

Rede zur virtuellen Hauptversammlung

Fresenius SE & Co. KGaA | 13. Mai 2022



Stephan Sturm

Vorsitzender des Vorstands
von Fresenius



„Unser Ziel ist und bleibt, Mehrwert zu schaffen und Nutzen zu stiften. Für alle Beteiligten! Mit dem, was wir seit 110 Jahren am besten können: Hochwertige Medizin zu bezahlbaren Preisen.“

Liebe Aktionärinnen! Liebe Aktionäre!

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung von Fresenius!

Letztes Jahr hatte ich meine Rede mit den Worten eröffnet: „Dies sind außergewöhnliche Zeiten. Das gilt für die Welt insgesamt. Das gilt aber auch für uns als Unternehmen.“ Was ich nicht erwartet habe: Dass diese Worte auch heute noch zutreffen. Sogar noch mehr als vor einem Jahr.

In Europa herrscht Krieg! Nur eine Tagesreise mit dem Auto von unserer Konzernzentrale entfernt. Ein von der russischen Führung begonnener Angriffskrieg, den ich aufs Schärfste verurteile. Als Gesundheitskonzern kämpft Fresenius für das Leben. Putins Armee kämpft dafür, ein ganzes Land zu zerstören. Mit einer Menschenverachtung und Brutalität, die mich fassungslos macht.

Heroischer Einsatz unserer Beschäftigten in der Ukraine

Stolz bin ich dagegen auf die wirklich heroischen Leistungen unserer Beschäftigten in der Ukraine. Bis zum Kriegsbeginn haben wir unter anderem drei Dialysezentren im Land betrieben. Chronisch Nierenkranke haben dort ihre lebensnotwendige Blutwäsche erhalten.

Wochenlang hielten unsere Beschäftigten den Betrieb am Laufen. Trotz der sich zuspitzenden Lage. Trotz der immer heftigeren Bombardements. Trotz der ständigen Sorge um das Wohl ihrer Familien. Und auch ihr eigenes. Weil sie wussten, dass Aufgeben wohl den Tod für unsere Patienten bedeutet hätte.

Unsere Klinik in Charkiw liegt inzwischen in Trümmern. Die Patienten von dort und aus Tschernihiw konnten wir

Ende März zusammen mit ihren Angehörigen in relative Sicherheit bringen. Eine wirklich schöne Nachricht in all diesem Leid. Inzwischen konnten wir das Zentrum in Tschernihiw sogar wieder eröffnen. Daneben arbeiten unsere Kolleginnen und Kollegen unermüdlich daran, dringend benötigte Medikamente, Blutkonserven und andere Medizinprodukte ins Land zu bringen. Trotz der zunehmend komplizierten Logistik.

Diese und viele ähnliche Geschichten zu hören, berührt mich zutiefst. Macht mich aber auch unfassbar wütend. Wütend auf Wladimir Putin. Und wütend auf ein System, das so eine barbarische Kriegstreiberei zulässt.

Kein Rückzug aus Russland

Trotzdem ist Fresenius weiterhin in Russland tätig. Und wir werden es, Stand jetzt, auch bleiben. Denn auch das gehört zu unserer Verantwortung als Gesundheitskonzern. Wir betreiben in Russland rund 100 Dialysezentren. Und wir versorgen Krankenhäuser und andere Einrichtungen mit wichtigen Arzneimitteln und klinischer Ernährung.

Wir können unsere Patientinnen und Patienten dort nicht einfach im Stich lassen. Auch nicht im Angesicht der Gräueltaten in Butscha und vielen anderen Orten. Wir müssen diese Menschen weiter medizinisch versorgen. Ein Fast-Food-Restaurant lässt sich einfach schließen. Ein Dialysezentrum nicht. Wäre Fresenius ein Konsumgüter-Hersteller: Wir hätten uns schon längst aus Russland zurückgezogen. Aber wir sind ein Gesundheitskonzern.

