

GESAMTAUSSAGE ZUR WIRTSCHAFTLICHEN LAGE

Für das Geschäftsjahr 2023 geht Fresenius davon aus, dass es weder zu weiteren Verschärfungen geopolitischer Spannungen noch zu einer Verschlechterung der aktuellen Lage durch COVID-19 kommen wird und dass sich Lieferkettenengpässe zunehmend abschwächen. Fresenius erwartet darüber hinaus, dass sich die allgemeine Kosteninflation und der Arbeitskräftemangel deutlich negativer auf das Geschäft auswirken werden als im Jahr 2022. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Belastungen erst im zweiten Halbjahr 2022 zum Tragen kamen. Entsprechend rechnet Fresenius im Jahr 2023 mit stärkeren Belastungen als im Vorjahr. Nach Einschätzung des Vorstands war 2022 ein insgesamt herausforderndes Geschäftsjahr für den Fresenius-Konzern.

PROGNOSEBERICHT

Einige der im Konzern-Lagebericht enthaltenen Angaben, einschließlich der Aussagen zu künftigen Umsätzen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Veränderungen in der Branche oder zu Wettbewerbsbedingungen und zur Finanzlage, enthalten zukunftsbezogene Aussagen. Diese wurden auf der Grundlage von Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands über künftige, den Konzern möglicherweise betreffende Ereignisse und auf Basis unserer Mittelfristplanung formuliert. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich der Finanzlage und der Profitabilität von Fresenius

wesentlich von denjenigen abweichen – in positiver wie in negativer Hinsicht –, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Informationen hierzu finden Sie auch in unserem Chancen- und Risikobericht auf den Seiten 87 ff.

GESAMTAUSSAGE UND MITTELFRISTIGER AUSBLICK

Trotz der Herausforderungen durch das gesamtwirtschaftliche Umfeld beurteilt der Vorstand zum Zeitpunkt der Erstellung des Konzern-Lageberichts die Geschäftsaussichten des Fresenius-Konzerns weiterhin als positiv. Nach wie vor sehen wir weltweit eine stetig wachsende Nachfrage nach unseren Produkten, Dienstleistungen und Therapien.

Einige Trends, wie beispielsweise die Digitalisierung des Gesundheitswesens, wurden durch die Covid-19-Pandemie sogar beschleunigt und wir sehen uns als Konzern hervorragend aufgestellt, um davon in den nächsten Jahren zu profitieren. Wir arbeiten fortwährend daran, unsere Kosten zu optimieren, unsere Kapazitäten anzupassen, unseren Produktmix zu verbessern sowie unser Produkt- und Dienstleistungsgeschäft auszubauen. Dazu gehören Pläne für eine kosteneffiziente Produktion und einen weiter optimierten Beschaffungsprozess. Darüber hinaus können wir digitale Technologien nutzen, um zentrale Verwaltungsprozesse zu beschleunigen und effizienter zu gestalten. Weitere Informationen siehe Kosteneffizienzprogramm auf Seite 83.

Fresenius sieht sehr gute Chancen, dem wachsenden Bedarf an Gesundheitsleistungen gerecht zu werden, der sich aus der alternden Bevölkerung mit ihrem steigenden Bedarf an umfassender Versorgung und dem technischen Fortschritt weltweit ergibt. Fresenius geht davon aus, dass sich der Zugang zur Gesundheitsversorgung in den Entwicklungs- und Schwellenländern weiter verbessern wird

und dass sich im Laufe der Zeit effiziente Gesundheitssysteme mit angemessenen Vergütungsstrukturen entwickeln werden. Wir werden unsere Aktivitäten und Wachstumsoptionen in den globalen Regionen kontinuierlich überprüfen und optimieren und nach Möglichkeiten suchen, weitere Produkte aus unserem Portfolio in attraktiven Märkten einzuführen, die profitables Wachstum ermöglichen.

Die mittelfristigen Geschäftsaussichten für die „**Operating Companies**“ von Fresenius werden von folgenden Faktoren bestimmt:

- **Fresenius Kabi** konzentriert sich auf drei Wachstumsbereiche: Verbreiterung des Biopharmazeutika-Geschäfts, die Expansion des klinischen Ernährungsbereichs und den Ausbau des MedTech-Bereichs. Im Bereich der Biopharmazeutika hat sich Fresenius Kabi auf die Entwicklung von Produkten zur Behandlung von Autoimmunerkrankungen und zum Einsatz in der Onkologie spezialisiert und verfügt über eine Pipeline von Molekülen in verschiedenen Entwicklungsstadien. Der Erwerb einer Mehrheitsbeteiligung an mAbxience im Geschäftsjahr 2022, der ein voll integriertes, vertikales Biopharma-Geschäft ermöglicht, stärkt die Präsenz von Fresenius Kabi im wachstumsstarken Biopharmazeutika-Markt. Wir gehen davon aus, dass diese Maßnahmen die Erträge des Unternehmens in den kommenden Jahren steigern werden. Das Portfolio für klinische Ernährung ist in den letzten Jahren erfolgreich gewachsen und wird weiter ausgebaut, wobei

das Produktangebot aus geografischer Sicht besser zugänglich gemacht wird. Das MedTech-Portfolio wurde kürzlich durch die Akquisition von Ivenix und seinem modernen Infusionssystem gestärkt. Das innovative Design und der Aufbau des Ivenix-Infusionssystems sind im Vergleich zu herkömmlichen Systemen einfacher zu handhaben und erhöhen die Sicherheit von Infusionen.

