FRESENIUS MEDICAL CARE

Zwischenbericht 2026

Q2

The power of care

Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale), Deutschland

Inhalt

Zwischenlagebericht 1
Wirtschaftsbericht 6
Nachtragsbericht 35
Prognosebericht 35
Risiko- und Chancenbericht 35
Corporate Governance 36

Verkürzter Konzernzwischenabschluss 37
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 37
Konzern-Gesamtergebnisrechnung 38
Konzern-Bilanz 39
Konzern-Kapitalflussrechnung 41
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung 43
Konzernanhang 45
1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung 45
2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung 50
3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen 54
4. Versicherungsverträge 56
5. Vorräte 58
6. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen 58
7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten 58
8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten 59
9. Kapitalmanagement 59
10. Aktienbasierte Vergütungspläne 60
11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten 60
12. Finanzinstrumente 65
13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen 70
14. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2026 74

Prüferische Durchsicht 75
Versicherung der gesetzlichen Vertreter 76

Zwischenlagebericht

In dem vorliegenden Bericht beziehen sich die Begriffe „FME AG“, „Fresenius Medical Care“, „die Gesellschaft“, „der Konzern“, „wir“, „uns“ oder „unser“ in Abhängigkeit vom Kontext auf die Fresenius Medical Care AG oder auf die Fresenius Medical Care AG und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die folgende Darstellung und Analyse des Zwischenlageberichts der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften sollte in Verbindung mit unserem Konzernzwischenabschluss und dem zugehörigen Konzernanhang gelesen werden, die sich an anderer Stelle dieses Berichts befinden. Zudem sollten in diesem Zusammenhang auch die enthaltenen Angaben und Erläuterungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht zum 31. Dezember 2025 gemäß § 315 HGB und dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 20 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2025) berücksichtigt werden.

Die Bezeichnung „Care Enablement“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Care Enablement, die Bezeichnung „Care Delivery“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Care Delivery und die Bezeichnung „Value-Based Care“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Value-Based Care. Das Segment Care Enablement ist im Wesentlichen mit der Produktion und dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten und Anlagen, einschließlich Forschung und Entwicklung, Logistik, Vermarktung und Vertrieb sowie unterstützende Funktionen wie Regulierungs- und Qualitätsmanagement beschäftigt. Das Segment Care Delivery ist in erster Linie mit der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen für die Behandlung von chronischer Nierenerkrankung (Chronic Kidney Disease, CKD), terminaler Niereninsuffizienz (End Stage Renal Disease, ESRD) und der Durchführung von anderen extrakorporalen Therapien beschäftigt. Care Delivery umfasst auch das Geschäft mit pharmazeutischen Produkten und das Ergebnis assoziierter Unternehmen im Zusammenhang mit dem Verkauf bestimmter Dialysemedikamente von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. (VFMCRP), die in den Kliniken der Gesellschaft für die Gesundheitsversorgung ihrer Patientinnen und Patienten eingesetzt werden. Bisher umfasste Care Enablement auch bestimmte Geschäftsaktivitäten im Bereich pharmazeutischer Produkte. Im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 wurden diese Aktivitäten in das Segment Care Delivery umgegliedert, um das globale Pharmageschäft ganzheitlich innerhalb von Care Delivery abzubilden, sowie den veränderten Verantwortlichkeiten der organisatorischen Führung auf Ebene des Chief Operating Decision Maker Rechnung zu tragen (Reklassifizierung des Pharmageschäfts). Zum Vergleich: Die diesen Aktivitäten zuzurechnenden Beträge für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2025 werden weiterhin in Care Enablement ausgewiesen und wurden nicht umgegliedert. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft bleibt unberührt. Das Segment Value-Based Care konzentriert sich in erster Linie auf die wertorientierte Nierenversorgung, einschließlich Vertragsgestaltung und Leistungsmanagement, klinische Versorgungsmodelle, die durch ein nationales Netzwerk von Nephrologen unterstützt werden, sowie technologiegestützte Plattformen, die firmeneigene Informatik- und Patientenbindungsinstrumente nutzen. Wert- und risikobasierte Versorgungsvereinbarungen mit privaten Kostenträgern oder staatlichen Programmen können gemeinsame Einsparungen oder Verluste aus der Verringerung oder Erhöhung der Gesamtausgaben für medizinische Leistungen für eine verwaltete Versichertenpopulation beinhalten, die gemäß IFRS 15, Erlöse aus Verträgen mit Kunden, bilanziert werden. Prämien und medizinische Kosten, die in Vereinbarungen mit vollem Risiko enthalten sind, werden gemäß IFRS 17, Versicherungsverträge, bilanziert. Prämieneinnahmen und Schadenaufwendungen werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung separat als Umsatzerlöse beziehungsweise Umsatzkosten aus Versicherungsverträgen ausgewiesen und machen den Großteil der Umsatzerlöse und Umsatzkosten des Segments aus. Die Geschäftssegmente ergeben sich aus der Art, wie wir nach der Zuständigkeit für Produkte und Dienstleistungen unsere Geschäfte steuern und die Ressourcen allokieren, und sind auf die Finanzinformationen abgestimmt, die der verantwortlichen Unternehmensinstanz vierteljährlich vorgelegt werden.

