Pressemitteilung

Medienkontakt
Christine Peters
T +49 160 60 66 770
christine.peters@freseniusmedicalcare.com

Sven Jacobsen
T +49 171 28 79 127
sven.jacobsen@freseniusmedicalcare.com

Kontakt für Analysten und Investoren
Dr. Dominik Heger
T +49 6172 609 2601
dominik.heger@freseniusmedicalcare.com

www.freseniusmedicalcare.com/de

Fresenius Medical Care stellt seine Strategie FME Reignite mit erhöhten Profitabilitätszielen und einem neuen Kapitalallokationsrahmen zur Wertschaffung vor

- FME Reignite hat den Anspruch, durch herausragende Patientenversorgung und Innovation in der Nierenversorgung führend zu sein
- Das Unternehmen wird mit dem 5008X-Dialysegerät den neuen Therapiestandard in den USA setzen und stellt die Markteinführungspläne vor
- Die Profitabilitätsziele für 2030 sehen eine Steigerung der operativen Ergebnismarge[1] auf einen im Branchenvergleich führenden Wert im mittleren Zehnerprozentbereich vor
- Das Einsparungsziel von FME25+ wird bis 2027 um 300 Millionen Euro auf 1,05 Milliarden Euro erhöht
- Jährliche Investitionen in das Kerngeschäft in Höhe von 800 Millionen bis 1 Milliarde Euro sollen das profitable Wachstum und Innovationen unterstützen
- Die Kapitalstruktur soll durch die Senkung des Nettoverschuldungsgrades mit einem Zielkorridor von 2,5x bis 3,0x weiter optimiert werden
- Klares Bekenntnis zur Rückgabe von überschüssigem Kapital an die Aktionäre: Dividendenausschüttung von 30 - 40 Prozent[2] und ergänzend ein erstes Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 1 Milliarde EUR

[1] Operatives Ergebnis bereinigt um Sondereffekte
[2] Bezogen auf das Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG entfällt, bereinigt um Sondereffekte

Bad Homburg/London (17. Juni 2025) - Fresenius Medical Care (FME), der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, hat heute auf seinem Kapitalmarkttag in London seine neue Strategie FME Reignite vorgestellt. FME Reignite konzentriert sich auf Wertschaffung und basiert auf drei strategischen Kernthemen: Reignite the core (Neuentfachen des operativen Kerns), Reignite growth and innovation (Neuentfachen von Wachstum und Innovation) und Reignite our culture (Neuentfachen unserer Unternehmenskultur).

„FME Reignite hat zum Ziel, sowohl branchenführende Behandlungsergebnisse als auch Margen[1] mit einem über dem Markt liegenden Wachstum zu erzielen“, sagte **Helen Giza**, Vorstandsvorsitzende von Fresenius Medical Care. „Wir haben unseren dreijährigen Turnaround- und Transformationsplan umgesetzt und deutliche Fortschritte bei unseren wichtigsten Leistungskennzahlen erzielt, insbesondere bei der Margenverbesserung[1], den FME25-Einsparungen und der Schuldenreduzierung. Angesichts attraktiver zugrundeliegender Geschäftstrends und einer starken Dynamik haben wir uns für das Jahr 2030 Profitabilitätsziele mit einer branchenführenden Marge[1] gesetzt und haben den Ehrgeiz, in der Nierenversorgung durch herausragende Patientenversorgung und Innovation führend zu sein.“

Helen Giza fügte hinzu: „Durch die Nutzung der Vorteile der vertikalen Integration in unseren drei operativen Segmenten – Care Delivery, Care Enablement und Value-Based Care – erzielen wir branchenführende operative Ergebnismargen[1]. Wir streben für Fresenius Medical Care bis 2030 eine operative Ergebnismarge[1] im mittleren Zehnerprozentbereich an. Während wir weiterhin in profitables Wachstum und Innovationen in unserem Kerngeschäft investieren und unsere Kapitalstruktur optimieren, haben wir zudem die Möglichkeit, eine weitere Wertschaffung für unsere Aktionäre zu realisieren. Wir planen, überschüssiges Kapital an unsere Aktionäre zurückzugeben, durch eine Dividendenausschüttung in Höhe von 30 bis 40 Prozent[2] sowie der Möglichkeit zu regelmäßigen Aktienrückkäufen. Wir werden im Jahr 2025 mit einem ersten Aktienrückkauf von 1 Milliarde Euro innerhalb von zwei Jahren beginnen."

Mit FME Reignite die Zukunft gestalten

FME Reignite gestaltet mit drei Kernthemen die Zukunft von Fresenius Medical Care.

