

Hauptversammlung der Fresenius SE & Co. KGaA am 17. Mai 2024

Ansprache des Vorstandsvorsitzenden Michael Sen

Es gilt das gesprochene Wort.



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre! Sehr geehrte Damen und Herren!

Guten Morgen. Herzlich willkommen bei Fresenius. Schön, dass wir nach längerer Unterbrechung wieder persönlich zusammenkommen. Ich freue mich über das Präsenzformat. Denn so sind wir im direkten Austausch.

Heute möchte ich mit Ihnen auf das vergangene Geschäftsjahr zurückblicken. Und Ihnen zeigen, was wir in diesem Jahr und in Zukunft vorhaben. 2023 war ein Jahr des Um- und des Aufbruchs. Wir haben unser Unternehmen mit unserem Programm #FutureFresenius strukturell neu ausgerichtet. Es fokussiert. Und erfolgreich weiterentwickelt. Diesen Schwung möchten wir nutzen.

Wir feiern mit Ihnen heute eine Weltpremiere. Unseren neuen Markenauftritt. Fresenius zeigt sich frischer und moderner. Das Firmenlogo haben wir neu gestaltet. Wir haben es aber nicht komplett verändert. Das Farbspektrum haben wir in die digitale Welt überführt. Dieser Markenauftritt steht für ein neues Fresenius.

Vom einheitlichen Markenauftritt versprechen wir uns, dass wir uns noch mehr als Team Fresenius verstehen. Denn egal wo wir arbeiten: Wir alle sind Fresenius. Und wir möchten, dass Fresenius als weltweit führendes Gesundheitsunternehmen wahrgenommen wird. Eine Marke ist ein Leistungsversprechen. Unser Versprechen lautet „Committed to Life“. Wir verbessern das Leben der Menschen.

Als wir den Markenauftritt konzipiert haben, haben wir mit vielen Menschen gesprochen. Wir wollten erfahren, wie sie Fresenius wahrnehmen. „Ein Mensch ist mehr als seine Krankheit.“ An dieses Zitat eines Kollegen erinnere ich mich gut. Wir sind für Patientinnen und Patienten da. Wenn es kritisch ist. Wenn es um Leben und Tod geht. Deshalb sehen wir immer zuerst den Menschen.

Ich habe heute etwas mitgebracht. Es steht für vieles, was Fresenius ausmacht. Das ist ein Blutbeutel, wie wir ihn bei Fresenius Kabi fertigen. Blutbeutel von Fresenius sind Spitzentechnologie. Bei Filtrationszeiten und der Exaktheit, wenn die Bestandteile von Blut voneinander getrennt werden. Jeder vierte Blutbeutel weltweit stammt von Fresenius. Wir haben sie im vergangenen Jahr 27 Millionen Mal verkauft. Für mich zeigt das unseren Anspruch an höchste Qualität. Und unseren Anspruch, allen Menschen einen fairen und gerechten Zugang zu medizinischer Versorgung zu geben.

#FutureFresenius ist aktuell die wahrscheinlich größte Transformation eines Unternehmens der Gesundheitswirtschaft. Umso mehr möchte ich mich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Sie gehen diesen Weg mit Elan mit. Sie treiben diese Transformation maßgeblich voran. Vielen Dank! Ebenso danke ich ausdrücklich unseren Arbeitnehmervertretern. Sie begleiten uns konstruktiv bei #FutureFresenius.

Diese Transformation erfordert umsichtiges und unaufgeregtes Handeln. Genauso gehen wir vor. #FutureFresenius haben wir in vier Phasen unterteilt. Als internationales Unternehmen haben wir dafür eingängige englische Begriffe gewählt. Zu Beginn hatten wir den „Reset“-Knopf gedrückt. Die dringlichsten Dinge angepackt. Die Gründe für diesen „Neustart“ kennen Sie. Fresenius war lange erfolgreich, hatte jedoch an Leistungsfähigkeit und Schwung verloren. Und vor allem an Vertrauen. Wir konnten den Trend stoppen und ins Positive drehen.