Unser Global Medical Office, das zur Aufgabe hat, medizinische Behandlungen und klinische Prozesse im Unternehmen zu optimieren und sowohl Care Delivery als auch Care Enablement unterstützt, wird zentral verwaltet und seine Gewinne oder Verluste werden diesen spezifischen Segmenten zugewiesen. Ebenso werden Kosten zugeordnet, die in erster Linie als Gemeinkosten der Konzernzentrale anzusehen sind, einschließlich Buchhaltungs- und Finanzkosten sowie bestimmter Personal-, Rechts-, Compliance-, Beschaffungs-, Immobilien- und Informationstechnologie (IT)-Kosten, da diese Kosten Care Delivery und Care Enablement zurechenbar sind, und bei der Allokation von Ressourcen für Care Delivery und Care Enablement verwendet werden. Diese Kosten werden zu budgetierten Beträgen allokiert, wobei die Differenz zwischen budgetierten und tatsächlichen Werten in den Zentralbereichen erfasst wird. Das Segment Value-Based Care verfügte bis zum 31. März 2026 über eigene Finanz-, Buchhaltungs-, Personal-, Rechtsfunktionen, ein Medical Office und andere Verwaltungsfunktionen und war daher vom Allokationsprozess ausgeschlossen. Ab April 2026 wurden jedoch bestimmte dieser Funktionen für das Segment, einschließlich Buchhaltung, Recht, Compliance, Personalwesen und Beschaffung, in die globalen Funktionsbereiche der Gesellschaft integriert, und die damit verbundenen Kosten werden dem Segment allokiert. Darüber hinaus werden bestimmte Kosten, die sich hauptsächlich auf Aktionärsaktivitäten, Managementaktivitäten, die globale interne Revision und die Neubewertung von bestimmten Investitionen und von in virtuellen Stromabnahmeverträgen eingebetteten Derivaten beziehen, nicht einem Segment zugeordnet, sondern als Konzernkosten ausgewiesen. Seit dem 1. Januar 2026 werden die Projektkosten für die Implementierung der neuen Enterprise Resource Planning (ERP)-Software der Gesellschaft ebenfalls als Konzernkosten ausgewiesen. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment gemäß IFRS 8, Geschäftssegmente, und werden separat als Zentralbereiche ausgewiesen (Zentralbereiche). Zinserträge, Zinsaufwendungen und Steueraufwendungen sind weder in der Kennzahl für das Segmentergebnis enthalten, das vom Hauptentscheidungsträger überprüft wird, noch werden sie dem Hauptentscheidungsträger regelmäßig nach Segmenten zur Verfügung gestellt und sind daher nicht in den dargestellten Segmentinformationen enthalten.

Zinserträge, Zinsaufwendungen und Steueraufwendungen sind zwar nicht im Segmentergebnis enthalten, werden jedoch von der Geschäftsleitung auf konsolidierter Ebene im Rahmen ihrer Gesamtbewertung der Finanzergebnisse überprüft und überwacht. Für weitere Informationen zu unseren Geschäftssegmenten siehe Anmerkung 13 im Konzernanhang.

Die Abkürzungen „TSD“, „MIO“ und „MRD“ werden verwendet, um die Darstellung von Beträgen in Tausend, Millionen beziehungsweise Milliarden zu kennzeichnen. Die Bezeichnung „zu konstanten Wechselkursen“ bedeutet, dass wir die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis, das Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt) und andere Positionen der laufenden Berichtsperiode mit dem Durchschnittskurs des Vorjahres umrechnen, um, wie im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ in Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS®-Kennzahlen“ beschrieben, einen Periodenvergleich ohne den Einfluss von Wechselkursschwankungen der Umrechnung zu ermöglichen.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Dieser Bericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen. In diesem Bericht wird mit der Verwendung der Worte „Ausblick“, „erwartet“, „geht davon aus“, „beabsichtigt“, „plant“, „ist der Überzeugung“, „strebt an“, „schätzt“, „Ausrichtung“, „Ziel“ und ähnlicher Ausdrücke beabsichtigt, zukunftsgerichtete Aussagen kenntlich zu machen. Obwohl wir davon überzeugt sind, dass die in solchen zukunftsgerichteten Aussagen widergespiegelten Annahmen und Erwartungen plausibel sind, unterliegen zukunftsgerichtete Aussagen naturgemäß Risiken und Unsicherheiten, von denen viele nicht genau vorhergesagt werden können und einige möglicherweise überhaupt nicht vorhergesehen werden können. Darüber hinaus sind spätere Ereignisse und tatsächliche Ergebnisse, finanzieller und anderer Art, in der Vergangenheit anders ausgefallen und können in der Zukunft wesentlich von den zukunftsgerichteten Aussagen, die an anderer Stelle in diesem Bericht dargestellt oder in Betracht gezogen werden, abweichen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen wurden auf der Grundlage von aktuellen Annahmen und Einschätzungen formuliert, die wir nach bestem Wissen getroffen haben. Solche in die Zukunft gerichteten Aussagen unterliegen naturgemäß Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse einschließlich unserer Finanzlage und unserer Profitabilität wesentlich sowohl positiv als auch negativ von denjenigen Ergebnissen abweichen können, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen oder beschrieben werden. Des Weiteren können sich in die Zukunft gerichtete Schätzungen und Voraussagen, die auf Gutachten oder Informationen Dritter basieren, als unrichtig herausstellen. Daher können wir keine Zusicherungen hinsichtlich der zukünftigen Richtigkeit der in diesem Bericht dargestellten Meinungen oder hinsichtlich des tatsächlichen Eintretens der hier beschriebenen Entwicklungen machen. Auch sind unsere zukünftigen Ergebnisse, selbst wenn sie den hier dargestellten Erwartungen entsprechen sollten, nicht notwendigerweise indikativ für unsere Leistung in zukünftigen Geschäftsjahren.

