

**Stefan Schmidt**  
Konzern-Kommunikation

Fresenius SE & Co. KGaA  
Else-Kröner-Straße 1  
61352 Bad Homburg  
Deutschland  
T + 49 6172-60896378  
[stefan.schmidt@fresenius.com](mailto:stefan.schmidt@fresenius.com)  
[www.fresenius.de](http://www.fresenius.de)

26. Februar 2025

## **Fresenius Jahrespressekonferenz Geschäftsjahr 2024**

### **Rede des Vorstandsvorsitzenden Michael Sen**

#### **Es gilt das gesprochene Wort.**

Sehr geehrte Damen und Herren, guten Morgen und herzlich willkommen bei Fresenius! Ich begrüße Sie zu unserer Jahrespressekonferenz hier in Bad Homburg. Und ich begrüße alle, die sich eingewählt haben. Vor Ort ist heute unser gesamter Vorstand. Wir stehen Ihnen im Anschluss für Ihre Fragen zur Verfügung.

Die Welt verändert sich in atemberaubendem Tempo. Eine alte Weltordnung verabschiedet sich, eine neue beginnt sich zu formieren. Wir erleben eine amerikanische Vorgehensweise, die konsequent und transaktional eine „America first“-Politik fährt – und zugleich eine Wachstumsstory treibt. China ist der große Widersacher, auf den sich die USA schon heute konzentrieren und auch in Zukunft noch stärker konzentrieren werden. Die EU: Das sind 450 Millionen Einwohner. Das ist einer der weltweit 3 großen Wirtschaftsräume. Und das ist eine Gemeinschaft, die Führung und Gestaltungswillen braucht. Es gibt historische Momente, in denen es darauf ankommt, das Richtige zu tun. Wir erleben gerade einen solchen Moment. Das gilt besonders auch für Deutschland.

## **Wirtschaft muss ins Zentrum der Politik der neuen Regierung rücken**

Zuerst möchte ich dem Wahlsieger Friedrich Merz ganz herzlich gratulieren. Ich hoffe, dass er die Regierungsbildung zügig abschließen wird und die Regierung in einen Arbeits- und Aktionsmodus kommt. Sie muss die Wirtschaft ins Zentrum ihrer Politik stellen. Wir brauchen einen „Aktionsplan für Deutschland“, der für Wachstum und Wettbewerbsfähigkeit sorgt. Denn davon hängen unser Wohlstand und unsere Zukunftsfähigkeit ab. Bei einem Unternehmen würde ich sagen: Wir sollten alle Maßnahmen auf 3 Aspekte ausrichten:

- Fokus – was ist wichtig?
- Vereinfachung – wie nehmen wir Komplexität raus?
- Und Leistung – wie können wir für Wachstum sorgen? Ich bin überzeugt, dass wir auch den Leistungsgedanken wieder stärker in den Mittelpunkt rücken müssen. Wir treffen jetzt Entscheidungen, die Folgen für Jahrzehnte haben: auch für die künftige Rolle Deutschlands in der Weltwirtschaft.

Die Gesundheitswirtschaft muss dabei eine Schlüsselrolle in Deutschland spielen: als Leitindustrie.

- Mit einer Bruttowertschöpfung von 435 Milliarden Euro generiert sie 11,5 Prozent des Bruttoinlandprodukts in Deutschland.
- Sie bietet mehr als acht Millionen Menschen Arbeit.
- In den vergangenen zehn Jahren wuchs sie mit durchschnittlich 3,9 Prozent pro Jahr.

Sie ist also ein „Powerhouse“ der deutschen Wirtschaft.

## **Gesundheitswirtschaft als Leitindustrie für Deutschland**

In den USA ist es selbstverständlich, genauso in China, in Frankreich oder in Singapur: Alle begreifen die Gesundheitswirtschaft als **Leitindustrie**. Es ist höchste Zeit, dass das auch bei uns so wird. Entlang von 5 Prioritäten sollten wir einen Industrie-Rahmen für die Gesundheitswirtschaft in Deutschland entwickeln.