Viele unserer Produkte und Dienstleistungen sind lebenswichtig. Lebensrettend. Unsere Patientinnen und Patienten sind darauf angewiesen. Auch in Russland. Es gibt dort dafür keinen Ersatz. Zumindest nicht kurzfristig. Und auch wenn es russische Soldaten sind, die in der Ukraine kämpfen und töten: Wir können und dürfen Menschenleben nicht gegeneinander aufrechnen. Das würde uns selbst unserer Menschlichkeit berauben.

Wir sind dem Schutz von Leben und Gesundheit unserer Patientinnen und Patienten verpflichtet. All unserer Patientinnen und Patienten! Wir können ihnen nicht einfach die lebensnotwendige Behandlung versagen. Wir können sie nicht kaltblütig sterben lassen. Und unsere Ärztinnen und Ärzte, die einen Eid geschworen haben: Die können es erst recht nicht.

Ich darf Ihnen versichern: Es gibt keinerlei wirtschaftliche Gründe für uns, die Patienten in Russland weiter zu versorgen. Wir verdienen dort derzeit und auf absehbare Zeit kein Geld. Und natürlich kann das derzeitige Russland kein Markt sein, in dem wir weiter expandieren. Sämtliche Investitionen dort haben wir auf Eis gelegt. Und wir werden weiterhin ausschließlich das in Russland anbieten, was von unseren Patientinnen und Patienten dringend benötigt wird.

Im ersten Quartal hat der Krieg unseren Gewinn um 14 Millionen Euro gedrückt. In der Bilanz haben wir das als Sondereinfluss behandelt. Über die weiteren Auswirkungen möchte ich nicht spekulieren. Aber natürlich werden wir die Entwicklung sehr genau beobachten.

Ich hoffe inständig auf einen Sinneswandel der russischen Führung. Das Kämpfen und das sinnlose Sterben in der Ukraine müssen aufhören. Sofort. Wladimir Putin hat es in der Hand. Ich wünsche mir von ganzem Herzen ein Ende der Gewalt in der Region. Und dauerhaften Frieden.

In der Pandemie erneut viel geleistet

Nicht nur der Krieg in der Ukraine fordert uns. Auch die Corona-Pandemie ist weiterhin ein belastender Faktor. Für uns alle persönlich. Für Sie. Für mich. Für die Umstände dieser Hauptversammlung. Wieder nur virtuell. Zum dritten Mal in Folge. Und als Gesundheitskonzern betrifft uns Corona ganz besonders. Wie gesagt: Wir kämpfen für das Leben. Noch nie war dieser Kampf so fordernd wie während der Pandemie. Aber wir haben unseren Beitrag geleistet. Wir sind unserer Verantwortung gerecht geworden. Auch im vergangenen Jahr.

Wir haben Isolations-Kliniken eingerichtet, um auch bei Infizierten die Blutwäsche durchzuführen. Wir haben mehr als 42.000 Corona-Patienten in unseren Krankenhäusern behandelt. Wir haben insgesamt weit über eine Million Menschen gegen das Virus geimpft. Wir haben erneut alles getan, um bei wichtigen Arzneimitteln und Medizinprodukten lieferfähig zu bleiben. Und für die Nachsorge von Infizierten haben wir bei Fresenius Vamed eine spezielle Post-Covid-Rehabilitation entwickelt.