Zu den Risiken, Ungewissheiten, Annahmen und anderen Faktoren, einschließlich der damit verbundenen Kosten, welche unsere tatsächlichen Ergebnisse von den geschätzten abweichen lassen könnten, gehören insbesondere:

- Änderungen in Erstattungen von staatlichen Stellen und privaten Versicherern für unser gesamtes Produkt- und Dienstleistungsangebot, einschließlich der Medicare- und Medicaid-Erstattungssysteme für Dialysedienstleistungen und andere Gesundheitsdienstleistungen in den Vereinigten Staaten (US oder USA). Dies umfasst auch potenziell signifikante Änderungen des Patient Protection and Affordable Care Acts aus dem Jahr 2010 (Pub. L. 111-148) in seiner durch den Health Care and Education Reconciliation Act (Pub. L. 111-152) geänderten Fassung (zusammen ACA), die sich aus dem Auslaufen der Versicherungsprämienzuschüsse ergeben könnten, die bisher (bis zu ihrem Ablauf am 31. Dezember 2025) für bestimmte ACA-Versicherungen verfügbar sind, die über Gesundheitsbörsen abgeschlossen wurden. Wir gehen davon aus, dass dies dazu führen wird, dass einige unserer Patientinnen und Patienten von privaten ACA-Börsenversicherungen zu anderen Erstattungssystemen wie Medicare, Medicaid, anderen kommerziellen Versicherungen oder Selbstversicherungen wechseln, was zu einem allgemeinen Rückgang der Erstattungen führen könnte, oder aufgrund zukünftiger Bemühungen um Überarbeitung, Aufhebung oder Ablösung des ACA ergeben können, weitere Bemühungen des Gesetzgebers, den Anspruch auf Medicaid einzuschränken, und Änderungen der Aufsichtsbehörden an bestimmten Erstattungsmodellen, wie zum Beispiel dem „Comprehensive Kidney Care Contracting-Modell“ (CKCC), die die Leistung im Rahmen dieser Modelle auf unvorhergesehene Weise erheblich beeinflussen könnten.
- Unsere Fähigkeit zur genauen Interpretation und Einhaltung der komplexen gegenwärtigen und zukünftigen staatlichen Regelungen, die Anwendung auf unser Geschäft finden, einschließlich der Einhaltung von Sanktionen und Gesetzen beziehungsweise Vorschriften zur Ausfuhrkontrolle, Gesetzen und Vorschriften in Bezug auf Umwelt, Soziales und Governance sowie Auswirkungen von Gesundheits-, Steuer- und Handelsrechtsreformen und -vorschriften, insbesondere die Initiativen der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD) zur Umverteilung von Besteuerungsrechten an Marktstaaten (erste Säule) und zur Einführung einer globalen Mindeststeuer (zweite Säule) sowie mögliche Gegenmaßnahmen zu den OECD Global Tax Deals, Kartell- und Wettbewerbsgesetze in den Ländern und Orten, in denen wir tätig sind, und andere staatliche Regulierung; diese Regelungen schließen in den USA das Bundesgesetz über Medicare- und Medicaid-Betrug und -Missbrauch von 1977 in seiner geänderten Fassung (den Anti-Kickback Statute), den False Claims Act, das Bundesgesetz über die Selbstüberweisung von ärztlichem Fachpersonal (das Stark Law), das Civil Monetary Penalty Law, den Health Insurance Portability and Accountability Act, den Health Information

Technology for Economic and Clinical Health Act, die Regelung der Federal Trade Commission zu unlauteren und irreführenden Handelspraktiken, den Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), staatliche Gesetze und gerichtliche Entscheidungen, die die Durchsetzung von Wettbewerbsverbotsklauseln verbieten oder einschränken, staatliche Gesetze zur Auferlegung von klimabezogenen Offenlegungspflichten und den Food, Drug and Cosmetic Act, das Datensicherheitsprogramm des US-Justizministeriums sowie, außerhalb der USA (International), unter anderem die Verordnung der Europäischen Union (EU) über Medizinprodukte (Medical Device Regulation - MDR), die EU-Datenschutz-Grundverordnung, die EU-Taxonomieverordnung, die EU-Richtlinie zur Nachhaltigkeitsberichterstattung (CSRD), das EU-Gesetz über künstliche Intelligenz, die NIS-2-Richtlinie (EU-Richtlinie 2022/2555), das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, die EU-Lieferkettenrichtlinie, das Zwei-Rechnungen-System, die „Buy China"-Politik, mengenbasierte Beschaffungspolitik sowie das Ausschreibungs- und Bieterverfahrensgesetz (Tendering and Bidding Law) in China und entsprechende Landesgesetzgebung sowie vergleichbare aufsichtsrechtliche Regelwerke in vielen der Länder, in denen wir Gesundheitsdienstleistungen oder Produkte anbieten, ein.

In den USA könnten die Auslegung dieser Gesetze und die Gültigkeit bestehender Auslegungen durch die Behörden, die diese Gesetze verwalten, infolge des Urteils des Obersten Gerichtshofs der USA in den Rechtssachen Loper Bright Enterprises v. Raimondo and Relentless v. Department of Commerce, 603 U.S. (2024) (Loper Bright) im Juni 2024 einer erhöhten Unsicherheit unterliegen. Mit Loper Bright wurde die so genannte Chevron-Doktrin aufgehoben, nach der den Verwaltungsbehörden bei der Auslegung der von ihnen verwalteten Gesetze ein erheblicher Spielraum eingeräumt wurde. In der Loper-Bright-Entscheidung wurde festgelegt, dass das US-Verwaltungsverfahrensgesetz die Gerichte verpflichtet, „zu einem unabhängigen Urteil zu kommen, ob eine Behörde innerhalb ihrer gesetzlichen Befugnisse gehandelt hat". Die Auswirkungen der Loper-Bright-Entscheidung werden sich erst in den kommenden Monaten und Jahren zeigen. Es ist jedoch möglich, dass die Entscheidung zu weiteren Rechtsstreitigkeiten führen könnte, in denen die Vorschriften, Richtlinien und Entscheidungen von Behörden wie der U.S. Food and Drug Administration (FDA) und den Centers for Medicare and Medicaid (CMS) angefochten werden. Weiterhin könnte die Entscheidung zu Unsicherheit hinsichtlich der Durchsetzbarkeit solcher Verordnungen bis zu ihrer gerichtlichen Prüfung, zu Anfechtungen der CMS-Richtlinien in Bereichen wie Abrechnungsanforderungen, Kodierungsentscheidungen, Zuschlagszahlungen und Verfahrenskategorisierung und dem Medicaid Drug Rebate Program sowie der Gültigkeit von durch das Büro des Generalinspekteurs des US-Gesundheitsministeriums gemäß dem Anti-Kickback Statute herausgegebenen Gutachten und Safe-Harbor-Verordnungen führen. Solche zusätzlichen Rechtsstreitigkeiten könnten aufgrund widersprüchlicher Auslegungen und Entscheidungen von Gerichten in verschiedenen Gerichtsbarkeiten auch zu zusätzlicher Unsicherheit in Bezug auf solche Vorschriften und Auslegungen führen. Angesichts der durch die Loper-Bright-Entscheidung geschaffenen Ungewissheit können wir die möglichen Auswirkungen auf unsere Finanz- und Ertragslage zum jetzigen Zeitpunkt nicht absehen.