Die Pumpe arbeitet zudem nahtlos mit anderen Systemen zusammen. Fresenius Kabi baut sein MedTech-Produktangebot weiter aus und hält damit Schritt mit den modernen Anforderungen an Software und Konnektivität. Um die Resilienz des volumenstarken Geschäfts mit I.V.-Arzneimitteln zu stärken, entwickelt Fresenius Kabi generische Arzneimittelformulierungen, die zum Zeitpunkt der Markteinführung, also unmittelbar nach Ablauf der Patente der Originalpräparate, zur Verfügung stehen. Darüber hinaus entwickelt Fresenius Kabi neue Formulierungen bereits patentfreier I.V.-Arzneimittel sowie gebrauchsfertige Produkte, die besonders anwenderfreundlich und sicher sind, wie z. B. Fertigspritzen und gebrauchsfertige Lösungen in unseren Freeflex-Infusionsbeuteln. Fresenius Kabi strebt an, das Produktportfolio in ausgewählten Ländern, in denen das Unternehmen noch kein umfassendes Angebot hat, in Abhängigkeit von den jeweiligen lokalen Marktbedingungen weiter auszubauen.

- **Fresenius Helios** betreibt in Deutschland und Spanien nahezu flächendeckende Krankenhausnetzwerke und versorgt die Patientinnen und Patienten in verschiedenen Einrichtungen ambulant. Die Patientenversorgung soll durch den Austausch von Wissen und Erfahrungen (Best Practice) zwischen Helios Deutschland und Helios Spanien weiter verbessert werden. Die steigende Zahl privat versicherter Patientinnen und Patienten

eröffnet Wachstumschancen für Helios Spanien, wobei eine sehr bewusste und zielgerichtete Kapitalallokation für zukünftige Erweiterungen und den Bau von Krankenhäusern vorgesehen ist. Darüber hinaus bietet die enge Verzahnung von Helios Spaniens Einrichtungen für betriebliches Gesundheitsmanagement mit den eigenen Krankenhäusern zusätzliche Wachstumschancen. In Lateinamerika prüft Fresenius Helios kontinuierlich die Möglichkeiten, die regionale Präsenz zu erweitern und gleichzeitig eine überdurchschnittliche Profitabilität zu erreichen und zu sichern. Das Geschäft von Fresenius Helios im Bereich der Reproduktionsmedizin ergänzt das Leistungsspektrum in einem wachsenden Markt mit spezifischen individuellen Bedürfnissen. Neben innovativen Therapien schafft die Digitalisierung Potenziale, um unsere Marktposition weiter auszubauen. Helios Deutschland und Spanien entwickeln innovative Geschäftsfelder wie beispielsweise digitale Angebote. So werden etwa Gesundheits-Apps wie Curalie entwickelt. Curalie ist eine Plattform und App für digitale Gesundheitsprogramme nach wissenschaftlichen Standards, z. B. für Menschen mit chronischen Erkrankungen wie z. B. Diabetes mellitus oder Herzinsuffizienz. Aufbauend auf der Curalie-Plattform für digitale Gesundheit will Fresenius Helios weitere erschwingliche und zugängliche Gesundheitslösungen auf den Markt bringen.

Für die „**Investment Companies**“ von Fresenius bieten insbesondere die folgenden Faktoren Wachstumschancen:

- Für **Fresenius Medical Care** sind Innovation, höchste Qualität, Zuverlässigkeit und der Komfort seiner Produkte und Therapien entscheidende Faktoren für Wachstum. Das Unternehmen ist bestrebt, seine Geschäftsaktivitäten auf nachhaltiges, profitables

Wachstum auszurichten, und setzt auf kontinuierliche Leistungsverbesserungen. Mit der Einführung innovativer Produktplattformen wird Fresenius Medical Care sein Geschäft im Bereich Care Enablement weiter ausbauen. Darüber hinaus wird das Unternehmen seine globale Präsenz genau überprüfen. Im Bereich Care Delivery eruiert Fresenius Medical Care Möglichkeiten, den Zugang zur Gesundheitsversorgung zu verbessern und gleichzeitig die Rentabilität des Geschäfts zu sichern. Wertorientierte Versorgungsmodelle ermöglichen es dem Unternehmen, medizinischen Mehrwert zu schaffen und gleichzeitig sicherzustellen, dass die Versorgung bezahlbar bleibt. Ziel ist es, nachhaltige Partnerschaften mit Kostenträgern auf der ganzen Welt aufzubauen, um den Übergang von einem "fee-for-service"- zu einem "pay-for-performance"-System zu unterstützen. Auf Basis der strategischen Geschäftsplanung will Fresenius Medical Care den deutlichen Ausbau des Heimdialysegeschäfts vorantreiben.

- **Fresenius Vamed** treibt den Ausbau hochwertiger Dienstleistungen wie das Management von medizintechnischen Produkten, Sterilgutversorgung, Betriebstechnik und IT-Entwicklung voran. Darüber hinaus entwickelt das Unternehmen innovative Geschäftsfelder wie digitale Angebote. Fresenius Vamed erwartet, dass sowohl das Projekt- als auch das Dienstleistungsgeschäft aufgrund des Bedarfs an Lebenszyklus- und PPP-Projekten (Public Private Partnership) weiter wachsen wird. Darüber hinaus will das Unternehmen seine Position durch Anschlussverträge mit bestehenden Kunden ausbauen und neue Zielmärkte erschließen. Ferner plant Fresenius Vamed, seine führende Position als Post-Akut-Anbieter in Zentraleuropa weiter zu stärken.

GESUNDHEITSSEKTOR UND MÄRKTE

Der Gesundheitssektor gilt als weitgehend unabhängig von konjunkturellen Schwankungen. Die Nachfrage insbesondere nach lebensrettenden und lebenserhaltenden Produkten und Dienstleistungen wird ungeachtet der gesamtwirtschaftlichen Herausforderungen, der Übersterblichkeit bei Dialysepatientinnen und -patienten infolge der Covid-19-Pandemie weiter steigen, da sie medizinisch notwendig sind und die Gesellschaft zunehmend altert. Darüber hinaus dürften der medizinische Fortschritt und die große Zahl schwer oder nicht heilbarer Erkrankungen zu weiterem Wachstum beitragen.