### **Erstens, wir müssen eine Versorgung auf Spitzenniveau sicherstellen.**

Wir sollten dafür die viel zu starren Sektorgrenzen zwischen ambulanter und stationärer Versorgung auflösen. Dieses Silodenken sorgt bislang vor allem für eines: nämlich Ineffizienz. Denn Abstimmungen werden verkompliziert, Informationen gehen unterwegs verloren. Dabei ist der Patient immer derselbe. Hier müssen wir besser werden. Das gilt auch für die Vergütungssysteme. Wir

sollten Vergütung an Qualität und Ergebnis ausrichten, nicht an der Anzahl der Prozeduren.

**Zweitens, wir müssen ein digitales Ökosystem der Gesundheitsversorgung aufbauen.**

Digitalisierung muss ganzheitlich sein. Von der ersten Diagnose über die Behandlung bis hin zur Nachsorge zu Hause sollte alles ineinandergreifen. Andere Länder sind viel weiter. Ein hervorragendes Beispiel ist unsere Krankenhauskette Quirónsalud in Spanien. Mit Casiopea setzen wir dafür eine selbstentwickelte Patienten- und Krankenhausplattform sehr erfolgreich ein. Maßgeblich für ein effizientes digitales Gesundheitswesen sind die Verfügbarkeit und die Nutzbarkeit von Daten. Dafür brauchen wir unter anderem eine Regulatorik, die unterstützt und nicht behindert. Sonst werden aus großen Datenmengen niemals smarte Daten.

**Drittens, medizinische Produkte „in Europa für Europa“ entwickeln und herstellen.**

Wir alle kennen Meldungen von Lieferengpässen oder Medikamentenknappheiten. Um das dauerhaft zu verhindern, sollten wir die Produktion von pharmazeutischen Wirkstoffen, lebenswichtigen Medikamenten und systemrelevanten Produkten (z.B. Impfstoffe, Kochsalzlösungen) wieder hierherholen. Das hat auch etwas mit nationaler und europäischer Sicherheit und Souveränität zu tun.

**Mein vierter Punkt: strategische Standortpolitik.**

Ohne Priorisierung der Gesundheitswirtschaft als Leitindustrie verlieren wir im internationalen Wettbewerb an Boden. Wir können das verhindern: durch Technologieoffenheit; wettbewerbsfördernde Rahmenbedingungen; und eine bessere Zusammenarbeit zwischen Politik und Wissenschaft, um Innovationen dann auch erfolgreich zu skalieren.

**Fünftens, Bürokratie darf exzellente Versorgung nicht ausbremsen.**

Das heißt: Bürokratische Hürden insbesondere bei der Zulassung von Produkten und klinischen Studien müssen abgebaut werden. Auch komplexe föderale Datenschutzregelungen in Deutschland sind bei der Einführung neuer medizinischer KI-Anwendungen nicht wirklich hilfreich. Und auch bei der Anerkennung von ausländischen Qualifikationen müssen wir besser und schneller werden.

## **Deutschland kann wieder zur Apotheke der Welt werden**

Ich spreche seit längerem davon, dass wir wieder zur „Apotheke der Welt“ werden müssen und das auch schaffen können. Dieser Begriff formuliert ein Ziel. Es ist ermutigend, dass Friedrich Merz in seinen Reden genau diesen Begriff verwendet. „Apotheke der Welt“ bedeutet: eine Leitindustrie, die Innovationen hervorbringt und sie skaliert, die digital ist, Arbeitsplätze schafft und Versorgungssicherheit garantiert.

Sie merken, dieses Thema liegt mir am Herzen. Und das gilt genauso für das nun folgende: Ich komme zu Fresenius und unserem Geschäftsjahr 2024. Ab und zu werde ich gebeten, Fresenius in einem Satz vorzustellen. Dann sage ich: „Wir retten und verbessern das Leben von Millionen von Menschen.“

Fresenius ist in der Gesundheitswirtschaft einzigartig. Als einziges Unternehmen stellen wir medizinische Geräte und Medikamente her: bei Fresenius Kabi. Und wir sind Gesundheitsversorger für viele Millionen Patienten: mit Helios und Quirónsalud. Dieser Relevanz unserer Geschäfte haben wir in den letzten zwei Jahren mit #FutureFresenius wieder Richtung gegeben. Ich möchte ausdrücklich dem Aufsichtsrat danken, der unseren Kurs unterstützt. Wir haben 2023 die zweite #FutureFresenius-Phase „Revitalize“ mit dem Ziel begonnen, Fresenius grundlegend besser zu machen.