- Der Einfluss privater Versicherer (einschließlich Integrated Care-Organisationen, privater Versicherungen und Plänen gemäß Medicare Advantage, auch bekannt als Medicare Teil C, die von privaten Krankenversicherern angeboten werden, denen von den CMS die Genehmigung erteilt wurde, ihre Mitglieder mit Medicare-Leistungen gemäß Teil A, Teil B und in der Regel Teil D zu versorgen (Medicare-Advantage-Pläne)) sowie die Bemühungen dieser Organisationen, Kosten durch die Beschränkung von Gesundheitsleistungen, das Einengen ihrer Netzwerke, die Reduzierung der Erstattung an die Anbieter, die Einführung einer Vorabgenehmigung beziehungsweise die Einschränkung von Optionen für Patientinnen und Patienten zur Finanzierung von Krankenversicherungsprämien zu steuern, einschließlich der Bemühungen von betrieblichen Gesundheitsplänen und privaten Versicherern, die Erstattung für Dialyseleistungen infolge des Urteils des Obersten Gerichtshofs der USA in der Rechtssache *Marietta Memorial Hospital Employee Health Benefit Plan, et al. v. DaVita Inc.,142 S. Ct. 1968 (2022)* (Marietta), zu einem niedrigeren Satz zu leisten, insbesondere falls der US-Kongress die Rechtsvorschriften zur Rückgängigmachung der Auswirkungen dieses Urteils nicht verabschiedet.
- Die Auswirkungen von weltweiten Pandemien, darunter zunehmender Widerstand gegenüber Impfungen, die den Schweregrad und die Ausbreitung solcher Krankheiten mildern könnten, Änderungen in der Regierungspolitik, die die Anzahl der empfohlenen Impfstoffe reduziert und den empfohlenen Zeitpunkt ihrer Verabreichung verschoben haben, was sich insgesamt oder teilweise auf die Impfskepsis der Patientinnen und Patienten auswirken könnte, sowie die Frage, ob kommerzielle Versicherer die Impfkosten für bestimmte Versicherte ohne Kostenbeteiligung übernehmen, und damit möglicherweise den Anteil der geimpften Bevölkerung reduzieren, eine signifikante Zunahme der Sterblichkeit von Patienten mit chronischen Nierenerkrankungen sowie eine Zunahme von Personen mit Nierenversagen, die Auswirkungen von globalen Viruserkrankungen auf unsere Patientinnen und Patienten, Pflegekräfte, Beschäftigte, Lieferanten, Lieferkette, Geschäftstätigkeit und Betrieb und die Folgen von Konjunktureinbrüchen aufgrund von globalen Pandemien.
- Unsere Fähigkeit, qualifizierte Beschäftigte zu gewinnen und langfristig zu binden, und Risiken, dass Konkurrenz um Arbeitskräfte, hohe Fluktuationsraten und deutlich gestiegene Personalkosten sowie Gesetzgebungs-, Gewerkschafts- oder andere, den Arbeitsmarkt betreffende Aktivitäten beziehungsweise Veränderungen zu einem signifikanten Anstieg unserer betrieblichen Aufwendungen, zu einem signifikanten Rückgang der Produktivität und teilweisen Betriebsunterbrechungen geführt haben und weiterhin führen werden und unsere Fähigkeit beeinträchtigen, zusätzliche Behandlungen und erneutes Wachstum zu generieren.