In den Schwellenländern steigt der Bedarf an einer breiteren medizinischen Basisversorgung ebenso wie die Nachfrage nach hochwertigen Therapien. Dazu kommt: Je höher das Pro-Kopf-Einkommen und damit die Ansprüche an einen modernen Lebensstil steigen, desto häufiger treten Zivilisationskrankheiten auf.

Andererseits ist zu erwarten, dass staatliche Finanzierungsengpässe einen höheren Preisdruck erzeugen und so das Umsatzwachstum der im Gesundheitsmarkt tätigen Unternehmen verringern könnten. In einigen Ländern führt die angespannte Haushaltslage zu erheblichen Finanzierungsproblemen im Bereich der Gesundheitsversorgung. Insbesondere in den Industrieländern dürfte der Spardruck zunehmen, da die Gesundheitsausgaben einen großen Teil ihrer Staatshaushalte ausmachen.

Für Unternehmen im Gesundheitssektor wird es daher immer wichtiger, den Nutzen für die Patientinnen und Patienten zu erhöhen, die Behandlungsqualität zu verbessern und präventive Therapien anzubieten. Darüber hinaus werden jene Produkte und Therapien an Bedeutung gewinnen, die nicht nur medizinisch, sondern auch ökonomisch sinnvoll sind.

DER DIALYSEMARKT

Fresenius Medical Care erwartet für das Geschäftsjahr 2023 einen Anstieg der weltweiten Patientenzahlen von etwa 4% in Abhängigkeit von der weiteren Entwicklung der weltweiten Covid-19-Pandemie. Die beschleunigten Auswirkungen der durch Covid-19 verursachten Übersterblichkeit bestehen auch im Jahr 2023 fort. Fresenius Medical Care erwartet jedoch einen signifikanten, auf das Jahr gesehen, nachteiligen Effekt auf die Anzahl der durchgeführten Dialysebehandlungen. Dabei werden die zum Teil erheblichen regionalen Unterschiede voraussichtlich bestehen bleiben: Für die USA, Japan, West- und Mitteleuropa rechnen wir mit unterdurchschnittlichen Zuwachsraten. In diesen Ländern und Regionen ist die Anzahl der Patientinnen und Patienten mit chronischem Nierenversagen bereits relativ hoch und der Zugang zu einer entsprechenden Behandlung, zumeist der Dialyse, sichergestellt. In ökonomisch schwächeren Regionen erwarten wir, dass die Zuwachsraten zum Teil deutlich höher liegen.

Die Hämodialyse wird auch in Zukunft mit 88 % bis 89 % die vorherrschende Behandlungsmethode sein. Die Peritonealdialyse wird die Behandlungsart der Wahl für 11 % bis 12 % aller Dialysepatientinnen und -patienten bleiben.

Das Volumen des weltweiten Dialysemarktes war im vergangenen Jahr durch die anhaltende Covid-19-Pandemie sowie durch Wechselkurseffekte beeinflusst und betrug nach vorläufigen Schätzungen etwa 82 Mrd €. Für die Zukunft erwarten wir einen jährlichen Anstieg von 1 % bis 3 %. Voraussetzung dafür ist, dass die Wechselkursrelationen im Prognosezeitraum stabil bleiben. Damit könnte sich das Volumen des Dialysemarktes im Jahr 2023 auf etwa 83 Mrd € bis 84 Mrd € belaufen.

Unser Geschäft wird maßgeblich vom Erstattungsumfeld sowie dem Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen beeinflusst, wobei in unserem wichtigsten Markt, den USA, die Erstattung durch staatliche Gesundheitsprogramme geringer ist als durch private Krankenversicherungen. Daher hat eine Veränderung des Anteils der Erstattungen durch private Krankenversicherungen in den USA Auswirkungen auf unser Geschäft.

DER MARKT FÜR BIOPHARMAZEUTISCHE ARZNEIMITTEL, KLINISCHE ERNÄHRUNG, MEDTECH, GENERISCHE I.V.-ARZNEIMITTEL UND I.V.-FLÜSSIGKEITEN ¹

Fresenius Kabi erwartet, dass der Markt für **biopharmazeutische Arzneimittel** aus den Therapiegebieten Onkologie und Autoimmunerkrankungen in den kommenden Jahren im hohen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Bereich wachsen wird, wobei das Biosimilars-Segment deutlich im zweistelligen Wachstumskorridor zu verorten ist. Bereits heute ist mehr als jede dritte Neuzulassung von Arzneimitteln ein Biopharmazeutikum und es wird mit einem erheblichen Wachstum dieses weltweiten Marktes, insbesondere bei Biosimilars, in den nächsten Jahren und Jahrzehnten gerechnet.

Für die nächsten Jahre erwarten wir, dass der Markt für **klinische Ernährung** ein mittleres einstelliges Wachstum aufweisen wird. Die Wachstumsaussichten werden davon unterstützt, dass das Bewusstsein für die Notwendigkeit einer frühzeitigen klinischen Ernährung steigt und sich dies auch in den neuesten Leitlinien widerspiegelt.

¹ Marktdaten beziehen sich auf die für Fresenius Kabi relevanten Märkte (gemessen am Umsatz, Wachstumsraten p.a.). Sie unterliegen zudem jährlichen Schwankungen, u. a. aufgrund von Veränderungen der Währungsrelationen und von Patentabläufen der Originalpräparate im Markt der I.V.-Arzneimittel. Steigerungsraten beziehen sich auf den Marktgesamtwert (Preis x Volumen). Abhängig vom weiteren Verlauf der Covid-19-Pandemie kann es zu Veränderungen des Marktwachstums einzelner Produktsegmente kommen.