Aktuell sind wir in der „Revitalize“-Phase. In dieser Phase optimieren wir das Portfolio. Wir erschließen neue Wachstumsfelder. Revitalize heißt, Schwung hineinbringen. Die weiteren Phasen nennen wir „Rejuvenate“. Also Verjüngung. Und „Reimagine“. Neu denken und neu gestalten. In den kommenden Jahren möchten wir die Position von Fresenius festigen. Als wirtschaftlich erfolgreiches, innovativeres Gesundheitsunternehmen. Fokussiert auf moderne Therapien.

Durch harte Arbeit geht es wieder bergauf. Bergauf ist langsamer. Bergauf erfordert Ausdauer. Und ein gleichmäßiges Schrittempo. Ich möchte mit Ihnen auf den Kursverlauf der Fresenius-Aktie von ihrem Höchststand 2017 bis heute blicken. In den vergangenen Jahren zeigte der Trend abwärts. Bis in den Herbst 2022. Dann haben wir jeden Stein umgedreht. Und #FutureFresenius aufgesetzt. Wir sehen erste Erfolge des Umbaus auch in dem zunehmend positiven Kursverlauf. Das Vertrauen kommt

langsam zurück. Diese Entwicklung nach oben wollen wir durch verlässlich gute Leistungen fortschreiben.

Nach einem guten Geschäftsjahr 2023 haben wir im ersten Quartal dieses Jahres geliefert. Die operativen Geschäfte laufen. Wir steigern Umsatz und Gewinn. Deshalb und weil wir für 2024 eine bessere operative Leistung erwarten, haben wir unseren Ausblick für das Gesamtjahr angehoben. Wir erwarten für 2024 ein organisches Umsatzplus zwischen 4 und 7 Prozent. Das währungsbereinigte Ergebnis, das EBIT, soll zwischen 6 und 10 Prozent wachsen.

Diese Dynamik hat Gründe. 2023 haben wir viel verändert. Und viel verbessert. Fokus und eine einfachere Struktur standen im Vordergrund. Und die Stärkung der operativen Leistungsfähigkeit. Hinter mir auf dem Slide sehen Sie den symbolischen Börsenstart der Fresenius Medical Care AG an der Wall Street Ende Februar. Fresenius Medical Care ist dort schon länger notiert. Man wollte aber an der Börse in New York die neue Eigenständigkeit feiern.

Die Dekonsolidierung, also die Entflechtung, im vergangenen Jahr war ein historischer Schritt. „Historisch“ ist keine Übertreibung. Denn das Dialysegeschäft von Fresenius Medical Care war viele Jahre Teil von Fresenius. Es hat Fresenius mitgeprägt. Die Eigenständigkeit bringt Fresenius Medical Care mehr Freiheit. Sie bedeutet auch mehr Verantwortung. Als Großaktionär mit einem Anteil von 32 Prozent möchten wir, dass unsere Beteiligung im Wert steigt. Denn davon profitieren auch Sie. Ein DAX 40 mit wieder zwei Fresenius-Unternehmen ist möglich. Und zeigt das Potenzial.

Wir konzentrieren uns auf Fresenius Kabi und Fresenius Helios und ihre jeweiligen Geschäftseinheiten. Sie wachsen organisch. Sie wachsen profitabel. Und sind in attraktiven Märkten tätig. Wir haben auch unser Portfolio verändert. Wo nötig. Und wo sinnvoll. Dabei lautet immer die Ausgangsfrage. Sind wir der beste Eigentümer? Bei einigen Geschäften sind wir zu der Antwort gelangt. Nein, wir sind nicht mehr der beste Eigentümer. Deshalb haben wir das Krankenhaus-Geschäft in Peru verkauft. Und die Kinderwunschkliniken Eugin.