## **Große Fortschritte bei Unternehmensstruktur und Performance durch #Future Fresenius**

Das ist uns gelungen. Die Unternehmensstruktur ist heute einfacher und effizienter:

- Durch die Dekonsolidierung von Fresenius Medical Care haben wir für beide Unternehmen wichtige Freiräume geschaffen. Das funktioniert: Seit Dezember haben wir wieder zwei Unternehmen aus der „Fresenius-Familie“ im DAX 40. Bei FMC sind wir Investor und setzen auf Wertsteigerung.
- Wir haben unsere strategischen Portfolio-Maßnahmen erfolgreich abgeschlossen und konzentrieren uns auf unser Kerngeschäft.
- Wir haben ein Management-Team zusammengestellt, das als „Team Fresenius“ denkt und handelt.
- Wir haben für Transparenz und Verantwortlichkeit gesorgt – gegenüber dem Kapitalmarkt, aber auch nach innen. Das stärkt auch unsere Performance-Kultur.

Das neue Fresenius ist durch #FutureFresenius leistungsfähiger geworden.

- Wir haben das Wachstumstempo kräftig erhöht.
- Wir haben den Gewinn je Aktie signifikant gesteigert.
- Wir haben die EBIT-Marge deutlich verbessert.
- Wir haben dauerhaft Kosten rausgenommen.
- Wir haben den Verschuldungsgrad, also das Verhältnis Nettoverschuldung zu EBITDA, deutlich herabgesenkt. Wenn man sich das Zins- und Inflationsumfeld vor Augen führt, ist dieser Erfolg nicht hoch genug einzuschätzen. Die Entschuldung trotz dieser erschwerten Bedingungen hat uns Handlungsfähigkeit und strategische Flexibilität zurückgegeben.
- Und wir haben unseren Cashflow signifikant gesteigert. Hier hat die Finance-Organisation von Sara Hennicken sehr viel erreicht. Es heißt ja manchmal salopp: „Cash is king.“ Bei uns sagen wir stattdessen: „Cash is queen.“

## **Sehr starkes Geschäftsjahr 2024**

Wir haben uns also rechtzeitig wetterfest gemacht. Das zeigen auch die Zahlen für das Gesamtjahr: Fresenius hat im vierten Quartal die exzellente Entwicklung der Vorquartale fortgeschrieben. Fresenius Kabi und Fresenius Helios haben beide zum sehr starken Geschäftsjahr beigetragen. Für die Ertragskraft werden die drei Wachstumsvektoren von Fresenius Kabi immer wichtiger. Unterm Strich haben wir 2024 unsere finanzielle Basis deutlich gestärkt.

In Zahlen heißt das:

- Der Konzernumsatz betrug 21,5 Milliarden Euro, bei einem starken organischen Umsatzwachstum von 8 Prozent.
- Das währungsbereinigte EBIT stieg um 10 Prozent auf 2,5 Milliarden Euro.
- Das Konzernergebnis stieg um 13 Prozent auf rund 1,5 Milliarden Euro.
- Der operative Cashflow von 2,4 Milliarden Euro war exzellent, dank klarem Fokus auf Cash Management.
- Bei der Entschuldung sind wir mit 3,0x ans untere Ende des Verschuldungskorridors gekommen. Wie in Q3 angekündigt, senken wir diesen Korridor. Wir peilen nun 2,5-3,0x an.

Im vergangenen Jahr haben wir unterjährig unseren Ausblick zwei Mal angehoben und ihn dennoch erreicht. Das zeigt: Wir halten unsere Versprechen. Und: Manchmal sind wir sogar besser, als wir uns vorgenommen haben. Also: grüne Haken gesetzt – und versprochen und geliefert.

## **Aktienmarkt honoriert Entwicklung – Dividendenvorschlag von 1,00 Euro**

Das honoriert auch der Kapitalmarkt. Von Anfang Oktober 2022 bis Mitte Februar 2025 hat sich der Aktienkurs von Fresenius mit einem Plus von 73 Prozent gut entwickelt. Damit zeigen wir auch unseren Mitarbeitern, von denen viele Aktionäre sind: Es geht voran. Die Fresenius-Aktie hat sich auch deutlich besser entwickelt als der STOXX Europe 600 Health Care, ein wichtiger Benchmark-Index (plus 23 Prozent).