- Der Anstieg der Rohmaterial-, Energie-, Arbeits- und sonstigen Kosten (einschließlich bestimmter Kostensteigerungen sowie Materialengpässen und sonstigen Auswirkungen auf die Lieferkette im Zusammenhang mit dem Konflikt im Nahen Osten und die potenziellen Auswirkungen der Inflation auf eine mögliche Wertminderung unseres Firmenwerts, unserer Beteiligungen oder sonstiger Vermögenswerte (siehe oben). Diese Kostensteigerungen und/oder Auswirkungen auf die Lieferkette könnten sich auch auf unsere Initiativen zur Kostensenkung auswirken.
- Das Ergebnis von Rechtsstreitigkeiten sowie staatlicher und interner Ermittlungen
- Die Einführung neuer Technologien, die Einführung von Generika oder neuen Medikamenten und medizinischen Produkten, die mit unseren Produkten oder Dienstleistungen konkurrieren, Fortschritte bei medizinischen Therapien, einschließlich der verstärkten Nutzung von Medikamenten, die das Fortschreiten von chronischer Nierenerkrankung und deren Vorstufen reduzieren, die Forschung und Entwicklung im Bereich der Xenotransplantation und neue Marktteilnehmer, die mit unseren Geschäftsaktivitäten konkurrieren (für weitere Informationen zu den Auswirkungen bestimmter Medikamente, die das Fortschreiten von chronischer Nierenerkrankung reduzieren, sowie unserer Analyse zu deren Auswirkungen auf unsere Cash-Flow-Prognosen und Goodwill-Sensitivitätsbewertungen siehe Anmerkung 1 im Konzernanhang).
- Produkthaftungsrisiken und das Risiko eines Rückrufs unserer Produkte durch Behörden
- Unsere Fähigkeit, unser Dialysegerät 5008X CAREsystem und die dazugehörigen Einwegprodukte erfolgreich auf den Markt zu bringen und die hochvolumige Hämodiafiltration in den USA einzuführen, und auch sonst in unserem Geschäft mit Gesundheitsdienstleistungen und -produkten weiterhin organisch und durch Akquisitionen zu wachsen, einschließlich der Auswirkungen einer verstärkten Durchsetzung von Kartell- und Wettbewerbsgesetzen im Hinblick auf Akquisitionen, und unsere Strategie umzusetzen.
- Die Auswirkungen von Wechselkurs- und Zinsschwankungen, einschließlich des erhöhten Risikos von Schwankungen infolge geopolitischer Konflikte in bestimmten Regionen, die Auswirkungen des gegenwärtig gesamtwirtschaftlich inflationären Umfelds auf die Zinssätze und die damit verbundenen Auswirkungen auf unsere Finanzierungskosten.
- Volatilität der Bewertung von Finanzinstrumenten, die an Energiepreise oder Energieproduktionsmengen gekoppelt sind (z. B. virtuelle Stromabnahmeverträge (vPPAs)), einschließlich des erhöhten Volatilitätsrisikos infolge geopolitischer Konflikte in bestimmten Regionen;
- Möglicher Wertminderungsaufwand auf unseren Firmenwert, Investitionen oder andere Vermögenswerte aufgrund von Verringerungen des erzielbaren Betrags dieser Vermögenswerte gegenüber ihrem Buchwert, insbesondere infolge von Herabstufungen durch unabhängige Ratingagenturen, gepaart mit einem wirtschaftlichen Abschwung in verschiedenen Regionen, infolge geopolitischer Konflikte in bestimmten Regionen oder aufgrund von Auswirkungen durch Änderungen staatlicher Regelungen, die sich auf die Erstattung auswirken.
- Unsere Fähigkeit, Informationstechnologie-Systeme und geschützte Gesundheitsinformationen und personenbezogene Daten gegen Cyber-Attacken und sonstigen unbefugten Zugriff auf personenbezogene Daten und deren Offenlegung zu schützen und andere Verletzungen von Datenschutz oder -sicherheit bezüglich unserer Daten (einschließlich der Daten im Besitz unserer Drittanbieter) zu verhindern, laufende und potenzielle Rechtsstreitigkeiten aufgrund von Verstößen gegen die Cybersicherheit und den Datenschutz und die möglichen Auswirkungen von Cybersecurity-Vorfällen, die uns oder unseren Dienstleistern zustoßen können, auf unseren Ruf, unsere Kunden- oder Lieferantenbeziehungen, unseren Geschäftsbetrieb oder unsere Wettbewerbsfähigkeit sowie unsere Fähigkeit, Effizienzziele effektiv zu messen und vertragliche und sonstige Anforderungen im Zusammenhang mit Aktivitäten zur Auslagerung von Daten in andere Länder zu erfüllen.
- Änderungen der Beschaffungskosten und des Verordnungsumfelds für Medikamente und unsere anderen Gesundheitsprodukte und Verbrauchsmaterialien, mangelnde Beschaffungsmöglichkeiten für Rohmaterialien oder Störungen in unserer Lieferkette
- Die wirtschaftliche Ungewissheit, die sich aus der Einführung von Zöllen und Vorschlägen zur Einführung von Zöllen, der Ungewissheit aufgrund der Rückerstattung von Gegenzöllen im Anschluss an die Entscheidung des Obersten Gerichtshofs der USA in der Rechtssache *Learning Resources gegen Trump“ 607 U.S. __, 146 S. Ct 628 (2026)*, sowie aus der Verschiebung oder Rücknahme solcher Vorschläge ergibt, Zollerhöhungen und Handelshemmnisse, die sich aus dem Rückzug einzelner oder mehrerer Länder aus multilateralen Handelsabkommen oder der Einführung von Sanktionen und anderen Gegenmaßnahmen im Zuge von Handelsstreitigkeiten und geopolitischen Konflikten in bestimmten Regionen ergeben könnten, sowie die Auswirkungen globaler Ereignisse, politischer und / oder staatlicher Unbeständigkeit und der damit verbundenen Entwicklungen auf die Gesundheitssysteme, unsere Patientinnen und Patienten oder unser Geschäft, sowie zusätzliche wirtschaftliche Unsicherheit aufgrund von Haushaltsblockaden oder eines Stillstands der Regierung.
- Die Einbringlichkeit unserer Forderungen, die hauptsächlich von der Wirksamkeit unserer Abrechnungspraxis, der finanziellen Stabilität und Liquidität staatlicher und privater Versicherungsträger, den Dienstleistungen von

externen Abrechnungsstellen, von Kunden und Intermediären sowie den Strategien der Versicherungsträger zur Verzögerung, Anfechtung oder Vereitelung der Forderungseinziehung abhängt.