REIGNITE THE CORE: Erzielen operativer Spitzenleistungen mit den Kernkompetenzen des Unternehmens in seinen führenden Marktpositionen. Dies wird eine skalierbare, hochwertige Versorgung unterstützen, die die Gesundheit der Patienten weiter verbessern, und die Agilität und operative Effizienz durch weiter standardisierte und verbesserte Abläufe sowie gezielte Investitionen in Technologie und spezielle Programme steigern.

REIGNITE GROWTH AND INNOVATION: Weitere Verbesserung klinischer Ergebnisse und der Patientensicherheit; Steigerung der F&E-Effizienz mit globalen innovativen Plattformen; Setzen neuer Versorgungsstandards mit der Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltration in den USA; Ausbau

des Kliniknetzwerks in ausgewählten internationalen Märkten und Förderung der KI-gestützten Transformation in der Patientenversorgung.

REIGNITE OUR CULTURE: Mit dem Menschen im Blick hat sich Fresenius Medical Care zum Ziel gesetzt, bevorzugter Arbeitgeber im Gesundheitswesen zu werden, der die besten Talente anzieht, bindet und motiviert. Talente, die etwas bewegen wollen und gleichzeitig die neuen Grundwerte leben: We care. We connect. We commit. Diese neue Unternehmenskultur verkörpert die Werte und Verhaltensweisen, an denen sich alle Führungskräfte und Mitarbeiter von Fresenius Medical Care täglich orientieren.

Hämodiafiltration und wertbasierte Versorgungsprogramme als positive Faktoren für grundlegende Steigerung der Behandlungszahlen

Weltweit wird ein durchschnittliches jährliches Wachstum bei der Anzahl der Dialysepatienten von 4 bis 5 Prozent für die Jahre 2025 bis 2035 prognostiziert. Dies schließt ein durchschnittliches jährliches Wachstum der Patientenanzahl von über 2 Prozent in den USA im selben Zeitraum ein. „Die Wachstumsprognose für die Anzahl der Dialysepatienten bleibt unverändert, da unsere zugrundeliegenden Geschäftstrends intakt bleiben. Die Zahl der Dialysepatienten wird bis zum Jahr 2035 voraussichtlich weltweit um 90 Prozent auf 7 Millionen Menschen steigen“, sagte Dr. **Franklin W. Maddux**, Globaler Medizinischer Leiter von Fresenius Medical Care.

Frank Maddux fügte hinzu: „Über das erwartete Wachstum der Patientenzahlen hinaus, gehen wir davon aus, dass die Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltration in den USA und die Vorteile wertbasierter Versorgungsprogramme zu einem weiteren Anstieg der Behandlungszahlen führen. Zukünftige medizinische Trends, die das Überleben der Patienten begünstigen, sind präventive Gesundheitsvorsorge, KI-basierte Diagnostik, Medikamente mit Überlebensvorteilen für CKD- und ESRD-Patienten sowie personalisierte Medizin. Fresenius Medical Care ist in der besten Position, um von diesen Bevölkerungstrends zu profitieren.“

Die Einführung der 5008X-Dialysegeräte macht HVHDF zum neuen Behandlungsstandard in den USA

Fresenius Medical Care gab auf dem Kapitalmarkttag weitere Details zur bevorstehenden Markteinführung der 5008X-Dialysegeräte in den USA bekannt. Die Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltration (HVHDF) hat das Potenzial, den Behandlungsstandard für Nierenersatztherapien in den USA zu verändern. Mit dem Erhalt der endgültigen FDA-Zulassung läuft die Markteinführung für das Jahr 2025 jetzt an, gefolgt von der vollständigen kommerziellen Einführung im Jahr 2026, wobei alle wichtigen Akteure in der Nierenversorgung umfassend berücksichtigt werden.

Bei den Patienten der CONVINCE*-Studie zeigte sich der Überlebensvorteil bereits nach einer dreimonatigen HVHDF-Behandlung, wie die europäische Studie belegt, was zu 4,4 Prozent weniger

Todesfällen über einen Nachbeobachtungszeitraum von 2,5 Jahren führte. Weitere Erkenntnisse aus der Praxis zeigen, dass diese neue Therapieoption auch mit geringeren Krankenhausaufenthaltsraten sowie einer verbesserten Lebensqualität und besseren Ergebnissen für die Patienten einhergeht, was die Zahl der versäumten Behandlungen in der Zukunft verringern dürfte.