Weiter erhebliche Einschränkungen durch Corona

Das klingt nach zusätzlichem Geschäft, Umsatz und Gewinn... Es klingt aber eben nur danach. In Reali-

tät bleibt die Pandemie eine starke Belastung für unser Geschäft. Ein wichtiger – und sehr trauriger – Aspekt ist die Übersterblichkeit unter unseren Dialysepatienten. Nierenkranke sind durch das Virus besonders gefährdet. Im vergangenen Jahr sind deutlich mehr Dialysepatienten gestorben als sonst. Das ist zuvorderst eine menschliche Tragödie. Aber es trifft uns auch wirtschaftlich: Behandlungen fallen aus. Das wiederum bedeutet geringere Umsätze. Bei weiterhin höheren Kosten. Ebenfalls von Corona betroffen: Unsere Krankenhäuser. Dort gab es auch im letzten Jahr deutlich weniger Behandlungen als vor der Pandemie. Das gilt für Fresenius Helios. Das gilt auch für die Reha-Einrichtungen von Fresenius Vamed. Gleichzeitig hatten wir höhere Ausgaben für zusätzliche Hygiene-Maßnahmen. Und weiterhin gilt: Weniger Behandlungen und Operationen – das bedeutet auch weniger Nachfrage nach vielen Produkten von Fresenius Kabi. Und auch das Projektgeschäft von Fresenius Vamed war erneut beeinträchtigt. Von Reisebeschränkungen. Und der Verunsicherung und Zurückhaltung vieler Auftraggeber.

Meilensteine 2021

Aber wir haben 2021 auch viel erreicht. Und wir haben entscheidende Weichen gestellt. Eine davon: Das Transformationsprogramm FME25 von Fresenius Medical Care. Damit vereinfacht das Unternehmen seine Struktur deutlich. Sie umfasst künftig nur noch zwei globale Segmente: Im Segment Care Enablement konsolidiert Fresenius Medical Care sein bisher dezentralisiertes Produktgeschäft unter einem globalen Medizintechnik-Dach. Das globale Dienstleistungsgeschäft wird im Segment Care Delivery zusammengefasst. Das Unternehmen wird dadurch agiler. Es wird vorhandenes Know-how besser nutzen. Es wird Innovationen beschleunigen. Und es wird sein Kapital noch effizienter einsetzen.

Auch bei Fresenius Kabi haben wir eine neue Strategie definiert: Vision 2026. Sie ist der Leitfaden für die Transformation des Unternehmens für das nächste Jahrzehnt. Wir werden uns dort auf drei Wachstumspfade konzentrieren:

- Die Verbreiterung unseres biopharmazeutischen Angebots.
- Die weitere Einführung klinischer Ernährungsprodukte.
- Und die Expansion im Bereich Medizintechnik.

Die Basis bildet unser volumengetriebenes Geschäft mit Infusionen und Flüssigmedikamenten. Hier wollen wir unsere Widerstandsfähigkeit verstärken. Wir haben das auf eine griffige Formel gebracht: 3 + 1.

Ein weiterer Meilenstein, trotz Pandemie: Der Auftragsbestand von Fresenius Vamed hat einen neuen Rekordwert erreicht.

Und bei Fresenius Helios konnten wir weitere attraktive Übernahmen tätigen. Zum einen in Deutschland: Dort haben wir die DRK Kliniken Nordhessen erworben. Sie befinden sich an zwei Standorten in Kassel. Nicht weit von dort, in Warburg in NRW, gibt es bereits eine Helios Klinik. Aus diesen drei Standorten formen wir jetzt ein regionales medizinisches Netzwerk. Und das werden wir über die nächsten Jahre ausbauen. Ganz im Sinne unserer Cluster-Strategie. Außerdem haben wir in Kolumbien ein Krebszentrum und eine Augenklinik übernommen. Und auch wenn es erst im Januar war, also nicht mehr 2021: Wir haben auch die Mehrheit an einer weiteren Kinderwunschklinik in den USA erworben. Damit stärken wir unser noch recht neues Geschäft in der Eugin-Gruppe.

Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weiter gestiegen

Bei allen Erfolgen möchte ich nochmal betonen: 2021 war alles andere als ein leichtes Jahr. Für unser Unternehmen, aber erst recht für unsere Beschäftigten: Schutzausrüstung. Corona-Tests. Quarantäne. Einspringen für Kollegen. Sonderschichten. Homeoffice. Gleichzeitig Homeschooling. Gefühlt endlose Videokonferenzen. Sorgen. Da kam ganz schön was zusammen. Aber unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter waren da. Sie haben durchgehalten. Und sie tun es immer noch. Für unsere Patientinnen und Patienten. Für unsere Kunden. Und für Fresenius. Ohne sie wäre es nicht gegangen. Und dafür kann ich nur eins sagen: DANKE.