- Unsere Fähigkeit, Verträge zu sichern und im Rahmen unserer Geschäftstätigkeit, einschließlich unseres wertbasierten Versorgungsgeschäfts und anderer Gesundheitsrisikomanagementprogramme, an denen wir teilnehmen oder beabsichtigen teilzunehmen, Kosteneinsparungen und gewünschte klinische Ergebnisse zu erzielen.
- Die Größe, Marktmacht, Erfahrung und das Produktangebot von bestimmten Wettbewerbern in bestimmten geographischen Regionen und Geschäftsfeldern
- Die Verwendung von rechnungslegungsbezogenen Schätzungen, und Beurteilungen sowie die Interpretation von Rechnungslegungsgrundsätzen in unserem Konzernabschluss
- Unsere Fähigkeit, die geplanten Kosteneinsparungen zu erzielen und unsere Strategie zur Erzielung höherer Margen umzusetzen. Am 17. Juni 2025 starteten wir unsere neue Strategie, FME Reignite, und kündigten unsere erhöhten Rentabilitätsziele für das Jahr 2030 sowie einen neuen Rahmen für die Kapitalallokation zur Steigerung der Wertschöpfung an. Die Ankündigung umfasste auch die Ausweitung der Transformation unserer Betriebsstruktur und Maßnahmen zur Kosteneinsparung (Programm FME25) um zwei Jahre. Das gesamte Programm mit seiner Verlängerung wurde in Programm FME25+ (Programm FME25+) umbenannt. Das erweiterte Programm zielt nun auf nachhaltige Einsparungen in Höhe von insgesamt 1,2 MRD € bis Ende 2027 ab, mit zusätzlichen Einsparungen in Höhe von 400 MIO € durch operative Effizienzsteigerungen.
- Unsere Fähigkeit, unsere finanzielle Leistung durch die Veräußerung von nicht zum Kerngeschäft gehörenden oder margenverwässernden Geschäftsbereichen zu verbessern.
- Unsere Fähigkeit, die prognostizierten Preiserhöhungen für unsere Produkte und entsprechende Dienstleistungen zu erzielen.

Wichtige Faktoren, die zu derartigen Abweichungen beitragen können, sind im Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ und III. „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Wesentliche Ereignisse“, in Anmerkung 11 im Konzernanhang sowie im Geschäftsbericht 2025 in Anmerkung 25 im Konzernanhang und im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ des Konzernlageberichts beschrieben.

Unsere Geschäftstätigkeit unterliegt darüber hinaus weiteren Risiken und Unsicherheiten, die wir in den regelmäßig veröffentlichten Berichten darstellen. Veränderungen in jedem dieser Bereiche könnten dazu führen, dass unsere Ergebnisse wesentlich von den Ergebnissen abweichen, die wir oder andere vorhergesagt haben oder vorhersagen werden.

Die tatsächlich angewandten Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Auswahl und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Annahmen und Schätzungen stellen zusätzliche Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernzwischenabschluss und die im Folgenden unter III. „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ dargestellten Ausführungen zu betrachten sind. Eine Erläuterung unserer wesentlichen Bilanzierungsgrundsätze ist im Geschäftsbericht 2025 in Anmerkung 2 im Konzernanhang zu finden.

Bei der Darstellung einzelner Zahlen und Prozentsätze in diesem oder anderen Berichten kann es aufgrund von Rundungsdifferenzen zu geringfügigen Abweichungen gegenüber den exakten Werten kommen. Einige Angaben (einschließlich Prozentsätze) wurden nach handelsüblichen Rundungskonventionen gerundet. Daher kann es in Einzelfällen vorkommen, dass sich gerundete Werte und Prozentsätze nicht exakt zu 100 % oder zu den in diesem Bericht ausgewiesenen Summen oder Zwischensummen addieren. Summen und Zwischensummen in Tabellen können zudem geringfügig von den ungerundeten Werten abweichen. Ein Gedankenstrich (–) kennzeichnet, dass für die betreffende Position im jeweiligen Geschäftsjahr oder Berichtszeitraum keine Daten vorlagen. Eine Null (0) weist darauf hin, dass der entsprechende Wert nach Rundung null beträgt.

Wirtschaftsbericht

I. Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Überblick

Wir sind weltweit führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse). Wir bieten Dialyse und damit verbundene Dienstleistungen, einschließlich wert- und risikobasierter Versorgungsprogramme, für Menschen mit Nierenerkrankungen sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Wir entwickeln, produzieren und vertreiben zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Unsere Gesundheitsprodukte umfassen Hämodialysegeräte, Cycler für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Lösungen für die Peritonealdialyse, Konzentrate, Lösungen sowie Granulate für die Hämodialyse, Blutschlauchsysteme, Dialysemedikamente, Wasseraufbereitungsanlagen sowie Produkte für akutes Herz-Lungen-Versagen und für die Apherese-Therapie. Wir versorgen Dialysekliniken, die wir besitzen, betreiben oder leiten, mit einer breiten Produktpalette und verkaufen zudem Dialyseprodukte an andere Dialysedienstleister. Unsere anderen Gesundheitsdienstleistungen beinhalten die Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und nephrologische Dienstleistungen durch niedergelassenes ärztliches Fachpersonal. Wir sind in einem wettbewerbsintensiven, internationalen Marktumfeld tätig und unterliegen daher bestimmten Trends, Risiken und Unsicherheiten, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse von unseren Prognosen abweichen. Die wichtigsten Trends, die sich auf die Märkte auswirken, in denen wir tätig sind, sind die demographischen Veränderungen und die steigende Lebenserwartung, der Mangel an Spenderorganen für Nierentransplantationen sowie das steigende Aufkommen und die verbesserte Behandlung und Überlebensrate von Patientinnen und Patienten mit Diabetes und Bluthochdruck, die häufig einer chronischen Nierenerkrankung und einer terminalen Niereninsuffizienz vorausgehen. All diese Faktoren tragen zum Patientenzuwachs bei. Zudem engagieren wir uns in verschiedenen Bereichen der Forschung zu therapeutischen Gesundheitsprodukten.

Als globales Unternehmen für Gesundheitsdienstleistungen und -produkte stehen wir vor der Herausforderung, den Bedürfnissen einer großen Bandbreite an Interessengruppen wie Patientinnen und Patienten, Kunden, Versicherern, Aufsichtsbehörden und Gesetzgebern in unterschiedlichen wirtschaftlichen Umfeldern und Gesundheitssystemen gerecht zu werden. Im Allgemeinen kommen staatlich finanzierte Programme (in manchen Ländern in Kooperation mit privaten Versicherern) für bestimmte ihren Bürgern erbrachten Gesundheitsleistungen und -dienstleistungen auf. Nicht alle Gesundheitssysteme decken die Zahlungen für Dialysebehandlungen ab. Daher beeinflussen die Erstattungssysteme sowie das Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen verschiedener Länder unser Geschäft erheblich.