Für 2024 kehren wir nun wieder zurück zur Dividendenzahlung. Wir wollen für das abgelaufene Geschäftsjahr eine Dividende von 1,00 Euro je Aktie vorschlagen. Das ist ein signifikanter Anstieg im Vergleich zum Basisjahr 2022. Im vergangenen Jahr hatten wir die Dividende ausgesetzt. Denn der Gesetzgeber hatte eine Dividendenzahlung bei Inanspruchnahme der Energieausgleichs-Zahlungen ausgeschlossen. Genauso wie die Zahlung der Vorstandsboni. Mein Dank gilt der Else Kröner-Fresenius-Stiftung, die sich aus Dividendenzahlungen finanziert, um Gutes zu tun, und trotzdem im vergangenen Jahr diesen Weg mitgegangen ist.

## **Neue Dividendenpolitik steht für attraktive Rendite und sichert strategische Flexibilität**

Mit dem Dividendenvorschlag für das Geschäftsjahr 2024 unterstreichen wir unsere gestärkte Finanzkraft und das Ziel einer nachhaltigen Wertsteigerung. Was wir nun angehen, ist eine neue Dividendenpolitik. Die Dividende soll künftig auf Basis einer Ausschüttungsquote zwischen 30 und 40 Prozent berechnet werden. Sie liegt dem Konzernergebnis aus fortgeführten Aktivitäten zugrunde, also ohne FMC, und vor Sondereinflüssen. Wir wollen damit attraktive Renditen für unsere Eigentümer bieten und gleichzeitig strategische Flexibilität sicherstellen.

## **Fresenius Kabi: Ausrichtung auf 3 Wachstumsvektoren zahlt sich aus**

Nun zu unseren Geschäften. Zu Fresenius Kabi: Wir haben starke Marktpositionen in allen vier Kabi-Geschäftsbereichen. Die Strategie „*Vision 2026*“, die wir bereits im Herbst 2021 gestartet haben, ist eine Erfolgsgeschichte. In den letzten zwei Jahren hat das Team unter der Führung von Pierluigi Antonelli großartige Arbeit geleistet.

Die Ausrichtung auf drei dedizierte Wachstumsvektoren, neben der Stärkung des volumengetriebenen Geschäfts mit generischen I.V.-Arzneimitteln, hat sich bewährt: Ihr Anteil am EBIT nimmt stetig zu. Wir wachsen also profitabel in Bereichen, die relevant sind: in Nutrition, MedTech und Biopharma.

Mit unseren Kabi-Produkten und Dienstleistungen sind wir für Patientinnen und Patienten in kritischen Momenten da. Ob in der Notaufnahme, im OP-Saal oder auf der Intensiv-Station.

Die stetige Erweiterung unseres Generikageschäfts ermöglicht immer mehr Menschen die Versorgung mit lebenswichtigen und bezahlbaren Medikamenten. Wir sichern die Versorgung von Patienten mit kritischen und chronischen Erkrankungen. Unser Portfolio wurde in Europa beispielsweise um Lacosamid, ein Generikum zur Anwendung bei Epilepsie in der Intensivmedizin, und Thiotepa, ein Krebstherapeutikum, erweitert. In den USA haben wir allein im vierten Quartal fünf neue Generika eingeführt.

Bei „Nutrition“ sind wir in der parenteralen und enteralen Ernährung einzigartig aufgestellt. Klinische Ernährung ist ein wachsendes Geschäft mit attraktiven Margen. Unser Angebot bauen wir kontinuierlich aus: So haben wir in Europa Peditrace Novum eingeführt, das ist unsere parenterale Mikro-Nährstoffversorgung in der Pädiatrie.

Bei MedTech geht es um höchste Präzision in der Patientenversorgung und Therapie. Unser Medizintechnik-Geschäft haben wir durch Kooperationen mit führenden Unternehmen und Investitionen in modernste Fertigungstechnologien gestärkt.