Die Zahl unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ist auch 2021 weiter gestiegen. Und ja: Wir haben Maßnahmen gestartet, um unsere Kosten zu senken. Um unsere Effizienz zu steigern. Das spricht eigentlich nicht für Beschäftigungswachstum. Bei Fresenius Medical Care planen wir sogar ganz konkret den Wegfall von rund 5.000 Stellen. Das war und ist eine sehr schmerzhaft Entscheidung. Gleichwohl eine nötige. Denn es geht darum, beschleunigtes Wachstum an anderer Stelle zu ermöglichen. Um so noch mehr für unsere Patientinnen und Patienten leisten zu können. Und für noch mehr Patientinnen und Patienten.

Dr. Carla Kriwet wird Nachfolgerin von Rice Powell

An dieser Stelle möchte ich auch zwei bevorstehende Wechsel im Vorstand ansprechen. Die erste betrifft

meinen geschätzten Kollegen Rice Powell, CEO von Fresenius Medical Care. In diesem Jahr wird er 67 Jahre alt. Unsere Altersgrenze für Vorstände liegt bei 65 Jahren. Rice wird deshalb seinen laufenden Vertrag noch erfüllen. Bis zum Ende des Jahres. Dann wird er nach 25 erfolgreichen Jahren bei Fresenius Medical Care in den verdienten Ruhestand gehen. Ich freue mich, dass wir frühzeitig eine ausgezeichnete Nachfolgerin gefunden haben: Dr. Carla Kriwet. Bis Ende April war sie Vorsitzende der Geschäftsführung von Bosch Siemens Hausgeräte. Ich bin überzeugt, dass sie gemeinsam mit dem ganzen Führungsteam Fresenius Medical Care in eine erfolgreiche Zukunft führen wird.

Sara Hennicken wird Nachfolgerin von Rachel Empey

Leider wird uns eine weitere, ebenfalls sehr geschätzte Kollegin verlassen. Sie sitzt hier neben mir: Rachel Empey, unsere Finanzvorständin. Sie hat sich aus persönlichen Gründen entschieden, Fresenius nach intensiven und herausfordernden Jahren im Sommer zu verlassen. Ich bedauere das. Gleichwohl respektiere ich es natürlich. Auch hier haben wir eine hervorragende Nachfolgerin gefunden. Und zwar aus den eigenen Reihen: Sara Hennicken. Sie leitet derzeit unseren Finanzbereich und hat in den letzten Jahren eng mit Rachel zusammengearbeitet.

Auch wenn beide noch einige Monate ihr Bestes geben werden: Ich bin schon jetzt sehr dankbar für das, was Rice und Rachel für Fresenius geleistet haben. Und ich wünsche beiden alles Gute. Gleichzeitig freue ich mich auf die Zusammenarbeit mit den beiden neuen Kolleginnen im Vorstand. Wir sind und bleiben ein starkes Team.

Erfolgreiches Geschäftsjahr trotz großer Herausforderungen

Liebe Aktionärinnen! Liebe Aktionäre!

Kommen wir nun zu den Geschäftszahlen für 2021. Unter den gegebenen Umständen war es ein ordentliches Jahr für uns. Den Umsatz konnten wir währungsbereinigt um fünf Prozent steigern. Beim EBIT gab es leider einen Rückgang: Währungsbereinigt minus sechs Prozent. Das lag hauptsächlich an den schon beschriebenen Covid-Belastungen bei Fresenius Medical Care. Dafür konnten wir beim Gewinn wieder zulegen: Wie beim Umsatz um fünf Prozent währungsbereinigt. Gerade im vierten Quartal haben wir einen ordentlichen Endspurt hingelegt. Deshalb kann ich auch mit Freude festhalten: Wir haben alle unsere Ziele für 2021

erreicht. Obwohl wir den Ausblick im Verlauf des Jahres zweimal angehoben haben. Sie sehen: Wir arbeiten weiter daran, das Vertrauen der Kapitalmärkte in uns als ein verlässliches, wachstumsstarkes Unternehmen wieder zu stärken.