Und deshalb haben wir vor wenigen Tagen für die einzelnen Bereiche der Vamed eine gute Lösung mit neuen Eigentümern gefunden. Vamed ist ein Anbieter von Dienstleistungen für Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen mit Sitz in Wien. An der Vamed waren wir mit 77 Prozent Großaktionär. Wir steigen planvoll und geordnet aus diesem Geschäft aus. Dabei kommt der attraktive Bereich „High-End-Services“ zu Fresenius. Die Krankenhaus-Dienstleistungen. Die Verbindung ist bereits da. Die Hälfte des Umsatzes macht High-End-Services mit Helios. Vamed wird bei Fresenius zur nicht fortgeführten Geschäftstätigkeit.

Zu den Zahlen auf Konzernebene für 2023. In allen Punkten haben wir die Prognose erreicht. Sie hatten wir im Verlauf des Jahres angehoben. Der Konzernumsatz betrug 22,3 Milliarden Euro. Bei einem organischen Umsatzwachstum von 6 Prozent.

Das EBIT, also das Ergebnis, legte währungsbereinigt um 2 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro zu. Die EBIT-Marge lag bei 10,1 Prozent. Wir haben den operativen Cashflow um 5 Prozent auf starke 2,1 Milliarden Euro gesteigert. Diese Mittelzuflüsse sind wichtig. Denn damit verringern wir die Verschuldung und die Zinslast.

Nun zu Fresenius Kabi und Fresenius Helios. Quartal für Quartal konnten wir grüne Haken setzen. Beide haben konstant gute Leistungen gezeigt. Beide waren innerhalb der Ambitionsniveaus bei EBIT-Marge und Umsatzwachstum. Das „Ambitionsniveau“ ist unsere Erwartung an die Geschäftsentwicklung. Es richtet sich insbesondere auch an den besten Wettbewerbern aus.

Fresenius Kabi verfolgt seinen strategischen Plan „Vision 2026“ konsequent. Und mit Erfolg. Die Ausrichtung „3+1“ hat sich bewährt. 3+1, das sind die drei Wachstumsbereiche Biopharmazeutika, klinische Ernährung und MedTech-Produkte. Und das robuste Generikageschäft mit intravenös zu verabreichenden generischen Arzneimitteln und Flüssigkeiten. Kabi erreichte eine EBIT-Marge von 14,3 Prozent. Der Umsatz betrug 8 Milliarden Euro. Das war ein starkes Plus organisch von 7 Prozent.

Fresenius Helios erzielte eine EBIT-Marge von 10,0 Prozent. Der Umsatz betrug 12,3 Milliarden Euro. Er wuchs organisch um 5 Prozent. Einer der Gründe für die konstant gute Entwicklung ist der Einsatz digitaler Technologien. Sie unterstützen unsere Kolleginnen und Kollegen in der Klinik.

Zugleich haben wir unsere finanzielle Basis gestärkt. Wichtig dafür ist unser Kosten- und Effizienzprogramm. Hier kommen wir besser als erwartet voran. 2023 wollten wir die Kosten um 200 Millionen Euro senken. Heraus kamen 280 Millionen Euro. Unser Einsparziel bis 2025 haben wir entsprechend erhöht. Auf nun 400 Millionen Euro. Die Herausnahme von Kosten ist kein Einmaleffekt. Sie ist auf Dauer angelegt. Und stärkt nachhaltig unsere Wettbewerbsfähigkeit.

Der Schuldenabbau hat weiter Priorität. Die hohe Schuldenlast ist ein Erbe, das wir übernommen haben. Und das uns noch eine Weile begleitet. Die Entschuldung gehen wir entschlossen an. Bis Ende dieses Jahres möchten wir das Verhältnis von Nettoverschuldung zu EBITDA, also den Verschuldungsgrad, auf 3,0- bis 3,5-mal verringern. Das ist unser Zielkorridor. Warum wir so hartnäckig die Schulden senken? Je geringer die Verschuldung, desto größer der unternehmerische Freiraum. Und desto größer unsere strategischen Möglichkeiten.

Ein Geschäftsjahr ist mehr als die Zahlen. Ich möchte Ihnen einige Höhepunkte aus unseren Geschäften vorstellen.