- Wir arbeiten mit Cellular Origins zusammen, um den Zellverarbeitungsprozess bei Zell- und Gentherapien zu automatisieren.
- Zudem haben wir eine klinische Studie mit verbesserter Software zur Steigerung der Plasmagewinnung abgeschlossen.
- Die Einführung unseres smarten Pumpensystems Ivenix in den USA läuft wie geplant – das Feedback ist sehr vielversprechend.

## **Wachstumsmarkt Biosimilars: attraktives Geschäft, starke Pipeline**

Unsere Biosimilars bietet ein attraktives Portfolio in einem dynamischen Wachstumsmarkt. Wir sind zuversichtlich, dieses Momentum für profitables Wachstum auch weiterhin zu nutzen. Als Ambition für Biopharma haben wir mittelfristig einen Umsatz von mehr als 1 Mrd. Euro ausgegeben. Heute sind wir bei mehr als 600 Millionen Euro.

- Fünf Biosimilar-Produkte von Fresenius Kabi sind bereits im Markt – darunter Tyenne, das erste Tocilizumab-Biosimilar zur Behandlung von Entzündungs- und Immunkrankheiten. Mit Tyenne sind wir in 17 EU-Staaten vertreten, dazu Großbritannien, Saudi-Arabien und den USA.
- Außerdem haben die FDA und die EMA 2024 unser Ustekinumab-Biosimilar Otulfi zur Behandlung schwerer entzündlicher Erkrankungen zugelassen.
- Weitere Produkte befinden sich in der Pipeline.
- Eine wichtige Plattform ist mAbxience: Wir arbeiten daran, die vertikale Integration mit mAbxience zu skalieren und voranzutreiben.

Eine Stärke von Fresenius Kabi ist die ausbalancierte Aufstellung – der „*natural hedge*“, wenn man so will. Unser Ansatz lautet „*local for local*“: Unser Fertigungsnetzwerk reicht von Wuxi in China über Friedberg hier vor der Haustüre bis Melrose Park und Wilson in den USA. Ein Beispiel für unseren „*local for local*“-Ansatz sind die USA, der weltweit größte Arzneimittel-Markt.

- In den vergangenen zehn Jahren haben wir in den USA fast 1 Milliarde US-Dollar investiert. Wir haben dort unsere Präsenz und unsere Kapazitäten sukzessive ausgebaut.
- Unsere lokale Wertschöpfung liegt in den USA bei mehr als 70 Prozent.
- Wir haben dort 4.000 Mitarbeiter.

Durch unser Fertigungsnetzwerk können wir auch in kritischen Situationen wie jüngst helfen, als es Engpässe bei Infusions- und Spüllösungen gab.

Da ging es um nicht weniger, als Gesundheitssysteme weltweit überhaupt noch am Laufen zu halten. Denn diese Lösungen sind zwingend nötig für Operationen in Krankenhäusern. Wir haben auf den Engpass schnell und flexibel reagiert – auch weil wir weltweit produzieren.

## **Fresenius Helios baut führende Rolle als Krankenhausbetreiber in Europa aus**

Nun zu Helios, unserer zweiten Säule. Fresenius Helios baut seine Rolle als Europas führende private Klinikette aus. Mit Helios Deutschland und Quirónsalud in Spanien sind fast 140 Kliniken und mehr als 350 medizinische Versorgungszentren in unserem Netzwerk. Viele unserer Kliniken in Spanien und Deutschland landen in Ranglisten der besten Häuser vorne. Patienten geben Helios und Quirónsalud Bestnoten. Das Lob gebührt den Kolleginnen und Kollegen unter der Leitung von Robert Möller.

Ein großes Investment haben wir im vergangenen Geschäftsjahr in Wiesbaden getätigt. Dort haben wir die Helios HSK Kliniken komplett neu gebaut. Dieser Maximalversorger ist eines der modernsten Krankenhäuser in Deutschland für 175.000 Patientinnen und Patienten jährlich. Mit dieser Investition senden wir auch ein Signal: für exzellente medizinische Versorgung in Deutschland.