Das Unternehmen rechnet bis 2030 damit, alle bestehenden 2008T-Dialysegeräte in seinem eigenen US-Kliniknetzwerk durch die innovativen 5008X-Dialysegeräte ersetzt zu haben und damit allen geeigneten Dialysepatienten den neuen Behandlungsstandard anbieten zu können. Im Zuge einer zunehmenden Marktdurchdringung mit HVHDF-Behandlungen wird erwartet, dass der Klinikbetrieb von geringeren Sterblichkeitsraten, höherer Personaleffizienz, einer optimierten Verwendung von Verbrauchsmaterialien sowie einem potenziell geringeren Medikamentenverbrauch profitieren wird.

Als Hersteller der 5008X-Dialysegeräte, des ersten und bis heute einzigen von der FDA zugelassenen Geräts für Hämodiafiltration, erwartet Fresenius Medical Care, von seiner starken Marktführerschaft in den USA bei den derzeit installierten Geräten zu profitieren und seinen Marktanteil bei dazugehörenden Verbrauchsartikeln weiter auszubauen. Die Preisgestaltung für die 5008X-Dialysegeräte soll den innovativen Wert widerspiegeln, den das Unternehmen für Patienten sowie für Care Delivery und externe Dienstleister geschaffen hat.

Einführung von Value-Based Care als eigenständiges operatives Segment

Fresenius Medical Care hat die Aufstellung von Value-Based Care (VBC) als eigenständiges operatives Segment angekündigt, das zuvor Teil des Segments Care Delivery war. Diese Maßnahme wird die Transparenz der Finanzberichterstattung weiter erhöhen und zusätzliche Einblicke in einen Bereich geben, der zunehmend an Bedeutung gewinnt. Value-Based Care erzielte im Geschäftsjahr 2024 in den USA einen Umsatz von 1,8 Milliarden Euro. Das Segment Value-Based Care umfasst die wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme mit öffentlichen und privaten Kostenträgern in den USA zur langfristigen Versorgung von CKD- und ESRD-Patienten.

Das neue Segment nutzt die Stärke der vertikalen Integration durch die unternehmensweite Nutzung von Patienten- und Klinikdaten, Behandlungserkenntnissen und medizinischen Innovationen, um eine hochwertige Versorgung anzubieten und für Patienten die Behandlungsqualität und -ergebnisse weiter zu verbessern. Es unterstützt das Praxismanagement für und die Beziehungen zu rund 2.200 Partner-Nephrologen und senkt gleichzeitig die Gesamtkosten der medizinischen Versorgung.

Branchenführende Margen – Margenziele für 2030

Die neue Strategie FME Reignite unterstützt die Profitabilitätsziele des Unternehmens auf einem branchenführenden Niveau. Fresenius Medical Care strebt bis 2030 eine operative Ergebnismarge[1] im mittleren Zehnerprozentbereich an[3].

Für Care Delivery und Care Enablement hat sich das Unternehmen ebenfalls eine operative Ergebnismarge[1] im mittleren Zehnerprozentbereich zum Ziel gesetzt. Für Value-Based Care strebt Fresenius Medical Care eine operative Ergebnismarge[1] im niedrigen einstelligen Prozentbereich an.

Das Unternehmen kündigte zusätzliche Einsparungen in Höhe von 300 Millionen Euro an, die durch die Verlängerung seines erfolgreichen FME25-Programms um zwei Jahre realisiert werden sollen. Das Gesamtprogramm mit seiner Verlängerung läuft unter dem Namen „FME25+“. Durch FME25+ strebt das Unternehmen bis Ende 2027 nachhaltige Einsparungen in Höhe von 1,05 Milliarden Euro an, wobei einmalige Kosten in ähnlicher Höhe als Sondereffekte im operativen Ergebnis behandelt werden. Die erwarteten nachhaltigen Einsparungen werden die angestrebte Verbesserung der operativen Ergebnismarge[1] unterstützen.

Rückgabe von überschüssigem Kapital an die Aktionäre

REIGNITE VALUE CREATION: Fresenius Medical Care plant, die starke operative Cashflow-Generierung in den kommenden Jahren weiter zu verbessern und die Wertschaffung für seine Aktionäre weiter zu erhöhen.