Darüber hinaus steigt die Praxis von obligatorischen Screenings auf Mangelernährung¹. Wir sehen zusätzliches Potenzial in dem weiterhin bestehenden hohen Anteil an mangelernährten Menschen, die noch keinen Zugang zu Ernährungstherapien haben. Erhebliches Potenzial eröffnen uns nach wie vor aufstrebende Regionen wie Lateinamerika und Afrika mit hohen einstelligen Wachstumsraten.

Der Markt für **MedTech Infusions- und Ernährungssysteme** (INS) sollte ein mittleres einstelliges Wachstum in den Folgejahren erfahren – insbesondere getrieben durch Infusionsmanagementsysteme. Wir sehen im Bereich der Infusionstechnologie in vielen Ländern auch weiterhin eine starke Nachfrage, um sich nach der Covid-19-Pandemie national resilienter aufzustellen. Außerdem werden die bereits in den letzten Jahren platzierten Infusionspumpen die Nachfrage nach dezidierten Infusionssets steigern.

Im Markt für **MedTech Transfusionsmedizin und Zelltherapien** (TCT) erwarten wir für die nahe Zukunft ein mittleres einstelliges Wachstum. Dieses Wachstum wird vor allem durch die weltweite Nachfrage nach plasmabasierten intravenös zu verabreichenden Produkten getrieben. In der Zell- und Gentherapie erwarten wir ein außerordentlich hohes Marktwachstum, da diese Therapien für Erst- und Zweitlinienbehandlungen zugelassen werden. Im Geschäft für Blutzentren erwarten wir ein anhaltendes leichtes Marktwachstum, angetrieben durch den verstärkten Einsatz von Thrombozytenapherese in Entwicklungsländern.

Die Märkte für **generische I.V.-Arzneimittel und I.V.-Flüssigkeiten** sollten künftig im niedrigen bis mittleren einstelligen Bereich wachsen – mit erheblichen regionalen Unterschieden. Gesundheitsökonomisch betrachtet dürfte die Nachfrage nach generischen I.V.-Arzneimitteln weiter steigen, da sie deutlich preisgünstiger sind als Originalpräparate. Das Wachstum wird weiterhin angetrieben durch

die Verbesserung der Gesundheitsinfrastruktur und des Zugangs zu Gesundheitsversorgung in den Schwellenländern, von Originalpräparaten, deren Patentschutz abläuft, sowie von Volumensteigerungen bei patentfreien Originalpräparaten, die durch Alleinstellungsmerkmale preisstabil angeboten werden. Gegenläufig wirkt der Preisdruck auf patentfreie Marken und Generika, da die Regulierungsbehörden versuchen, die Gesundheitsbudgets unter Kontrolle zu halten, und erwartet wird, dass sich der Konkurrenzdruck im Markt weiter erhöht.

DER KRANKENHAUSMARKT²

Wir gehen davon aus, dass die Zahl der stationären Krankenhausbehandlungen in Deutschland zukünftig insbesondere aufgrund einer zunehmenden Leistungserbringung im ambulanten Bereich sowie der zunehmenden Akzeptanz und Nutzung digitaler Gesundheitsangebote tendenziell stagnieren bzw. sich rückläufig entwickeln wird.

Für den Anstieg in der **Vergütung von Krankenhausleistungen** ist in Deutschland u.a. die sogenannte Veränderungsrate maßgebend. Sie beläuft sich für 2023 auf 3,45 %. Zudem sieht das Krankenhausfinanzierungssystem verschiedene Zu- und Abschläge für Akutkrankenhäuser vor.

Um bei der Vergütung zukünftig die medizinische Ergebnisqualität berücksichtigen zu können, definiert der Gemeinsame Bundesausschuss **Qualitätsindikatoren**. Die Festlegung der Höhe der Vergütung sowie die nähere Ausgestaltung werden in einem Gesamtkonzept erarbeitet. Wir erwarten hieraus keine negativen Auswirkungen, da sich die Helios-Gruppe konsequent auf Qualität ausrichtet, medizinische Ergebnisse transparent macht und daher gut auf eine qualitätsorientierte Vergütung vorbereitet ist.

Die **Zukunftserwartungen** für das Jahr 2023 fallen bei den deutschen Krankenhäusern deutlich negativ aus: Nach

dem Krankenhaus Barometer 2022 des Deutschen Krankenhausinstituts (DKI) erwartet mehr als die Hälfte der der Kliniken (56 %), dass sich ihre wirtschaftliche Situation verschlechtern wird. Nur 17 % der Häuser rechnen mit einer Verbesserung.

Zur **finanziellen Unterstützung** der Krankenhäuser in Deutschland sollen bis 2024 insgesamt 6,0 Mrd € über die Liquiditätsreserve des Gesundheitsfonds zur Verfügung gestellt werden. Für die Ermittlung der Höhe der Erstattungsbeträge sollen die Krankenhäuser die direkten Kosten für den Bezug von Erdgas und Strom bis 2024 in drei Tranchen an die Krankenhausplanungsbehörden melden. Zum Vergleich werden die Energieabschläge für den Monat März 2022 herangezogen. Für diese finanzielle Unterstützung sollen insgesamt 4,5 Mrd € zur Verfügung gestellt werden. Weitere 1,5 Mrd sollen pauschalierend über die Anzahl der aufgestellten Betten (indirekte Kosten) ausgeschüttet werden. Diese Finanzierung dient als Liquiditätshilfe für inflationsbedingte Mehrkosten der Krankenhäuser.

Ab dem Jahr 2025 soll ein neues Instrument der Pflegepersonalmessung, das sogenannte **Pflegepersonalmodell PPR 2.0** schrittweise eingeführt werden. Dafür müssen alle Kliniken ab den Jahr 2024 jeden Patienten täglich in eine Pflegeklassifikation einstufen. Die Pflegeeinstufung ergibt für jede Klinik dann einen rechnerischen Bedarf an Pflegekräften. Das Bundesministerium für Gesundheit (BMG) kann ab dem Jahr 2025 vorgeben, zu wie viel Prozent dieser Bedarf in der Praxis umzusetzen ist. Wird diese normative Vorgabe in der Praxis unterschritten, drohen finanzielle Sanktionen.