29. Dividendenerhöhung in Folge vorgeschlagen

Das führt mich direkt zu unserem Dividendenvorschlag für 2021. Denn wir wollen Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, in diesem Jahr erneut an unserem Erfolg beteiligen. Deshalb schlagen wir eine Erhöhung der Dividende auf 92 Cent pro Aktie vor. Das ist eine Erhöhung um fünf Prozent. Und es wäre unsere 29. Dividendenerhöhung in Folge. Eine Neuerung: erstmals schlagen wir eine Aktiendividende vor. Das heißt: Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, sollen die Wahl haben. Sie können ihre Dividende wie bisher in bar erhalten. Oder Sie erhalten sie in Form neuer Aktien. Eine sehr einfache Möglichkeit, Ihre Dividende direkt in unser Unternehmen zu reinvestieren. Die Else Kröner-Fresenius-Stiftung hat uns bereits mitgeteilt, dass sie sich komplett für die Aktiendividende entscheiden möchte. Ein starkes Signal der Unterstützung. Über das ich mich sehr freue.

Klimaziele beschlossen

Eine weitere Premiere: Wir haben uns ein Klimaziel für den Fresenius-Konzern gesetzt. Wir wollen unsere direkten und indirekten Emissionen von Treibhausgas bis zum Jahr 2030 um die Hälfte reduzieren. Ausgehend von rund 1,5 Millionen Tonnen im Jahr 2020. Und spätestens im Jahr 2040 wollen wir klimaneutral sein. Wir orientieren uns dabei an den wissenschaftlichen Vorgaben des Pariser Klimaabkommens. Also daran, die Erderwärmung auf 1,5 Grad Celsius zu begrenzen.

Wie wollen wir dieses ehrgeizige Ziel erreichen? Der Schlüssel für die ersten Jahre ist die Umstellung unseres Stromverbrauchs auf erneuerbare Energie. Daneben werden wir natürlich weiter daran arbeiten, unsere Kliniken und Produktionsstätten noch effizienter zu machen. Jede Investition werden wir auch aus einem „grünen“ Blickwinkel betrachten. Und wo das wirtschaftlich und ökologisch machbar ist: auch immer mehr Kapazitäten zur Erzeugung erneuerbarer Energie an unseren eigenen Standorten installieren.

Ausblick 2022: Wachstum trotz anhaltender Belastungen

Blieben wir beim Blick in die Zukunft: Diesmal unser finanzieller Ausblick für 2022 und unsere Mittelfristziele.

Wie eingangs erwähnt: Covid ist weiterhin ein belastender Faktor für uns. Wie stark, das hängt unter anderem von den weiteren Fortschritten bei den Impfungen in unseren relevanten Märkten ab. Und natürlich auch, ob es weitere gefährliche Virusvarianten geben wird. Hinzu kommen weitere externe Belastungen: In erster Linie der Ukraine-Krieg, Engpässe in den Lieferketten. Teils erhebliche Kostensteigerungen. Die sich nicht oder noch nicht in den Erstattungssätzen wiederfinden. Wir haben versucht, all das bestmöglich in unserer Prognose für 2022 zu berücksichtigen. Aber natürlich bleiben da Unsicherheiten. Trotzdem werden wir auch in diesem Jahr weiterwachsen. Stand jetzt erwarten wir, dass wir den Umsatz währungsbereinigt im mittleren einstelligen Prozentbereich steigern werden. Beim Konzernergebnis rechnen wir mit einem währungsbereinigten Plus im niedrigen einstelligen Prozentbereich.