Fresenius Kabi erweitert kontinuierlich sein Angebot an innovativen Produkten.

- Bei Biopharmazeutika kommen wir gut voran. Biopharmazeutika sind Arzneimittel, die mit Mitteln der Biotechnologie hergestellt werden. Sie gehören zu den wachsenden Geschäften der Pharmaindustrie. Hier haben wir bei Biosimilars, also Nachahmerprodukten von Biopharmazeutika, Marktanteile gewonnen. Dazu gleich mehr.

- In der Medizintechnik setzen wir auf smarte Infusions- und Transfusionspumpen. Sie sind sicherer. Bedienungsfreundlicher. Sie sind die Zukunft einer digitalen und vernetzten klinischen Versorgung. Hier wollen wir vorne mitspielen.
- Auch bei klinischen Ernährungsprodukten, unserem Bereich Nutrition, ergänzen wir unser umfangreiches Angebot. Mit Fresubin Plant-based Drink haben wir eine vegane Alternative im Markt. Damit bedienen wir die steigende Nachfrage nach pflanzlicher Ernährung.
- Die von uns produzierten Generika ersparen Gesundheitssystemen hohe Summen. Und machen Medikamente für immer mehr Menschen verfügbar. Nur eine Zahl: 70 Prozent unserer intravenösen Arzneimittel, die wir in die USA liefern, stehen auf der „Essential Medicines List“. Das ist eine Liste der FDA. Der US-Behörde für Lebens- und Arzneimittel. Diese Medikamente sind dringend notwendig für die Versorgung der Menschen.

Es gibt viele großartige Leistungen bei Kabi. Ich möchte ausführlicher auf ein recht junges Geschäft eingehen. Biopharma. Den Schub bei Biopharma verdanken wir auch einem Zukauf. 2022 haben wir die Mehrheit an mAbxience übernommen. mAbxience ist ein international führendes, biopharmazeutisches Unternehmen. Es hat Forschungslabore. Und hochmoderne Produktionsstätten in Spanien und Argentinien. Die Firma ist eine Entwicklungs- und Produktionsplattform. Und durch eine Reihe an Partnerschaften exzellent vernetzt. Das kommt uns zugute. Wir nutzen die Kapazitäten für unsere eigenen Produkte. Zugleich entwickelt und produziert mAbxience Arzneimittel für andere Unternehmen. Und ist da hervorragend positioniert.

Unser Biosimilars-Geschäft entwickelt sich vielversprechend. Biosimilars machen moderne Behandlungsmöglichkeiten erschwinglich. Sie werden bei Erkrankungen wie Krebs, Rheuma und Multiple Sklerose eingesetzt. Mit Tyenne® haben wir das erste Biosimilar von Tocilizumab in Europa und den USA auf den Markt gebracht. Tocilizumab wird zur Therapie von Entzündungs- und Immunerkrankungen eingesetzt. Darunter rheumatoide Arthritis. Durch den schnellen Markteintritt von Tyenne® haben wir uns eine gute Ausgangsposition gesichert. Die Resonanz im Markt ist ausgezeichnet. Unsere „Pipeline“ mit Biosimilars ist gut gefüllt. Wir legen jetzt die Grundlage für ein Wachstumsgeschäft der Zukunft.

Auch bei unserem Klinikgeschäft Fresenius Helios haben wir schöne Erfolge erzielt. Ich möchte mich auf einige moderne Technologien konzentrieren. Denn sie erhöhen medizinische Qualität. Sie verbessern die Effizienz. Ein Beispiel sind Operations-Roboter für minimalinvasive Eingriffe. Aktuell sind in Helios-Kliniken 20 Da Vinci-OP-Roboter im Einsatz. Unsere Ärzte sitzen während des Eingriffs am Terminal. Sie steuern mit Hand und Fuß die Gelenkarme des Roboters und die Kamera. Ein weiterer Mediziner steht immerzu am Patienten. Diese OP-Roboter sind hervorragende Assistenten. Sie arbeiten präzise und schonen das Gewebe. Bei einer Prostata-Operation waren bislang Bauchschnitte von einigen Zentimetern nötig. Nun reichen wenige Millimeter kleine Öffnungen. Das beschleunigt die Genesung nach Eingriffen deutlich.