¹ New ESPEN guideline on clinical nutrition and hydration in geriatrics. Clin Nutr. 2022 41:958-989; by Volkert D, Beck AM, Cederholm T, Cruz-Jentoft A, Goisser S, Hooper L, et al.; latest implemented e.g., in Portugal: "National Policy for effective screening implementation"; Directorate General of Health DGS.

² Quellen: eigene Erhebung; Deutsches Krankenhausinstitut (DKI), Krankenhaus Barometer 2022

Für das Jahr 2023 wurden die verbindlichen **Pflegepersonaluntergrenzen** um die Fachabteilungen HNO und Rheumatologie erweitert. Verbindliche Pflegepersonaluntergrenzen werden zukünftig für weitere Fachabteilungen im Krankenhaus eingeführt werden.

Die **Digitalisierung** in den Krankenhäusern in Deutschland soll mit dem Krankenhauszukunftsgesetz vorangetrieben werden. So werden z. B. bundesweite Standards eingeführt, um eine stärkere Vernetzung im Gesundheitswesen zu ermöglichen und die Patientenversorgung weiter zu verbessern. Ab dem 1. Januar 2025 ist ein Abschlag in Höhe von bis zu 2 % der Rechnung für jeden voll- und teilstationären Fall in Abzug zu bringen, sofern ein Krankenhaus nicht sämtliche in der Krankenhausstrukturverordnungsverordnung aufgezählten digitalen Dienste bereitstellt.

Im Januar 2023 haben die Gesundheitsminister der Länder über ein Konzept einer umfassenden Krankenhausstrukturreform beraten. Ziel ist es, die Krankenhauslandschaft in Deutschland grundlegend umzugestalten. Dabei soll auch der derzeitige Anteil der Vergütung nach Fallpauschalen begrenzt werden. Es ist geplant, die Vergütung nach Fallpauschalen auf 60 % zu begrenzen. 40% der Vergütung sollen zukünftig als sogenannte Vorhaltekosten leistungsunabhängig verteilt werden. Nach welchen Kriterien diese Verteilung erfolgt, ist derzeit noch zu bestimmen.

Darüber hinaus sieht die Reform die Neuordnung der Krankenhausplanung vor. Die Krankenhäuser sollen zukünftig in drei Versorgungsstufen eingeteilt werden und je nach ihrer Relevanz finanzielle Mittel zur Verfügung gestellt bekommen (Vorhaltekosten). Auch soll sichergestellt werden, dass komplizierte Eingriffe nur noch in Krankenhäusern durchgeführt werden dürfen, die eine entsprechende personelle und technische Ausstattung vorhalten. Die Umstellung auf die Vorhaltekosten von 40% soll über insgesamt fünf Jahre sukzessive erfolgen. Seitens der

Krankenhäuser wird angeführt, dass sich das Konzept in der aktuellen Form ausschließlich mit den Betriebskosten befasst, nicht aber mit der adäquaten Finanzierung der Investitionskosten.

Der **private Krankenhausmarkt in Spanien** wird nach unseren Erwartungen im Jahr 2023 gemessen am Umsatz um 2 bis 3 % wachsen. Die weiterhin steigende Anzahl privat Versicherter sollte den privaten Betreibern auch zukünftig Wachstumschancen eröffnen.

Wichtige Kennzahlen, beispielsweise landesweite Gesundheitsausgaben und Bettendichte, lassen weiteres Marktentwicklungspotenzial des spanischen Gesundheitssystems im Vergleich zu anderen EU-Ländern erkennen. Daraus ergeben sich auch Möglichkeiten für Klinikneugründungen. Investiert wird sowohl von der öffentlichen Hand als auch durch private Krankenhausbetreiber. Landesweit sind bis 2024 rund 40 neue Krankenhäuser geplant¹.

Daneben bietet der stark fragmentierte spanische private Krankenhausmarkt weiteres Konsolidierungspotenzial.

Zentral für die Zukunftsfähigkeit eines Krankenhauses wird zunehmend der Grad der **Digitalisierung** sein. Durch Vernetzung und den Einsatz digitaler Lösungen eröffnen sich neue Möglichkeiten, Prozesse effizienter und sicherer zu gestalten und somit neue Wege in der Patientenversorgung zu beschreiten. Auch die Integration von Telemedizinanwendungen und digitalen Gesundheitsanwendungen im stationären Bereich könnte das Krankenhausangebot künftig deutlich erweitern.

Wir erwarten, dass sich der Trend der **Digitalisierung** des Gesundheitswesens fortsetzen und generell an Bedeutung gewinnen wird. Die Covid-19-Krise hat insbesondere im Hinblick auf das Interesse und die Nutzung von Telemedizin einen entscheidenden Impuls gegeben. Experten gehen davon aus, dass sich mit zunehmender Gewöhnung an

die neuen Hilfsmittel die Akzeptanz digitaler Gesundheitsanwendungen und -services breitflächig erhöht und dass die Zukunft der medizinischen Versorgung im hybriden Mix aus digitaler und persönlicher Behandlung liegen wird.

Der weltweite **Markt für Reproduktionsmedizin** soll im Jahr 2022 voraussichtlich im niedrigen einstelligen Prozentbereich wachsen. Das schwache Wachstum ist im Wesentlichen auf belastende Effekte durch die Omikron-Welle im 1. Quartal 2022 sowie den Krieg in der Ukraine beeinträchtigt. Der globale Wirtschaftsabschwung sowie steigende Inflation führten dazu, dass Entscheidungen zur Familiengründung aufgeschoben wurden. Eine wirtschaftliche Erholung vorausgesetzt, erwarten wir für 2023, dass der Markt – je nach Marktgegebenheiten – wieder stärker wachsen wird.