Der Geschäftsverlauf im ersten Quartal gibt uns Zuversicht. Wir sind gut ins neue Jahr gestartet. Fresenius Medical Care und Fresenius Vamed im Rahmen der Erwartungen. Fresenius Helios und Fresenius Kabi sogar etwas besser. Ich gehe deshalb davon aus, dass wir unsere Ziele erreichen.

Mittelfrist-Ziele bis 2023 bestätigt und präzisiert

Wir bestätigen auch unsere Mittelfristziele für den Zeitraum 2020 bis 2023. Dabei möchte ich betonen: Diese Ziele hatten wir uns 2019 gesetzt. Also vor Beginn der Pandemie. Sie lauten: Organisches Umsatzwachstum pro Jahr im Schnitt zwischen vier und sieben Prozent. Beim Konzernergebnis zwischen fünf und neun Prozent. Daran halten wir fest. Gleichzeitig präzisieren wir unsere Erwartungen: Beim Umsatz rechnen wir damit, am unteren Ende bis im mittleren Bereich der Spanne zu landen. Beim Gewinn werden wir voraussichtlich nur das untere Ende erreichen. Selbst dafür müssen wir das Ergebniswachstum im Jahr 2023 deutlich beschleunigen. Wir sind zuversichtlich, dass wir das schaffen. Unsere Wachstumsstrategie, die wir letztes Jahr definiert haben, wird uns dabei helfen.

Unsere Wachstumsstrategie

Sie erinnern sich: Vor einem Jahr haben wir den Weg zu einem noch schlagkräftigeren Gesundheitskonzern eingeschlagen. Was haben wir auf der ersten Etappe unserer Reise erreicht? Wir haben Fresenius optimiert. Die

Weichen gestellt für beschleunigtes profitables Wachstum in den nächsten Jahren. Unter anderem haben wir mit der Umsetzung unseres angekündigten Kostensenkungs- und Effizienzprogramms begonnen. Da kommen wir gut voran. Sogar schneller als ursprünglich erwartet. Das heißt, wir sparen früher noch mehr Geld. Deshalb konnten wir unser nachhaltiges Einsparungsziel deutlich erhöhen. Und zwar auf mehr als 150 Millionen Euro – nach Steuern und Minderheitenanteilen – im Jahr 2023. Und danach streben wir noch höhere anhaltende Kosteneinsparungen an.

Wir haben außerdem unsere Konzernstruktur auf den Prüfstand gestellt. Ergebnisoffen und ohne Tabus. Wir haben sehr sorgfältig analysiert: Wo sehen wir die besten Wachstumschancen? Wie wollen wir sie nutzen? Und wie finanzieren?

Zunächst einmal: Unsere breite Konzernstruktur hat sich bewährt. Auch und gerade in schwierigen Zeiten wie den jetzigen. Sie hat das Wachstum der vergangenen Jahrzehnte erst möglich gemacht. Sie bietet uns bis heute viele Vorteile: Stabilität. Durch Diversifikation. Auch durch Größe. Skaleneffekte. Synergien zwischen unseren Unternehmensbereichen. Steuerliche Vorteile. Und ganz wichtig: Bessere Finanzierungsmöglichkeiten, insbesondere mit Fremdkapital. Und ein geringerer Zinsaufwand ist nicht zuletzt auch für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ein großer Vorteil!

Hervorragende Wachstumsaussichten in allen Unternehmensbereichen

Ein weiteres wesentliches Ergebnis unserer Analyse: Wir sehen in allen vier Unternehmensbereichen unverändert hervorragende Wachstumschancen. Alle haben starke Marktpositionen. Entweder gehören wir zu den führenden Anbietern im jeweiligen Feld. Oder wir sind – beispielsweise in der Dialyse – sogar deutlich die Nummer Eins. Und wir haben in allen vier Unternehmensbereichen sehr vielversprechende strategische Wachstumsfelder identifiziert.