„Der neue Rahmen für die Kapitalallokation unterstützt die FME Reignite-Strategie und legt einen klaren Fokus auf die Wertschaffung für Aktionäre“, erklärte **Martin Fischer**, Finanzvorstand von Fresenius Medical Care. „Um in unser Kerngeschäft zu investieren und nachhaltig profitabel zu wachsen, planen wir für die Jahre 2025 bis 2030 Investitionen in Höhe von 0,8 bis 1 Milliarde Euro pro Jahr. Parallel dazu werden wir unsere Kapitalstruktur weiter optimieren.“

Eine starke Bilanz, finanzielle Flexibilität und das Bekenntnis zu einem nachhaltigen Investment-Grade-Rating sind zentrale Aspekte der Finanzpolitik. Angesichts des volatilen makroökonomischen Umfelds senkte Fresenius Medical Care seinen selbst gesetzten Zielkorridor für den Nettoverschuldungsgrad von 2,5x bis 3,0x (zuvor: 3,0x bis 3,5x).

---

[3] Zu den Annahmen unser Margenziele gehören: weitgehend stabile Wechselkurse; keine weitere Eskalation geopolitischer Konflikte, von Zöllen und Handelshemmnissen; keine größeren Störungen, wie beispielsweise, aber nicht abschließend, Änderungen des regulatorischen Umfelds und der Erstattungssysteme, Störungen auf den Finanzmärkten, der globalen Lieferketten und an unseren Produktionsstandorten sowie neue oder potenzielle Export-/Importbeschränkungen auf wichtigen Märkten.

Martin Fischer fügte hinzu: „Mit dieser klaren, auf Wertschaffung ausgerichteten Prioritätensetzung planen wir attraktive Rückgaben von überschüssigem Kapital an unsere Aktionäre. Die neue Dividendenpolitik sieht eine stabile und vorhersehbare Dividendenentwicklung vor, mit einer Ausschüttungsquote von 30 bis 40 Prozent[2]. Mit unserem Aktienrückkaufprogramm freuen wir uns, unseren Aktionären neben Dividenden eine weitere Möglichkeit zur Wertschaffung bieten zu können. Das neue Programm wird in 2025 anlaufen und umfasst erste Aktienrückkäufe in Höhe von 1 Milliarde Euro innerhalb von zwei Jahren. Unser neuer Kapitalallokationsrahmen bietet weitere Möglichkeiten für regelmäßige Rückkäufe."

Webcast der Veranstaltung

Die Präsentationen finden am 17. Juni 2025 ab 10:00 Uhr BST / 11:00 Uhr MESZ statt. Die Präsentationen und die Q&A-Session werden live im Internet übertragen unter Kapitalmarkttag | Fresenius Medical Care. Eine Aufzeichnung und eine Mitschrift werden kurz nach der Veranstaltung auf unserer Website verfügbar sein.

Über Fresenius Medical Care:
Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, von denen sich weltweit etwa 4,2 Mio. Patienten regelmäßig einer Dialysebehandlung unterziehen. In einem Netzwerk aus 3.674 Dialysezentren betreut Fresenius Medical Care weltweit rund 299.000 Dialysepatientinnen und -patienten. Fresenius Medical Care ist zudem der führende Anbieter von Dialyseprodukten wie Dialysegeräten und Dialysefiltern. Fresenius Medical Care ist an der Börse Frankfurt (FME) und an der Börse New York (FMS) notiert.

Weitere Informationen im Internet unter www.freseniusmedicalcare.com/de.

* Die Informationen in diesem Dokument werden in der vorliegenden Form bereitgestellt, und es wird keine Garantie oder Gewährleistung dafür übernommen, dass die Informationen für einen bestimmten Zweck geeignet sind. Der Nutzer verwendet die Informationen auf eigenes Risiko und eigene Haftung. Die in diesem Dokument zum Ausdruck gebrachten Meinungen sind ausschließlich die der Autoren und spiegeln in keiner Weise die Meinung der Europäischen Kommission wider.

Funded by the European Union

Die CONVINCE-Studie wurde ausschließlich von der Europäischen Kommission Forschung & Innovation, Horizont 2020, Aufruf H2020-SC1-2016-2017 unter dem Thema SC1-PM-10-2017 unterstützt: Vergleich der Wirksamkeit bestehender Gesundheitsmaßnahmen in der erwachsenen Bevölkerung (Zuschuss Nr. 754803).

Rechtliche Hinweise:
Diese Mitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, die verschiedenen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die zukünftigen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen, und zwar aufgrund verschiedener Faktoren wie z. B. Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, behördlichen Genehmigungen, Ergebnissen klinischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und die Verfügbarkeit finanzieller Mittel. Diese und weitere Risiken und Unsicherheiten sind im Detail in den Berichten der Fresenius Medical Care AG beschrieben, die bei der US- amerikanischen Börsenaufsicht (U.S. Securities and Exchange Commission) eingereicht werden. Fresenius Medical Care AG übernimmt keinerlei Verantwortung, die in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.