In Spanien betreiben wir die Quirónsalud-Klinikette. Sie ist Vorreiterin in der Digitalisierung von Krankenhäusern in Europa. Auch hier unterstützen OP-Roboter und künstliche Intelligenz unsere Fachkräfte. Sie kennen das vielleicht. Sie füllen in einer Klinik ein halbes Dutzend Mal das gleiche Formular aus. Das ist umständlich. Und nervt. Dafür haben wir eine digitale Plattform entwickelt. Sie heißt Casiopea. Patienten können über sie mit der Klinik online und rund um die Uhr in Kontakt treten. Sie steuert Behandlungen für Schlaganfall, Hüftgelenks-Operationen und weitere Erkrankungen aus. Über 6 Millionen Menschen nutzen Casiopea. Das ist jeder achte Einwohner Spaniens.

Am 5. Juni haben wir in London den Kapitalmarkt-Tag von Fresenius Helios. Dort berichten wir Ihnen ausführlicher über unser Klinikgeschäft. Ich lade Sie herzlich dazu ein.

Unser Aufsichtsratsvorsitzender Herr Kirsch hat schon ein Thema angesprochen, das uns beschäftigt hat. Ich meine die Ausgleichs- und Erstattungszahlungen für Energiekosten. Für uns ging es um die Frage. Sollen wir Zahlungen in Höhe von 300 Millionen Euro annehmen? Zumal ihre Auszahlung an zwei Bedingungen geknüpft war. Den Verzicht für 2023 auf Dividende. Und auf Boni für den Vorstand. Nach sorgfältigem Abwägen haben wir uns für die Annahme entschieden. Denn wir sind davon überzeugt: Fresenius wird dadurch langfristig gestärkt. Das ist im Interesse der Anteilseigner. Der Verzicht auf Dividende ist also Folge einer gesetzlichen Beschränkung. Das Aussetzen der Dividende für 2023 bedeutet keine Abkehr von unserer progressiven Dividendenpolitik. Sie sieht eine attraktive, vorhersehbare Dividendenrendite vor.

Wir sind zum richtigen Zeitpunkt wiedererstarkt. Denn die Gesundheitswirtschaft wächst robust und verlässlich. Sie ist eine der attraktivsten Branchen. Von 2023 bis 2027 wächst der weltweite Markt für Dienstleistungen in der Gesundheit von 8 auf fast 10 Billionen US-Dollar. Das sind umgerechnet 20 Bundeshaushalte in Deutschland.

Drei Treiber prägen die Gesundheitswirtschaft in den kommenden Jahren. **Erstens, Technologie. Vorrangig Robotik. Und künstliche Intelligenz, kurz KI.** Wir nutzen diese innovativen Technologien im Klinikalltag. Der Gesundheitsmarkt ist attraktiv für Investitionen. Nirgendwohin fließen mehr private KI-Gelder. Das Wachstumstempo bleibt in den kommenden Jahren hoch. KI ist eine Produktivitäts- und Qualitätsmaschine für die Gesundheitswirtschaft. Diese Technologien unterstützen. Aber sie ersetzen unsere Fachkräfte nicht.

Der zweite Trend ist das zunehmende Nutzen von Daten. „Die Digitalisierung der Gesundheitsversorgung steigert die Effizienz. Sie verbessert die Ergebnisse für die Patienten. Und erleichtert den Zugang zur Gesundheitsversorgung.“ Das Weltwirtschaftsforum kommt in einer aktuellen Studie zu diesem Schluss. Und analysiert, dass wir noch zu viel Potenzial brach liegen lassen. Bislang bleiben 97 Prozent der globalen Gesundheitsdaten ungenutzt. Zu viele Daten sind unstrukturiert. Und unzugänglich. Wir müssen diesen Datenschatz besser aufbereiten. Damit wir „smarte“ Daten zum Wohl der Patienten verwenden. Keine Frage, Datensicherheit steht an erster Stelle. Aber wir dürfen sinnvolle Entwicklungen nicht blockieren.