DER MARKT FÜR PROJEKTE UND DIENSTLEISTUNGEN FÜR KRANKENHÄUSER UND ANDERE GESUNDHEITSEINRICHTUNGEN

Für das Geschäftsjahr 2023 erwartet **Fresenius Vamed** – abhängig von der geopolitischen Entwicklung – weltweit einen wachsenden Bedarf an Projekten und Dienstleistungen für Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen.

In den **etablierten Gesundheitsmärkten** Zentraleuropas rechnen wir mit einer weiterhin steigenden Nachfrage. Gründe dafür sind die demografische Entwicklung sowie ein auch durch die Covid-19-Pandemie sichtbar gewordener Investitions- und Modernisierungsbedarf bei öffentlichen Gesundheitseinrichtungen. Gefragt sind vor allem Dienstleistungen, d. h. die Wartung und Instandhaltung der Medizin- und Krankenhaustechnik, das Facility-Management, die technische oder die Gesamtbetriebsführung sowie die Optimierung infrastruktureller Prozesse, insbesondere im Rahmen von Public-Private-Partnership-Modellen.

¹ AußenwirtschaftsCenter Madrid, Die spanische Wirtschaft – Wirtschaftskammer Österreich 2022

Zusätzliche Wachstumschancen ergeben sich daraus, dass öffentliche Einrichtungen nichtmedizinische Leistungen aufgrund eines zunehmenden Effizienzdrucks verstärkt an private Dienstleister auslagern. Darüber hinaus wird eine Ausweitung des Angebots an Post-Akut-Leistungen in Europa erwartet.

In den **aufstrebenden Märkten** rechnen wir mit einer insgesamt dynamischen Nachfrageentwicklung. So wächst z. B. in Afrika, Lateinamerika und Südostasien die Nachfrage nach einer effizienten und bedarfsgerechten medizinischen Grundversorgung. In anderen Märkten, etwa in China und im Nahen Osten, gilt es, die bestehende Infrastruktur weiterzuentwickeln sowie neue Versorgungs-, Forschungs- und Ausbildungsstrukturen zu schaffen.

Weitere Chancen ergeben sich aus der fortschreitenden **Digitalisierung**. Deren Möglichkeiten gilt es konsequent zu nutzen, etwa bei der Etablierung und dem Betrieb „virtueller Krankenhäuser“. Diese können einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, modernste Technologie und medizinisches Know-how zu adäquaten Kosten verfügbar zu machen. Damit einher geht die Vernetzung zwischen Gesundheitssystemen mit unterschiedlich ausgeprägtem Entwicklungsstand, um breiten Bevölkerungsschichten den Zugang zu hochwertigen Gesundheitsdienstleistungen zu erleichtern.

KONZERNUMSATZ UND KONZERNERGEBNIS

Für das Geschäftsjahr 2023 geht Fresenius davon aus, dass es weder zu weiteren Verschärfungen geopolitischer Spannungen noch zu einer Verschlechterung der aktuellen Lage durch Covid-19 kommen wird und dass sich Lieferkettenengpässe zunehmend abschwächen. Fresenius erwartet darüber hinaus, dass sich die allgemeine Kosteninflation und der Arbeitskräftemangel deutlich negativer auf das Geschäft auswirken werden als im Jahr 2022. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die Belastungen erst im zweiten Halbjahr 2022 zum Tragen kamen. Entsprechend rechnet Fresenius im Jahr 2023 mit stärkeren Belastungen als im Vorjahr. Mögliche Auswirkungen erhöhter Volatilität und eingeschränkter Visibilität auf Geschäftsentwicklung und Bilanz wird Fresenius weiterhin genau beobachten.

Ferner gelten die nachfolgenden dem Ausblick von Fresenius Medical Care für das Geschäftsjahr 2022 zugrunde gelegten Annahmen auch vollumfänglich für den Ausblick des Fresenius-Konzerns:

- 2022 wurde das operative Ergebnis von Fresenius Medical Care durch finanzielle Unterstützung der US-Regierung in Höhe von 277 Mio € (nicht-währungsbereinigt) positiv beeinflusst. Für 2023 erwartet das Unternehmen dagegen keine weitere Mittel. Um die Vergleichbarkeit des Ergebnisausblicks für 2023 zu gewährleisten, wird die Vorjahresbasis entsprechend bereinigt.
- Die Prognosen für Umsatz und operatives Ergebnis sind jeweils währungsbereinigt und schließen Sondereffekte aus.
- Sondereffekte werden als gesonderte Kennzahlen offengelegt („Umsatz ohne Sondereffekte“, Operatives Ergebnis ohne Sondereffekte“), um Effekte zu erfassen, die ungewöhnlicher Natur sind und zum Zeitpunkt der Erstellung der Prognose nicht vorhersehbar waren

oder deren Umfang oder Auswirkungen nicht absehbar waren. Diese Effekte werden bereinigt, um die Vergleichbarkeit der vorgelegten Zahlen mit den Finanzzielen des Unternehmens zu gewährleisten, die ohne Sondereffekte festgelegt wurden.

Alle diese Annahmen sind indes mit erheblicher Unsicherheit behaftet.

ZIELE DES KONZERNS 2023

	Ziele 2023	Geschäftsjahr 2022
Umsatz, Wachstum ¹ (organisch)	Niedriges bis mittleres einstelliges prozentuales Wachstum	40.840 Mio €
EBIT, Wachstum ^{1,2} (währungsbereinigt)	In etwa stabil bis hoher einstelliger prozentualer Rückgang	3.727 Mio €
EBIT Wachstum ¹ (währungsbereinigt) ex FMC (Fresenius Medical Care)	In etwa stabil bis mittlerer einstelliger prozentualer Rückgang	2.187 Mio €
Dividende je Aktie	Mindestens stabil	Vorschlag: 0,92 € je Aktie

¹ Vor Sondereinflüssen

² 2022 wurde das operative Ergebnis von Fresenius Medical Care durch finanzielle Unterstützung der US-Regierung in Höhe von 277 Mio € (nicht-währungsbereinigt) positiv beeinflusst. Für 2023 erwartet das Unternehmen dagegen keine weitere Mittel. Um die Vergleichbarkeit des Ergebnisausblicks für 2023 zu gewährleisten, wird die Vorjahresbasis entsprechend bereinigt.