Strategische Leitplanken für beschleunigtes Wachstum gesetzt

Dieses Potenzial wollen wir nutzen. Wir wollen dieses Wachstum fördern. Wir wollen es aktiv vorantreiben. Organisches Wachstum war, ist und bleibt für uns zwar die Basis. Aber auch in Zukunft wollen wir darüber

hinaus strategische Wachstumsschritte gehen. Sprich: erhebliche Investitionen tätigen. Etwa bei der digitalen Transformation. Oder große Übernahmen durchführen. So wie wir es auch in der Vergangenheit immer wieder erfolgreich getan haben.

Gleichzeitig wollen wir unser Kredit-Rating im Investment-Grade-Bereich bewahren. Das senkt unseren Zinsaufwand. Und gewährt uns Zugang zum Kapitalmarkt auch in schwierigen Zeiten, wie wir sie gerade erleben.

Eine Kapitalerhöhung wäre erst wieder bei einem deutlich höheren Aktienkurs eine Option. Deshalb gilt es, neue Kapitalquellen zu erschließen. Und das verfügbare Kapital klug zu verteilen. Wir haben hierzu unsere derzeitige Aufstellung – also unsere vier Unternehmensbereiche – sehr genau analysiert. Und auf dieser Basis eine Strategie für eine optimale Kapitalverteilung innerhalb der Gruppe entwickelt. So wollen wir ein dynamischeres Wachstum und die Vorteile einer diversifizierten Struktur bestmöglich miteinander verbinden. Diese Strategie möchte ich Ihnen nun vorstellen:

Oberste Priorität bei der Kapitalverteilung im Fresenius-Konzern hat Fresenius Kabi. Warum? Erstens: Im Vergleich aller vier Unternehmensbereiche sehen wir bei Fresenius Kabi insgesamt die besten Wachstumsaussichten. Und das beste Renditeprofil. Unser Programm Vision 2026 wird hier einen maßgeblichen Beitrag leisten. Zweitens sind wir, anders als etwa bei Fresenius Medical Care und Fresenius Vamed, alleiniger Eigentümer. Drittens haben wir in den vergangenen drei Jahrzehnten vor allem das Dienstleistungsgeschäft stark ausgebaut. Nun möchten wir insbesondere das Produktgeschäft wieder verstärken. Und viertens ist das Pharmageschäft von Fresenius Kabi die Keimzelle unseres Unternehmens: Arzneimittel. Infusionen. Da kommen wir her.

Fresenius Medical Care als börsennotiertes Unternehmen finanziert sein Wachstum bereits weitgehend eigenständig. Durch das Transformationsprogramm FME25 wird Fresenius Medical Care sein langfristiges profitables Wachstum stärken. Und damit zusätzlichen Wert schaffen. Auch für unseren Anteil am Unternehmen. Fresenius Helios und Fresenius Vamed werden kleinere Akquisitionen weiterhin aus Mitteln des Fresenius-Konzerns finanzieren können. Für größere Wachstumsschritte sind wir dort nun offen, geeignete andere Eigenkapitalgeber an Bord zu holen. Das aber eben nicht auf Ebene der Fresenius SE & Co. KGaA. Sondern auf Ebene dieser Unternehmensbereiche.

Erste Schritte zur Umsetzung der Vision 2026

Wir befinden uns bereits mitten in der Umsetzung dieser Wachstumsstrategie. Ende März hat Fresenius Kabi zwei wichtige Übernahmen auf den Weg gebracht. Die eine ist eine Mehrheitsbeteiligung an mAbxience. Das ist ein international führendes biopharmazeutisches Unternehmen mit Sitz in Madrid. mAbxience verfügt bereits über zwei im Markt eingeführte Biosimilars. Hinzu kommt eine vielversprechende Pipeline. Das Unternehmen betreibt außerdem drei hochmoderne Werke für biologische Wirkstoffe. Das ist eine hervorragende Ergänzung unseres eigenen Produktionsnetzwerks.

