



Helen Giza

Vorstandsvorsitzende

Fresenius Medical Care AG

Jahrespressekonferenz

Bad Homburg, 20. Februar 2024

- Es gilt das gesprochene, englische Wort -

Rede Helen Giza

Guten Morgen und herzlichen Dank, dass Sie an unserer heutigen Jahrespressekonferenz teilnehmen, in der Fresenius Medical Care Ihnen einen Rückblick auf das Jahr 2023 und einen Ausblick auf die Prioritäten für 2024 geben wird. Ich bin Helen Giza, Vorstandsvorsitzende von Fresenius Medical Care. Es ist mir eine große Freude, Sie heute Morgen begrüßen zu dürfen.

Die wichtigste Erkenntnis, die Sie aus der heutigen Präsentation mitnehmen können, ist: Im Jahr 2023 haben wir unseren Plan umgesetzt. Auf unsere Ankündigungen haben wir Taten folgen lassen und alle unsere selbstgesteckten Ziele für das Jahr 2023 erfüllt. Diese Verantwortung für unser Handeln ist für mich als Vorstandsvorsitzende von entscheidender Bedeutung, und hat in einem Jahr mit tiefgreifenden Veränderungen zu enormen organisatorischen Fortschritten und zu soliden Finanzergebnissen geführt.

Ich bin außerordentlich stolz auf unser Team und die sehr gute Arbeit.

Vor einem Jahr haben wir unseren strategischen Plan für die Transformation und den Turnaround von Fresenius Medical Care vorgestellt. Dieser Plan umfasste ehrgeizige strukturelle, operative und kulturelle Veränderungen.

Viele der Veränderungen, die wir uns vorgenommen haben, wären ohne die Einführung unseres neuen Betriebsmodells zum Jahresbeginn 2023 nicht möglich gewesen. Mit unseren beiden global aufgestellten Segmenten arbeiten wir nun mit einer durchgängigen Transparenz und Verantwortlichkeit, die es vorher nicht gab.

Der Unternehmensbereich Care Enablement spiegelt unsere branchenführende Rolle bei Innovationen und der Produktentwicklung wider. Im Bereich Care Delivery vereinen wir unser technisches Fachwissen mit unserer Leidenschaft für die Patientenversorgung. Mit unserem Global Medical Office und in Partnerschaft mit unseren globalen Funktionen zeigt dieses neue Fundament, wer wir sind, warum es unser Unternehmen gibt und was unsere Aufgabe ist. Das neue Betriebsmodell ermöglichte uns auch die Einführung einer neuen Finanzberichterstattung mit erhöhter Transparenz.

Im Rahmen unseres Transformationsprogramms FME25 konnten wir früher als geplant Einsparungen erzielen und gleichzeitig sicherstellen, dass unser Unternehmen in Zukunft stärker und widerstandsfähiger sein wird. Uns war es ebenfalls wichtig, unsere Unternehmenskultur weiterzuentwickeln; wir legen noch mehr Wert auf Verantwortlichkeit.

In diesem Zusammenhang haben wir zwei wichtige Führungswechsel in unserem Vorstand vorgenommen: Martin Fischer wurde im Oktober letzten Jahres zum CFO ernannt während Craig Cordola als zuständiges Vorstandsmitglied des Bereichs Care Delivery im Januar dieses Jahres den Vorstand verstärkt. Ich freue mich sehr über die neuen Perspektiven und Ansichten, die beide in unser Unternehmen einbringen und über ihren bereits merklich positiven Einfluss.

Im vierten Quartal haben wir unseren Rechtsformwechsel erfolgreich abgeschlossen. Eine vereinfachte Governance-Struktur stärkt die Rechte der Streubesitzaktionäre.

In Bezug auf unsere Portfoliooptimierung setzen wir weiterhin unseren Plan um, und haben bereits mehrere wichtige Vermögenswerte zum Jahresende 2023 veräußert...und weitere sind in Vorbereitung.

Und schließlich konnten wir dank unserer unermüdlichen Fokussierung auf die Verbesserung der operativen Leistung zum ersten Mal in der Geschichte unseres Unternehmens unseren Ausblick anheben. Ich bin sehr stolz darauf, sagen zu können, dass wir unseren angehobenen Ausblick sogar noch übertroffen haben.