## **Digitalisierung und KI als wichtige Treiber für Qualität und Effizienz im klinischen Alltag**

Innovation ist auch im Krankenhauswesen der Schlüssel zum Erfolg. Ich möchte Ihnen einige Beispiele geben. Ich hatte sie vorhin kurz erwähnt:

Mit unserer digitalen Krankenhaus- und Patientenplattform Casiopea in Spanien zeigen wir, wie eine digitale Patientenreise vonstattengeht. Vom digitalen Check-in wie am Flughafen bis zur Nachsorge. Mit mehr als sieben Millionen Nutzerinnen und Nutzern der Patienten-App in Spanien ist Casiopea eine Erfolgsgeschichte.

Wir nutzen zunehmend auch KI im Klinikalltag. Bei bildgebenden Verfahren, aber auch bei der Dokumentation ist KI ein wertvoller Begleiter. Ein schönes Beispiel ist das „ambient listening“ bei Arzt-Patienten-Gesprächen. Sie kennen das sicher von Arztbesuchen. Sie sitzen dem Arzt gegenüber und er tippt in seinen Rechner, schaut Sie vielleicht einmal kurz an, während sie miteinander sprechen. Es geht besser: Die KI zeichnet das Arzt-Patienten-Gespräch auf und strukturiert es lesefreundlich. Sie beide gehen nach dem Gespräch die schriftliche Aufzeichnung gemeinsam durch. Ihr Gespräch gewinnt so an Qualität, sie können sich aufeinander einlassen.

## **Positiver Ausblick von Fresenius Kabi und Fresenius Helios für Geschäftsjahr 2025**

All das versetzt uns in die Lage, optimistisch und selbstbewusst nach vorne zu blicken. Zum Ausblick unserer Geschäfte für 2025:

Für Fresenius Kabi erwarten wir ein organisches Umsatzwachstum im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich. Wir erwarten für Kabi eine EBIT-Marge von 16 bis 16,5 Prozent.

Für Fresenius Helios erwarten wir ein organisches Umsatzwachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich. Die EBIT-Marge soll bei etwa 10 Prozent liegen.

Näher auf das Quartal und auch auf unser Financial Framework wird nun unsere Finanzvorständin eingehen. Und damit übergebe ich an Sara Hennicken.

*[Zahlen Q4 2024 und Fresenius Financial Framework in Redeskript Sara Hennicken]*

## **Ausrichtung auf 3 Plattformen Biopharma, MedTech und Care Provision entscheidend für Therapien der Zukunft**

Meine Damen und Herren,

wir haben unsere Geschäfte auf drei Plattformen ausgerichtet: Biopharma, MedTech und Care Provision. Diese Plattformen sind entscheidend für die Therapien der Zukunft. Mit einem Marktpotenzial von zusammen bis zu 1 Billion Euro und einer Wachstumsdynamik sind sie auch wirtschaftlich relevant. An diesen drei Plattformen richten wir unser Portfolio aus und entwickeln es weiter.

## **Nächste Phase von #FutureFresenius: „Rejuvenate“ soll Fresenius auf höheres Leistungsniveau bringen**

Wir haben die nächste Phase von #FutureFresenius gestartet: Rejuvenate.

- In diesem und den kommenden Jahren werden wir unser Kerngeschäft nachhaltig stärken und organisch wachsen.
- Zugleich prüfen wir, wie wir unser Portfolio entlang unserer drei Wachstumsplattformen weiterentwickeln. Der Schwerpunkt liegt auf der Stärkung des bestehenden Produktportfolios.
- Wir bauen unsere Innovationsstärke und unsere Fähigkeiten mit Blick auf zukünftige Relevanz aus. Das heißt: Wir richten unsere Forschung und Entwicklung auf inkrementelle Innovationen aus. Wir entwickeln unsere digitale Infrastruktur weiter. Und wir nutzen die Möglichkeiten, die KI und die Nutzung proprietärer Daten bieten.

## **Klarer Fahrplan für 2025: kontinuierliche Wertschaffung**

2025 möchten wir unsere Leistungsfähigkeit auf ein neues Niveau heben. Durch...

- die weitere Entschuldung;
- eine stetige Verbesserung der operativen Performance mit einer strukturell höheren Marge bei Kabi;
- und durch Fortschritte der Performance von Helios.

Zusammengefasst geht es auch 2025 um kontinuierliche Wertschaffung.