Außerdem hat Fresenius Kabi das US-Unternehmen Ivenix übernommen. Ivenix hat eine überaus innovative Infusionspumpe entwickelt. Sie ist einfacher zu bedienen. Und damit sicherer als herkömmliche Pumpen. Zudem arbeitet sie nahtlos mit anderen Systemen zusammen. Mit diesen beiden Akquisitionen stärken wir die Position von Fresenius Kabi in zwei wichtigen Wachstumsmärkten.

Strategische Expansion in der ganzheitlichen Nierentherapie

Und auch Fresenius Medical Care ist im März einen weiteren wichtigen Wachstumsschritt gegangen. Das Unternehmen beteiligt sich an der Fusion dreier Partner zum führenden Anbieter ganzheitlicher Nierentherapie in den USA. Fresenius Medical Care bringt seinen eigenen Geschäftsbereich für wertbasierte Versorgung in Nordamerika ein. Hinzu kommen das führende Nephrologen-Netzwerk in den USA. Und der Betreiber einer führenden Plattform für Patientendaten. Das neue Unternehmen wird InterWell Health heißen. Es wird von Fresenius Medical Care als Mehrheitseigentümer voll konsolidiert und mit 2,4 Milliarden US-Dollar bewertet.

InterWell Health hat beste Voraussetzungen, die Nierentherapie in den USA spürbar zu verbessern. Die Ziele sind ehrgeizig. Dazu gehören:

- Die Aufenthalte im Krankenhaus reduzieren.
- Das Fortschreiten der Krankheit verlangsamen.
- Die Zahl der Transplantationen erhöhen.
- Den Übergang zur Heimdialyse beschleunigen.
- Die klinischen Ergebnisse verbessern. Und damit die Lebensqualität der Patientinnen und Patienten.
- Und nicht zuletzt die Gesamtkosten für das Gesundheitssystem senken.

Außerdem wird InterWell Health chronische Nierenerkrankungen weit vor der Dialysepflicht behandeln. Das potenzielle Marktvolumen für Fresenius Medical Care in den USA können wir so mehr als verdreifachen: Von rund 50 Milliarden auf rund 170 Milliarden US-Dollar.

Sie sehen: Wir kündigen nicht nur an. Wir setzen auch um. Unsere Weichenstellungen werden ein beschleunigtes Wachstum jedes einzelnen Unternehmensbereichs ermöglichen. Und damit auch ein beschleunigtes Wachstum der gesamten Gruppe. Wir wollen Fresenius mit Tempo voranbringen. Und wir wollen es dafür mit Augenmaß umbauen. Fresenius bleibt ein diversifizierter Gesundheitskonzern. Mit geschärftem Profil. Aktiv in verschiedenen attraktiven Bereichen der Medizin und der Gesundheitsversorgung.

Unser Anspruch: Immer bessere Medizin für immer mehr Menschen

Nicht nur die Welt befindet sich also in bewegten Zeiten. Auch wir als Unternehmen. Wir haben einige Herausforderungen zu bewältigen. Keine Frage! Aber wir haben einen klaren Kurs. Wir haben strategische Leitplanken gesetzt, um weiter – und noch schneller – profitabel zu wachsen. Unser Ziel ist und bleibt, Mehrwert zu schaffen und Nutzen zu stiften. Für alle Beteiligten! Mit dem, was wir seit 110 Jahren am besten können: Hochwertige Medizin zu bezahlbaren Preisen. Und das bedarfsgerecht für immer mehr Menschen in der Welt, die medizinische Versorgung brauchen. Kurz gesagt: Immer bessere Medizin für immer mehr Menschen. Auf diesem Weg werden wir mutig und konsequent voranschreiten. Begleiten Sie uns! Vielen Dank!