Und drittens Durchbrüche in der Biologie. Denken Sie nur an neue Möglichkeiten der Zell- und Gentherapie. Durch sie bekämpfen wir zielgenau Krebs und Autoimmunerkrankungen. Und gehen damit einen Schritt in Richtung personalisierte, also maßgeschneiderte Medizin. Wir erhalten immer mächtigere Instrumente gegen bislang unheilbare Krankheiten. Wir verknüpfen diese drei Treiber. Technologie. Daten. Biologie. Dadurch sind enorme Fortschritte in Diagnose und Therapie möglich. Die Entwicklung ist erst am Anfang. Das Gute: Wir sind dabei.

Wie wird die Zukunft der Medizin aussehen? Sie basiert auf Daten. Auf Vernetzung. Sie ist effizient. Personalisiert. Individuell. Und sie ist menschlich. Hier liegt unsere Stärke. Wir sind nahe am Patienten. Wir sind „human to human“. Das unterscheidet uns von reinen Pharma- und Medizintechnik-Unternehmen. Und auch von Technologie-Unternehmen aus Silicon Valley.

Was entscheidet über den Erfolg von Gesundheitsunternehmen? Es kommt auf drei Aspekte an:

- **Eine durchdachte Strategie. Entschieden umgesetzt.**
- **Die Arbeit in Ökosystemen.**
- **Strategische Mitarbeiterentwicklung. Und eine gesunde Unternehmenskultur.**

#FutureFresenius ist eine durchdachte Strategie. Wir setzen sie konsequent um. Und richten Fresenius und unsere Geschäfte auf drei Plattformen aus. **(Bio)Pharma.** Dazu gehören chemische und biologische Medikamente und klinische Ernährung. **MedTech.** Also Medizintechnik. Immer mehr als Verbindung von Hard- und Software. Und **Care Provision.** Medizinische Versorgung. Stationär. Ambulant. Oder zuhause. Erst das Zusammenspiel dieser Plattformen schafft eine effektive Therapie. Addieren wir die Marktpotenziale für unsere Plattformen, ergibt sich die Summe von bis zu 1 Billion Euro. Eine gewaltige Zahl. Diese Märkte wachsen konstant.

Aspekt Nummer 2 ist das Ökosystem. Bei Fresenius arbeiten wir in einem Ökosystem mit vielen zusammen. Gemeinsam prägen wir die Zukunft der Gesundheitswirtschaft. Und bauen dieses Netzwerk aus.

- Indem wir uns über unsere drei Plattformen hinweg austauschen.
- Wir uns in globalen Gesundheitsinitiativen engagieren.
- Mit der Wissenschafts-Gemeinschaft zusammenarbeiten.
- Und andere Unternehmen und Institutionen als Partner verstehen.

Zuletzt kamen durch mAbxience Firmen wie Abbott, Teva, Intas als strategische Partner hinzu. Wir sind auch der „Zero Health Gaps Initiative“ des Weltwirtschaftsforums beigetreten. Das ist ein Netzwerk aus rund 100 Unternehmen und Organisationen. Was uns verbindet: Wir setzen uns für „Health Equity“ ein. Den fairen Zugang zu guter, bezahlbarer Versorgung.

Wir arbeiten in Netzwerken. Und haben eine offene Unternehmenskultur. Dafür steht Fresenius. Dafür suchen wir die besten Talente. Das entscheidet in Zeiten von Fachkräftemangel und demografischem Wandel über Erfolg und Misserfolg.