Ich möchte nun kurz unsere operative Leistung im Jahr 2023 zusammenfassen. Wir haben ein Umsatzwachstum am oberen Ende unserer Prognosespanne erzielt und das organische Wachstum in diesem Jahr wurde hauptsächlich durch eine vorteilhafte Geschäftsentwicklung getragen. Zum Ergebniswachstum trugen sowohl die schneller als erwarteten Verbesserungen der Arbeitsproduktivität im Bereich Care Delivery als auch die positiven Auswirkungen unserer Preisinitiativen im Bereich Care Enablement bei.

Im Rahmen der Portfoliooptimierung trugen die im Jahr 2023 abgeschlossenen Veräußerungen 214 Millionen Euro zum Umsatz und 20 Millionen Euro zum operativen Ergebnis bei. Die strikte Einhaltung unserer strengen Finanzpolitik führte zu einem deutlich verbesserten Cashflow und einem Rückgang bei dem Netto-Verschuldungsgrad.

Und wir machen weiterhin Fortschritte bei unseren umfassenderen Nachhaltigkeitszielen. Anfang dieses Jahres haben wir unsere Verpflichtungserklärung bei der Science Based Targets Initiative eingereicht, in der wir unser Ziel im Einklang mit dem Pariser Abkommen unterstreichen, bis 2040 Klimaneutralität in unserer Geschäftstätigkeit zu erreichen.

Für eine nachhaltige Trendwende in unserer Geschäftsentwicklung müssen wir etwaige Ablenkungen reduzieren und uns auf unsere Kerngeschäfte mit höheren Margen konzentrieren. Seit wir unseren Plan zur Portfoliooptimierung auf unserem Kapitalmarkttag im April letzten Jahres vorgestellt haben, haben wir uns zügig nach vorne bewegt.

Wir haben die Veräußerung unseres Kliniknetzwerks und unserer Produktionsstätten in Argentinien, unseres Kliniknetzwerks in Ungarn und von National Cardiovascular Partners, unserem kardiovaskulären Kliniknetzwerk in den USA, angekündigt und abgeschlossen.

Wir haben weitere Veräußerungen angekündigt, die noch der behördlichen Genehmigung bedürfen und sich in der Abschlussphase befinden. Dazu gehören unser Kliniknetzwerk in den afrikanischen Ländern südlich der Sahara, die Cura Day Hospital Group in Australien und unser Kliniknetzwerk in der Türkei. Wir arbeiten weiter an einer Reihe von weiteren Veräußerungen und werden Sie diesbezüglich beizeiten auf dem Laufenden halten.

Im Jahr 2023 erzielten wir eine währungsbereinigte Umsatzsteigerung von 5 Prozent und ein organisches Wachstum von 4 Prozent. Das organische Wachstum im Bereich Care Delivery wurde durch die Ausweitung unseres Value-Based Care-Geschäfts in den USA und höheren Erstattungen angetrieben. Das organische Umsatzwachstum im Bereich Care Enablement ist sowohl auf höhere Volumina als auch auf höhere Preise zurückzuführen.

Neben dem soliden Umsatzwachstum schlug sich die erfolgreiche Umsetzung unserer Turnaround-Initiativen in einem verbesserten Ergebnis nieder. Unser operatives Ergebnis stieg

währungsbereinigt um 15 Prozent, und unsere Marge erhöhte sich um 100 Basispunkte auf 8,9 Prozent.

Wir machen wichtige Fortschritte auf dem Weg zu unserem Margenziel 2025, unterstützt von unserm FME25-Programm, in dessen Rahmen wir bis Ende 2023 Einsparungen in Höhe von 346 Millionen Euro erzielt haben und damit unserem Plan weit voraus sind. Der Erlös aus dem Tricare-Vergleich in Höhe von 181 Millionen Euro war ein weiterer positiver Ergebnistreiber, für den wir unseren Finanzausblick für 2023 zum zweiten Mal erhöht hatten.