UMSATZ UND ERGEBNIS DER UNTERNEHMENSBEREICHE

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir in den Unternehmensbereichen nachfolgende Umsatz- und Ergebnisentwicklung:

ZIELE DER UNTERNEHMENSBEREICHE 2023

Operating Companies ¹	Ziele 2023	Geschäftsjahr 2022
Fresenius Kabi		
Umsatz, Wachstum (organisch)	Niedriges bis mittleres einstelliges prozentuales Wachstum	7.850 Mio €
EBIT-Marge	In etwa 1-Prozentpunkt unter dem strukturellen Margenband von 14 – 17 %	13,8 %
Fresenius Helios		
Umsatz, Wachstum (organisch)	Mittleres einstelliges prozentuales Wachstum	11.716 Mio €
EBIT-Marge	Innerhalb des strukturellen Margenbands von 9 – 11 %	10,1 %
Investment Companies¹		
Fresenius Medical Care²		
Umsatz, Wachstum (währungsbereinigt)	Niedriges bis mittleres einstelliges prozentuales Wachstum	19.398 Mio €
EBIT, Wachstum (währungsbereinigt)	In etwa stabil bis hoch einstelliger prozentualer Rückgang	1.540 Mio €
Fresenius Vamed		
Umsatz, Wachstum (organisch)	Niedriges bis mittleres einstelliges prozentuales Wachstum	2.359 Mio €
EBIT-Marge	Deutlich unter dem strukturellen Margenband von 4 – 6 %	0,8 %

¹ Vor Sondereinflüssen

² 2022 wurde das operative Ergebnis von Fresenius Medical Care durch finanzielle Unterstützung der US-Regierung in Höhe von 277 Mio € (nicht-währungsbereinigt) positiv beeinflusst. Für 2023 erwartet das Unternehmen dagegen keine weitere Mittel. Um die Vergleichbarkeit des Ergebnisausblicks für 2023 zu gewährleisten, wird die Vorjahresbasis entsprechend bereinigt.

AUFWENDUNGEN

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir, dass sich der Anteil der Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten (vor Sondereinflüssen) am Konzernumsatz gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 leicht verringern wird (2022: 14,6 %).

STEUERRATE

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir, dass die Steuerquote in einer Bandbreite zwischen 24 und 25 % betragen wird (2022: 23,7 %).

KOSTEN- UND EFFIZIENZPROGRAMM

Strukturelle Produktivitätsverbesserungen sollen den Herausforderungen aus dem gesamtwirtschaftlichen Umfeld entgegenwirken und den finanziellen Spielraum für Investitionen in Wachstum in den nächsten Jahren erhöhen. Das neue Ziel für Kosteneinsparungen ist es, ab dem Jahr 2025 jährlich rund 1 Mrd € an strukturellen Kosten auf EBIT-Ebene einzusparen. Zur Erreichung der angestrebten Kosteneinsparungen werden Einmalkosten von etwa 700 bis 750 Mio € auf EBIT-Ebene erwartet, von denen etwa 2/3 im Jahr 2023 anfallen.

Um dieses Ziel zu erreichen, startet Fresenius in allen Unternehmensbereichen und im Corporate Center Programme, die zentral vom Konzern gesteuert und kontrolliert werden. Die wichtigsten Elemente sind Maßnahmen zur Optimierung des Netzwerks, die Senkung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Beschaffungskosten sowie die Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden Aktivitäten.

Dank unseres Kosten- und Effizienzprogramms haben wir im Geschäftsjahr 2022 bereits 152 Mio € an Einsparungen nach Steuern und Anteilen Dritter realisiert, denen 260 Mio € an Einmalkosten gegenüberstehen. Diese werden nach der bisherigen Praxis als Sondereinflüsse klassifiziert.

Fresenius Medical Care wird sein Transformationsprogramm FME25 beschleunigen und erweitern, um seine Prozesse entlang des neuen Betriebsmodells weiter zu optimieren. Das Unternehmen erhöht das Einsparziel für das Programm von 500 Mio € auf 650 Mio € bis zum Jahr 2025 und erwartet nun für den gleichen Zeitraum Investitionen von bis zu 650 Mio €.

Bis Ende 2022 hat Fresenius Medical Care im Rahmen von FME25 Einsparungen in Höhe von 131 Mio € (auf Ebene des operativen Ergebnisses) erzielt – und damit sein ursprüngliches Ziel für diesen Zeitraum in Höhe von 40 bis 70 Mio € deutlich übertroffen.

Zur Unterstützung seines Turnaround-Plans wird das Unternehmen weitere Maßnahmen zur Steigerung der betrieblichen Effizienz und zur Kostensenkung vorantreiben. Im Segment Care Delivery wird dies die Verbesserung der Produktivität und operativen Auslastung im Kerngeschäft mit Dialysedienstleistungen beinhalten. Im Segment Care Enablement wird sich Fresenius Medical Care auf Preisstrategien, Produktivitätssteigerung und die Prüfung des weltweiten Produktionsnetzwerks konzentrieren.

LIQUIDITÄT UND KAPITALMANAGEMENT

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir eine Cash Conversion Rate von etwa 1,0.

Darüber hinaus verfügen wir über einen angemessenen Finanzierungsspielraum mit umfangreichen freien Kreditlinien aus syndizierten oder bilateral mit Banken vereinbarten Kreditvereinbarungen.