Krankenhäuser ohne Pflegerinnen und Pfleger? Medikamente, die nicht ausgeliefert oder gar nicht erst hergestellt werden? Weil Fahrer oder Forscher fehlen? Algorithmen können nicht alles übernehmen. Bis 2030 fehlen 10 Millionen Beschäftigte im Gesundheitswesen weltweit. Deshalb steuern wir gegen. Wir investieren in Aus- und Fortbildung. Fast 6.700 junge Menschen lernen zurzeit bei uns. Wir bieten 40 Ausbildungsberufe an. Und 30 duale Studiengänge. Darunter Studiengänge wie „Sustainable Science & Technology“. Und „Data Science & Künstliche Intelligenz“. Dadurch bauen wir digitale Fähigkeiten im Haus auf.

Wir werben gezielt Fachkräfte aus dem Ausland an. Die zu uns passen. Dabei unterstützen wir mit Sprachkursen. Und bei der Wohnungssuche. Für uns ist klar, dass wir nur in Ländern suchen, in denen es keinen Mangel an medizinischem Personal gibt. Im vergangenen Jahr habe ich im Klinikum Berlin-Buch einige unserer philippinischen Pflegekräfte kennengelernt. Großartige Kolleginnen und Kollegen. Sie waren in kurzer Zeit integriert. Und bringen Engagement und Fachwissen mit. Sie sind für unser Team unverzichtbar. 2023 haben wir unsere Beschäftigtenzahl um 5.000 erhöht. Den größten Aufbau haben wir in der Pflege. Wir begeistern Menschen für diesen wichtigen Beruf. Fresenius stellt ein. Denn wir brauchen weiterhin die Besten.

Fresenius übernimmt Verantwortung. Für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Für Patientinnen und Patienten. Für die Gesellschaft. ESG, also Umwelt, Soziales und gute Unternehmensführung, beeinflusst unser Handeln. Auf jeder Ebene. Ich bin stolz darauf, dass wir unsere CO₂-Bilanz nach und nach verbessern. Und so zum Klimaschutz beitragen. Dafür stellen wir beispielsweise Fotovoltaikanlagen auf die Dächer von Krankenhäusern. Und auf Produktionsstätten weltweit. Und beziehen für Helios Deutschland zu 100 Prozent Grünstrom. Wir sind auf Kurs. Bis 2030 wollen wir unsere Emissionen halbieren. 2040 möchten wir klimaneutral sein.

Fresenius ist in 80 Ländern tätig. Wir sind mehr als 190.000 Kolleginnen und Kollegen. Aus 150 Nationalitäten. Fresenius Kabi hat ein Netzwerk mit mehr als 50 Produktionszentren. Die Lieferketten sind robust. Dadurch versorgen wir die Bevölkerung zuverlässig und sicher. Fresenius Helios ist Europas führender privater Krankenhausbetreiber. Mit rund 140 Kliniken in Deutschland und Spanien. Bei Helios behandelten wir im vergangenen Jahr 26 Millionen Patienten. Mit unseren Produkten und Dienstleistungen erreichen wir fast 450 Millionen Menschen. So viele Einwohner hat die EU.

All das leisten unsere Kolleginnen und Kollegen Tag für Tag. Zusätzlich übernehmen sie außerhalb ihres Jobs Verantwortung. Sie sind bei Erdbeben zur Stelle. Bei Flutkatastrophen. Sie operieren Kriegsversehrte. Helfen, wo die Not am größten ist.

Wie Professor Johannes Schultz in Kamerun. Er ist Chefarzt für HNO am Helios Klinikum in Krefeld. Kürzlich hat er einen Monat lang in Zentralafrika Kinder und Erwachsene operiert. Das waren zum Teil komplizierte Eingriffe. Wie das Entfernen von Tumoren. Unter schwierigsten Bedingungen für andere da sein, das macht für mich Fresenius aus.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre!

Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Im Namen des Vorstands bedanke ich mich bei allen Mitgliedern des Aufsichtsrats und beim Vorsitzenden Herrn Kirsch für die stets vertrauensvolle Zusammenarbeit. Mein ausdrücklicher Dank gilt der Else Kröner-Fresenius-Stiftung. Wir haben die ersten Etappen von #FutureFresenius erfolgreich geschafft. Die weiteren Etappen gehen wir optimistisch und voller Elan an.