Und wir haben bedeutende Verbesserungen der Arbeitsproduktivität im Bereich Care Delivery erzielt, die wir ursprünglich erst für 2024 erwartet hatten. Es ist großartig, dass wir bereits im Jahr 2023 so viel erreicht haben. Im Bereich Care Enablement wurden unsere erfolgreiche Preisgestaltung und Ergebnisverbesserungen durch anhaltenden Inflationsdruck und Währungsverluste geschmälert.

Alle im Jahr 2023 unternommenen Anstrengungen zielten darauf ab, die Grundlage für ein nachhaltiges profitables Wachstum zu schaffen. Was dies heißt, werde ich Ihnen nun erläutern. Wir haben uns 2023 konsequent an unsere strikte Finanzpolitik gehalten. Wir haben unseren Cashflow verbessert und unsere Investitionsausgaben begrenzt.

Da unsere oberste Priorität die Senkung des Verschuldungsgrads ist, haben wir die Erlöse aus den Veräußerungen und dem Tricare-Vergleich zum Abbau unserer Schulden verwendet. Wir haben unseren Verschuldungsgrad vom 3,4-fachen auf das 3,2-fache gesenkt. Gemäß unserer Dividendenpolitik schlagen Aufsichtsrat und Vorstand für 2023 eine Dividende von 1 Euro und 19 Cent pro Aktie vor.

Schließlich haben wir die Rendite des eingesetzten Kapitals fest im Blick, mit dem Ziel, unsere Rendite auf das investierte Kapital bis 2025 zu verdoppeln.

Wie Sie sich vorstellen können, gefällt mir insbesondere diese Folie sehr gut, denn sie bestätigt, dass wir unsere selbstgesteckten Ziele eingehalten haben – und darüber hinaus. Für 2023 haben wir eine Umsatzsteigerung im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich prognostiziert, und wir haben das Jahr mit einer Umsatzsteigerung von 5 Prozent am oberen Ende unserer Prognosespanne abgeschlossen. Wir haben unsere Ergebnisprognose im Jahr 2023 zweimal angehoben und schließlich ein Wachstum des operativen Ergebnisses von 15 Prozent erzielt, was unsere angehobene Prognosespanne von 12 bis 14 Prozent übertrifft. Diese Kombination aus einem realistischen Finanzausblick in Verbindung mit einer erfolgreichen Umsetzung der selbstgesteckten Ziele möchte ich genauso fortsetzen.

Hier sehen Sie die Einsparungen aus dem FME25-Transformationsprogramm in der Zeitspanne seit Einführung. Wie bereits erwähnt, hat unser FME25-Transformationsprogramm erfolgreich nachhaltige Einsparungen bis 2023 gebracht. In der Tat haben wir sogar unsere geplanten Einsparungen für 2023 übertroffen. Somit sind wir voll auf Kurs, um unser Einsparungsziel von 650 Millionen Euro bis 2025 zu erreichen.

Mit Blick auf das Jahr 2024 erwarten wir bis zum Jahresende 100 bis 150 Millionen Euro an inkrementell nachhaltigen Einsparungen durch FME25. Außerdem erwarten wir 100 bis 150 Millionen Euro an einmaligen Kosten für die Umsetzung im Jahr 2024. Damit verbleiben uns 150 bis 200 Millionen Euro an inkrementell nachhaltigen Einsparungen bis Ende 2025 bei Investitionen von 80 bis 100 Millionen Euro im selben Jahr.

Wenden wir uns nun der Zeit nach 2023 zu. Im Jahr 2024 werden wir die gleiche Strategie fortsetzen. Unser Fokus liegt auf kontinuierlicher Verbesserung, konsequenter Umsetzung, einer disziplinierten Kapitalallokation und anhaltender Portfoliooptimierung. Es geht uns darum, Stärke und Stabilität in den Dienst derer zu stellen, die am meisten davon profitieren: unsere Patienten und deren Familien. Und es geht uns darum, immer das Beste zu geben.

Auch in Bezug auf Innovationen werden wir weiter Marktführer bleiben. Wie Sie unserer Pressemitteilung Anfang des Monats entnehmen konnten, bereiten wir die Einführung einer wichtigen Innovation in den USA vor, die das Potenzial hat, einen neuen Behandlungsstandard in der Branche zu setzen.