Unser Geschäft ist Konjunkturzyklen in relativ geringem Maße unterworfen. Dadurch unterscheiden wir uns beispielsweise von Konsumgüterherstellern, die einer eher zyklischen Produktnachfrage unterliegen. Beeinflusst wird unser Geschäft vielmehr von staatlich festgelegten Vergütungssystemen und Erstattungssätzen. Die Dialyse ist eine lebensnotwendige medizinische Dienstleistung, deren Kosten deshalb in der Regel vom zuständigen Gesundheitssystem getragen werden.

Wesentliche Erstattungsentwicklungen und gesetzliche Entwicklungen in den USA

Ein erheblicher Teil der von uns erbrachten Gesundheitsdienstleistungen wird von staatlichen Institutionen bezahlt. Etwa 17 % der Umsatzerlöse des Konzerns im 1. Halbjahr 2026 resultierten aus den Erstattungen von staatlich finanzierten US-Gesundheitsprogrammen wie Medicare und Medicaid, deren Erstattungssätze durch die CMS und die Bundesstaaten festgelegt werden. Gesetzliche oder regulatorische Änderungen können die Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen betreffen. Beeinflusst wurde die Stabilität der Erstattungssätze in den USA durch ein Pauschalvergütungssystem für Patientinnen und Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz (PVS) und die pauschalen Ausgabenkürzungen des US-Haushalts bezüglich der Zahlungen an Medicare-Dienstleister, im Folgenden die „Kürzungen des US-Haushalts“. Der One Big Beautiful Bill Act (OBBBA) (P.L. 119-21), der am 4. Juli 2025 in Kraft trat, wird sich auch erheblich auf das Erstattungssystem, Verfügbarkeit und Anspruchsberechtigung von Medicaid auswirken. Nachstehend werden diese und weitere Entwicklungen im Bereich der Gesetzgebung ausführlicher dargestellt:

- Nach dem Medicare Improvements for Patients and Providers Act von 2008 (MIPPA) werden für Medicare-Patienten alle Dialysebehandlungen aufgrund von terminaler Niereninsuffizienz mit einem einzigen festen, pauschalen Vergütungssatz, dem PVS, vergütet, der im Wesentlichen sämtliche während der Dialysebehandlung verwendeten Produkte und erbrachten Dienstleistungen abdeckt. Zusätzlich wurde mit dem MIPPA auch das ESRD-Qualitätsverbesserungsprogramm (Quality Incentive Program – QIP) eingeführt, das für Dialysekliniken in den USA, die die von den CMS festgelegten jährlichen Qualitätsstandards nicht erreichen, Basis-Erstattungskürzungen um bis zu 2 % in einem Folgejahr nach sich ziehen kann. Bei diesen Programmen werden die Qualitätsstandardmaßnahmen der CMS mit den Basiswerten der Branche kombiniert, um die Qualität der Versorgung durch ein Pay-for-Performance-Programm zu verbessern, das als Teil des PVS fungiert.
- Darüber hinaus schrieb der Budget Control Act von 2011 eine Reduzierung des Defizits um 1,2 Billionen US-Dollar bis 2021 vor. Sollte sich der Kongress nicht auf Vorschläge zur Erreichung dieses Ziels einigen können, würden Sequestrierung oder allgemeine Ausgabenkürzungen in Kraft treten. Am 1. April 2013 trat eine 2 %-ige

Kürzung der Medicare-Zahlungen in Kraft, die weiterhin gilt. Darüber hinaus schreibt der Statutory Pay-As-You-Go Act von 2010 (Statutory PAYGO) vor, dass eine Kürzung der Medicare-Zahlungen um 4 % in Kraft tritt, wenn das Haushaltsbüro des Kongresses (Congressional Budget Office) feststellt, dass der Kongress ein Gesetz verabschiedet hat, das das Defizit des Bundeshaushalts erhöht. Bislang hat der Kongress nach der Verabschiedung des PAYGO-Gesetzes mehrfach Gesetze zur Erhöhung des Bundesdefizits verabschiedet, aber immer verhindert, dass eine solche Kürzung in Kraft tritt. Die Ausgabenkürzungen des US-Haushalts haben sich in der Vergangenheit negativ auf unsere Ertragslage ausgewirkt und werden dies auch weiterhin tun. Darüber hinaus wurden von Zeit zu Zeit Möglichkeiten zur Umstrukturierung des Medicare-Programms in Richtung eines beitragsorientierten Prämienunterstützungsmodells, zur Umstellung der Medicaid-Finanzierung auf einen Pauschalzuschuss oder eine Pro-Kopf-Regelung mit größerer Flexibilität für die Bundesstaaten vorgeschlagen oder erwogen. Änderungen der Zahlungsmethoden und der Finanzierungs- oder Zahlungsvorschriften unter anderem des PVS-Vergütungssatzes, der ärztlichen Gebührenordnung, der Gebührenordnung für klinische Labore und der Erstattungssysteme für ambulante Kliniken und Operationszentren können wesentliche Auswirkungen auf unsere Ertragslage haben. Wir können auch mit Änderungen der Auslegung von staatlichen Vorschriften durch die Gerichte konfrontiert werden. Unsere Möglichkeiten, das Ausmaß vieler dieser Änderungen zu beeinflussen oder vorherzusagen, sind sehr begrenzt.