Die Finanzierungsaktivitäten im Jahr 2023 sind im Wesentlichen auf die Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten ausgerichtet, die in den Jahren 2023 und 2024 fällig werden.

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir höhere Zinssätze, die zu einem höheren Zinsaufwand von 700 bis 750 Mio € führen; abhängig von den Finanzierungsaktivitäten.

Ohne weitere Akquisitionen und abhängig von Desinvestitionsaktivitäten rechnet Fresenius damit, dass sich die Kennziffer Netto-Finanzverbindlichkeiten/EBITDA¹ zum Jahresende 2023 leicht über dem Wert des Jahresendes 2022 (31. Dezember 2022: 3,65x) bewegen und damit oberhalb des selbst gesteckten Zielkorridors von 3,0x bis 3,5x liegen wird.

Für das Geschäftsjahr 2023 sind keine wesentlichen Änderungen in der Finanzierungsstrategie geplant.

INVESTITIONEN

Wir planen, im Geschäftsjahr 2023 rund 5 % des Umsatzes in Sachanlagen zu investieren. Rund 41 % der vorgesehenen Investitionen entfallen auf Fresenius Medical Care, rund 26 % auf Fresenius Kabi und rund 27 % auf Fresenius Helios.

Bei Fresenius Medical Care sollen die Investitionen im Wesentlichen in die Erweiterung der Produktionskapazitäten, in die Kostenoptimierung der Produktion sowie in die Einrichtung neuer Dialysekliniken fließen.

Fresenius Kabi wird im Wesentlichen in den Ausbau und den Erhalt der Produktionsstandorte sowie in die Einführung neuer Fertigungstechnologien investieren.

Fresenius Helios investiert primär in den Neubau und die Modernisierung sowie die Ausstattung bestehender und neu erworbener Kliniken sowie medizinischer Zentren.

Fresenius Vamed investiert primär in die Modernisierung sowie die Ausstattung bestehender Post-Akut-Einrichtungen.

Mit einem Anteil von rund 60 % ist Europa im Planungszeitraum regionaler Investitionsschwerpunkt. Rund 30 % der Investitionen sind in Nordamerika und rund 10 % in Asien, Lateinamerika und Afrika vorgesehen. Rund 30 % der Gesamtsumme sind für Investitionen in Deutschland vorgesehen.

Wir gehen davon aus, dass die Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) für das Geschäftsjahr 2023 rund einen Prozentpunkt unter dem Niveau des Jahres 2022 liegen wird (2022: 5,1 %).

KAPITALSTRUKTUR

Für das Geschäftsjahr 2023 erwarten wir, dass sich die Eigenkapitalquote gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 nicht wesentlich verändern wird (2022: 42 %). Ferner erwarten wir, dass die Finanzverbindlichkeiten bezogen auf die Bilanzsumme gegenüber dem Geschäftsjahr 2022 in etwa gleich bleiben werden (2022: 36 %).

DIVIDENDE

Fresenius hat sich im neuen Fresenius Financial Framework zum Ziel gesetzt, attraktive und vorhersehbare Dividendenrenditen zu generieren. Gemäß seiner progressiven Dividendenpolitik strebt das Unternehmen an, die Dividende im Einklang mit dem währungsbereinigten Wachstum des Ergebnisses je Aktie vor Sondereinflüssen zu erhöhen oder aber mindestens auf dem Niveau des Vorjahres zu halten. Für das Geschäftsjahr 2022 schlagen wir der Hauptversammlung eine Dividende auf dem Niveau des Vorjahres von 0,92 € je Aktie vor (2021: 0,92 €). Die Ausschüttung an die Aktionärinnen und Aktionäre der Fresenius SE & Co. KGaA beliefe sich damit auf 518 Mio € oder 30 % des Konzernergebnisses. Bemessen an diesem Vorschlag und am Jahresschlusskurs beträgt die Dividendenrendite 3,5 %.

NICHTFINANZIELLE ZIELE

Ab dem Geschäftsjahr 2023 wird die qualitative Messung der Geschäftsjahre 2021 und 2022 durch quantitative ESG KPIs in der kurzfristigen variablen Vorstandsvergütung (Short-term Incentive – STI) abgelöst. Die KPIs decken die wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen Medizinische Qualität/Patientenzufriedenheit und Beschäftigte ab.

Das Thema Mitarbeiter wird mit der Kennzahl der Employee Engagement Index (EEI) für den Fresenius-Konzern gemessen. Fresenius strebt einen EEI von 4,33 für das Geschäftsjahr 2023 an (entspricht 100% Zielerreichung).

Das Thema Medizinische Qualität/Patientenzufriedenheit setzt sich aus vier gleich gewichteten Kennzahlen zusammen, die auf Unternehmensbereichsebene festgelegt sind. Die vier Kennzahlen orientieren sich an der jeweiligen Wesentlichkeit für das Geschäftsmodell.

Fresenius Medical Care strebt einen Patienten-Net Promoter Score (NPS) von mindestens 70 an (100 % Zielerreichung).

Fresenius Kabi strebt einen Audit & Inspection Score von höchstens 2,3 an (100 % Zielerreichung).

Helios Deutschland möchte einen Inpatient Quality Indicator (G-IQI) Score von mindestens 88 % (100 % Zielerreichung) erreichen, für Helios Spanien ist ein Wert von mindestens 55 % festgelegt (100 % Zielerreichung).

Fresenius Vamed möchte im Geschäftsjahr 2023 eine Patientenzufriedenheitsbewertung von mindestens 1,65 erreichen (100 % Zielerreichung).

¹ Netto-Finanzverbindlichkeiten und EBITDA jeweils auf Basis der zu aktuellen Währungsrelationen durchschnittlichen Jahreswechsellkurse gerechnet; inklusive Beiträgen aus abgeschlossenen Akquisitionen/Desinvestitionen; ohne potenzielle weitere Akquisitionen; vor Sondereinflüssen