Die hochvolumige Hämodiafiltration, kurz HDF, ist eine Technologie, die die Art und Weise, wie die Dialyse durchgeführt wird, in vielen unserer internationalen Märkte bereits verändert hat und die nach der Veröffentlichung der CONVINCe-Studie im vergangenen Jahr eine wichtige Chance für unsere Patienten und unser Geschäft in den USA darstellen kann.

Die CONVINCe-Studie ist eine multinationale Forschungsstudie, in der zwei Dialyseverfahren miteinander verglichen wurden. Es handelte sich um eine dreijährige Studie, die in 61 Dialysezentren in acht europäischen Ländern durchgeführt wurde und 1.360 Patienten umfasste. Die Ergebnisse zeigen, dass die Sterblichkeitsrate bei Patienten, die mit der hochvolumigen Hämodiafiltration behandelt wurden, um 23 Prozent niedriger lag als bei Patienten, die mit High-Flux-Hämodialyse behandelt wurden. Bei unseren Dialysepatienten in EMEA werden bereits mehr als die Hälfte der Behandlungen mit hochvolumiger Hämodiafiltration durchgeführt, und wir setzen diese Technik dort seit einem Jahrzehnt ein.

Unser Hämodialyse-System 5008X erhielt diesen Monat die FDA-Zulassung. Es ist das erste Gerät, das in den USA für die hochvolumige Hämodiafiltration zugelassen wurde.

Zusammen mit unserem FX CorAL-Dialysator, der bereits in den USA zugelassen ist, vereint die 5008X die neueste Gerätetechnik und die modernsten Membrantechnologien, die erforderlich sind, um eine hochvolumige Hämodiafiltration zu ermöglichen.

Daraus ergeben sich sehr interessante Chancen für die kommenden Jahre, da wir eine breit angelegte Markteinführung für das Jahr 2025 planen. In den USA gibt es derzeit schätzungsweise 160.000 stationäre Hämodialysegeräte bei allen Dienstleistern zusammen, die ersetzt werden könnten, um diesen neuen Therapiestandard für alle Patienten zu ermöglichen.

Für 2024 erwarten wir ein Umsatz- und Ergebniswachstum, das über dem des starken Jahres 2023 liegt. Wir erwarten, dass der Umsatz weiterhin im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich und das operative Ergebnis im Vergleich zum Vorjahr im mittleren bis hohen Zehnerbereich wachsen wird. Zudem bekräftigen wir unser Ziel einer Marge von 10 bis 14 Prozent bis 2025.

Wenn ich auf all das zurückblicke, was wir im vergangenen Jahr erreicht haben, so bin ich sehr optimistisch, was wir in diesem Jahr und darüber hinaus erreichen können. Auch wenn 2023 ein Jahr grundlegender Veränderungen war, so haben wir doch nie diejenigen aus den Augen verloren, die am meisten auf uns zählen: Unsere Patientinnen und Patienten.

Mit einer Mischung aus tiefer Demut und Stolz freue ich mich sehr, dass unsere Patienten unser Unternehmen, die Fresenius Medical Care AG, weiterhin als die Nummer 1 in der Nierenversorgung weltweit betrachten. Wir wollen unseren Patienten zur Seite stehen und sie

bestmöglich unterstützen – sowohl körperlich als auch seelisch. Deshalb bieten wir Hämodialyse-Behandlungen für zu Hause an und setzen weiterhin auf ein starkes klinisches Versorgungsangebot.

Menschen, die an einer chronischen Nierenerkrankung leiden, verlassen sich fundamental auf uns. Wir fühlen uns durch dieses Vertrauen geehrt und begegnen diesem Vertrauen mit einem hohen Anspruch an Kompetenz, mit der Würde und dem Mitgefühl, das es verdient.

Unser Ziel ist ... *Zukunft lebenswert zu gestalten, für Patienten. Weltweit. Jeden Tag.*

Ich danke Ihnen für Ihre Zeit und Ihr Interesse. Martin, unser CFO, und ich stehen Ihnen gerne für Fragen zur Verfügung.

###