behandlungswachstum auf dem gleichen Markt in den USA das zweite Quartal in Folge positiv blieb und auch für das Gesamtjahr positiv ausfiel.

Die operative Gewinnmarge verbesserte sich auf 10,3 Prozent.

Das Ertragswachstum von Care Delivery wurde zusätzlich durch Einsparungen im Rahmen unseres FME25-Programms gestützt und teilweise durch Lohn- und Inflationsdruck ausgeglichen. Dies entsprach unseren Erwartungen für das Jahr.

Bei Care Enablement erzielten wir ein Umsatzwachstum von 5 Prozent auf Basis des Ausblicks. Diese Entwicklung ist trotz volumenbasierter Beschaffung in China auf ein beschleunigtes Volumenwachstum in allen geografischen Regionen und eine anhaltend positive Preisdynamik weltweit zurückzuführen. Das organische Wachstum erreichte ebenfalls rund 5 Prozent.

Dieser Anstieg des EBIT wurde durch positive Volumen- und Preiseffekte sowie durch Einsparungen aus unserem FME25-Programm unterstützt. Im Jahr 2024 setzten wir unsere organisatorische Optimierung fort und erzielten weitere Kostenverbesserungen in der Produktion und der Lieferkette.

Die positiven Faktoren wurden teilweise durch inflationäre Kostensteigerungen ausgeglichen.

Die operative Ergebnismarge verbesserte sich auf 6,1 Prozent.

Durch unsere gestärkte Basis und unsere Fähigkeit, das Gewinnwachstum weiter zu beschleunigen gehen wir mit Zuversicht in das Jahr 2025.

Wir erwarten für das Gesamtjahr 2025 eine positive Umsatzentwicklung im niedrigen einstelligen Prozentbereich, welche nur deshalb gedämpft erscheint, weil – wie soeben dargelegt – ein einprozentiger Gegenwind aus unserer Portfoliooptimierung enthalten ist.

Für das Wachstum des Betriebsergebnisses erwarten wir ein sehr starkes Jahr. Wir gehen von einem Wachstum zwischen zehn und zwanzig Prozent aus. Auch wenn dies eine große Spanne zu sein scheint, erhöht diese Prognose die implizite operative Ergebnismarge auf etwa 11 bis 12 Prozent im Jahr 2025.

Wir konzentrieren uns auch im dritten und letzten Jahr unseres Turnaround- und Transformationsplans auf die Umsetzung, um sicherzustellen, dass wir für die künftige Strategie unseres Unternehmens gut aufgestellt sind und den Shareholder Value und die Rendite steigern können.

Als weltweit führendes Unternehmen der Nierenbehandlung ist es für uns von zentraler Bedeutung, innovativ zu sein und den Behandlungsstandard für unsere Patienten voranzutreiben und gleichzeitig die Ergebnisse zu verbessern. Ich freue mich sehr über eine interessante Wachstumschance in den USA zu sprechen: die hochvolumige Hämodiafiltration (HvHDF) und die Einführung der 5008X-Maschine in den Vereinigten Staaten.

HvHDF ist in Europa seit über einem Jahrzehnt etabliert und gehört in unseren Kliniken in Europa bereits zum Behandlungsstandard.

In der europäischen Nephrologie ist seit langem bekannt und durch die von der EU finanzierte CONVINCe-Studie wurde kürzlich erneut bestätigt, dass die HvHDF-Therapie die Lebensqualität der Patienten erheblich verbessert. Die Studie zeigte, dass die Gesamtmortalität bei Patienten, die mit HvHDF behandelt wurden, im Vergleich zur Standard-Hämodialyse im Durchschnitt um 23 % zurückging. Dies könnte im statistischen Durchschnitt einer zusätzlichen Lebenszeit von 18 Monaten entsprechen.

Und mit der Zulassung der FDA wird unsere 5008X die erste HDF-fähige Maschine sein, die in den USA erhältlich ist.

Wir sind davon überzeugt, dass HDF eine unglaubliche Chance bietet, in den USA zum neuen Standard der Behandlung zu werden. Zwischenzeitlich haben wir auch die ersten HDF-Behandlungen mit dem Gerät in einer unserer Kliniken durchgeführt.

Derzeit planen wir die Einführung dieses neuen Geräts in unseren Kliniken für Ende 2025 und eine breitere Markteinführung im Jahr 2026 und darüber hinaus. Wir erwarten, dass die HvHDF-Technologie und unsere 5008X-Maschine sowohl unseren Geschäftsbereichen Care Delivery als auch Care Enablement zugutekommen werden.

Unser Engagement, unsere Patienten dort abzuholen, wo sie sich befinden - sowohl physisch als auch emotional - ist ungebrochen. Diejenigen, die an einer chronischen Nierenerkrankung leiden, verlassen sich in höchstem Maße auf uns.

Wir wissen um die große Verantwortung, die wir im Leben unserer Patienten spielen. Dies spiegelt sich auch in der Meinung unserer Patienten wider und schlägt sich direkt in einem hervorragenden Net Promoter Score von 72 nieder, der das sehr hohe Niveau des Vorjahres erreicht. Dieser Wert, der auf Patientenbefragungen basiert, zeigt die hohe Zufriedenheit unserer Patienten mit der Qualität unserer Dienstleistungen.

Wir verstehen die Herausforderungen, mit denen unsere Patienten konfrontiert sind, und bemühen uns, sie auf ihrem Weg umfassend und mitfühlend zu unterstützen.

Unser engagiertes Team setzt sich unermüdlich dafür ein, dass jeder Patient eine individuelle, auf seine Bedürfnisse zugeschnittene Pflege erhält, die ihm ein Gefühl von Würde und Respekt vermittelt.

Unsere Mission ist es, eine **lebenswerte Zukunft zu schaffen. Für Patienten. Weltweit. Jeden Tag.**

###