## **Ausblick für Fresenius-Konzern**

Nun zum Ausblick für den Fresenius-Konzern: Für Fresenius erwarten wir für 2025 ein organisches Umsatzwachstum von 4 bis 6 Prozent. Wir rechnen mit einem währungsbereinigten EBIT-Wachstum von 3 bis 7 Prozent. Wir möchten also weiter profitabel wachsen und die gute Ausgangsbasis nutzen, die wir uns erarbeitet haben. Für unseren Ausblick gelten wie immer die Hinweise aus der Pressemitteilung zu möglichen geopolitischen und anderen Entwicklungen.

## **175.000 Kolleginnen und Kollegen sind „Committed to Life“**

Meine Damen und Herren, Gesundheit ist ein Teamsport. Wir brauchen die Besten – und eine Unternehmenskultur, die Teamgeist und Leistungsbereitschaft fördert. Wir sind mit 6.800 Auszubildenden und dual Studierenden eines der größten Ausbildungs-Unternehmen in Deutschland. Und bieten unseren 175.000 Kolleginnen und Kollegen weltweit exzellente Entwicklungsmöglichkeiten. Strategische Personalentwicklung ist mitentscheidend für die Zukunft von Fresenius. Das Thema steht bei meinem Vorstandskollegen Michael Moser ganz oben auf der Agenda. Das wird auch extern honoriert: Fresenius wird in vielen Ländern als „Top-Arbeitgeber“ geführt. Herzlichen Dank!

# # #

Fresenius SE & Co. KGaA (Frankfurt/Xetra: FRE) ist ein weltweit tätiges Gesundheitsunternehmen mit Sitz in Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland. Im Geschäftsjahr 2024 erwirtschaftete Fresenius einen Jahresumsatz von 21,5 Milliarden Euro. Derzeit beschäftigt Fresenius rund 175.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Fresenius umfasst die operativen Unternehmensbereiche Fresenius Kabi und Fresenius Helios sowie eine Unternehmensbeteiligung an Fresenius Medical Care. Fresenius Helios ist mit rund 140 Krankenhäusern und zahlreichen ambulanten Einrichtungen der führende private Krankenhausbetreiber in Deutschland und Spanien, der jedes Jahr rund 26 Millionen Patientinnen und Patienten versorgt. Das Produktportfolio von Fresenius Kabi erreicht jährlich 450 Millionen Patienten und umfasst eine Reihe hochkomplexer Biopharmazeutika, klinische Ernährung, Medizintechnik sowie intravenös verabreichte generische Arzneimittel und Fluids. Fresenius wurde im Jahr 1912 vom Frankfurter Apotheker Dr. Eduard Fresenius gegründet. Nach seinem Tod übernahm Else Kröner 1952 die Firmenleitung und legte die Basis für ein Unternehmen, das heute das Ziel verfolgt, die Gesundheit der Menschen zu verbessern. Größter Anteilseigner ist die gemeinnützige Else Kröner-Fresenius-Stiftung, die sich der Förderung medizinischer Forschung und Unterstützung humanitärer Projekte verschrieben hat.

Weitere Informationen im Internet unter [www.fresenius.de](http://www.fresenius.de).  
Folgen Sie uns auf Social Media: [www.fresenius.de/socialmedia](http://www.fresenius.de/socialmedia)

Diese Mitteilung enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die zukünftigen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen, und zwar aufgrund verschiedener Risikofaktoren und Ungewissheiten wie zum Beispiel Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, Ergebnisse klinischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren, die Verfügbarkeit finanzieller Mittel sowie unvorhergesehene Auswirkungen internationaler Konflikte. Fresenius übernimmt keinerlei Verantwortung, die in dieser Mitteilung enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

Fresenius SE & Co. KGaA  
Sitz der Gesellschaft: Bad Homburg, Deutschland / Handelsregister: Amtsgericht Bad Homburg, HRB 11852  
Aufsichtsratsvorsitzender: Wolfgang Kirsch

Persönlich haftende Gesellschafterin: Fresenius Management SE  
Sitz der Gesellschaft: Bad Homburg, Deutschland / Handelsregister: Amtsgericht Bad Homburg, HRB 11673  
Vorstand: Michael Sen (Vorsitzender), Pierluigi Antonelli, Sara Hennicken, Robert Möller, Dr. Michael Moser  
Aufsichtsratsvorsitzender: Wolfgang Kirsch