- Am 24. Juni 2026 veröffentlichte die CMS einen Regelungsentwurf zum ESRD-PVS-Erstattungssatz für das Jahr 2027, der laut der CMS zu einer Erhöhung der Gesamtzahlungen an alle ESRD-Einrichtungen um 1,1 % führen wird. Für das Kalenderjahr 2027 beträgt der vorgeschlagene ESRD-PVS-Erstattungssatz 299,55 US$, was einer Erhöhung um 17,84 US$ gegenüber dem aktuellen Basissatz für das Kalenderjahr 2026 in Höhe von 281,71 US$ entspricht. Dieser Betrag beinhaltet eine vorgeschlagene Erhöhung um 15,96 US$, um die Einbeziehung von Phosphatbindern in den ESRD-PVS-Erstattungssatz zu berücksichtigen. Dieser Betrag spiegelt außerdem die Anwendung der vorgeschlagenen Aktualisierung des gebündelten ESRD-Warenkorbs für das Kalenderjahr 2027 um 1,6 % wider. Diese Aktualisierung resultiert aus einer Warenkorbsteigerung um 2,6 %, die durch eine Produktivitätsanpassung von 1,0 % sowie anwendbare budgetneutrale Anpassungsfaktoren ausgeglichen wird. Der vorgeschlagene Erstattungssatz für akute Nierenschädigungen für das Kalenderjahr 2027 entspricht dem ESRD-PVS-Erstattungssatz für das Kalenderjahr 2027. Die CMS schlägt außerdem Änderungen am arbeitsbezogenen Anteil, an der Vergütungsanpassung für Patienten mit niedrigem Fallaufkommen, an der Vergütungsanpassung für pädiatrische Patientinnen und Patienten, eine Erhöhung des Zuschlags für Heim- und Selbstdialyseschulungen, technische Modifikationen der zeitlich befristeten Zusatzvergütung für Arzneimittel (Transitional Drug Add-On Payment Adjustment, TDAPA) sowie einen Post-TDAPA-Zuschlagsbetrag für DefenCath® in Höhe von 5,5951 US$ pro Behandlung (der sich in der endgültigen Regelung noch ändern kann) als Bestandteil einer Gesamtanpassung der Post-TDAPA-Zuschläge vor.
- Die CMS bewertet im Rahmen des QIP die Gesamtleistung jeder Einrichtung anhand einer Reihe von jeweils für ein Zahlungsjahr festgelegten Kenngrößen mit Qualitätsbezug und nehmen für Einrichtungen, die einen für die Gesamtleistung (Total Performance Score – TPS) festgelegten Mindestwert nicht erreichen, eine Zahlungskürzung von bis zu 2 % vor. Beginnend mit dem QIP-Zahlungsjahr 2029 schlägt die CMS vor, die Kenngröße „Hyperkalzämie“ durch die klinische Kenngröße „Prozentsatz der chronischen Hyperphosphatämie bei Dialysepatienten auf Einrichtungsebene“ zu ersetzen und zwei Kenngrößen aus dem ESRD-QIP-Kenngrößenset zu streichen: die Kenngröße „Medikationsabgleich“ und die Kenngröße zur „Impfquote gegen das schwere akute Atemwegsyndrom Coronavirus 2 und der damit verbundenen Coronavirus-Erkrankung (Covid-19) beim Gesundheitspersonal“. Die CMS schlägt außerdem Aktualisierungen der nationalen Basisdaten und der Risikoadjustierungsmethodik der Kenngröße „Blutstrominfektionen bei Hämodialysepatienten“ des National Healthcare Safety Network vor. Darüber hinaus schlägt die CMS Aktualisierungen der Kenngrößenbereiche sowie der Gewichtungen für Bereiche und Kenngrößen zur Berechnung des Gesamtleistungswerts vor.
- Am 14. Juli 2026 veröffentlichte die CMS den Entwurf der ärztlichen Gebührenordnung (Physician Fee Schedule, PFS) für das Kalenderjahr 2027. Wie gesetzlich vorgeschrieben, gibt es seit dem Kalenderjahr 2026 zwei separate Umrechnungsfaktoren: einen für qualifizierte Teilnehmer an alternativen Zahlungsmodellen (Alternative Payment Model – APM) und einen für Ärzte und Heilpraktiker, die keine qualifizierten Teilnehmer sind. Der vorgeschlagene APM-Umrechnungsfaktor für das Kalenderjahr 2027 in Höhe von 33,17 US$ entspricht einer prognostizierten Verringerung um 0,40 US$ (-1,19 %) gegenüber dem Umrechnungsfaktor von 33,57 US$ für das Kalenderjahr 2026. Ebenso entspricht der vorgeschlagene Umrechnungsfaktor für nicht qualifizierte APM für das Kalenderjahr 2027 in Höhe von 32,84 US$ einer prognostizierten Verringerung um 0,56 US$ (-1,68 %) gegenüber dem Umrechnungsfaktor von 33,40 US$ für das Kalenderjahr 2026. Die vorgeschlagenen Aktualisierungen tragen den gesetzlichen Vorgaben Rechnung, darunter jährliche Anpassungen, eine Änderung zur Wahrung der Budgetneutralität sowie das Auslaufen der einjährigen Erhöhung des PFS-Umrechnungsfaktors um 2,50 % für das Kalenderjahr 2026, die im Rahmen des OBBBA vorgesehen war. Die CMS schlägt außerdem eine Änderung der Berechnung der relativen Leistungseinheiten für Praxiskosten vor, was zu einer Umverteilung der Medicare-Zahlungen zwischen den verschiedenen Fachrichtungen und Leistungen der Ärzte führen könnte.

- Am 2. Juli 2026 veröffentlichte die CMS den Regelungsentwurf für das Kalenderjahr 2027 zu Erstattungssystemen für ambulante Kliniken und Operationszentren (Ambulatory Surgical Center – ASC). Für das Kalenderjahr 2027 schlug die CMS eine Aktualisierung der ASC-Erstattungssätze um 2,4 % vor. Die Aktualisierung gilt für ambulante Operationszentren, die die entsprechenden Qualitätsberichtspflichten erfüllen.
- Der American Taxpayer Relief Act von 2012, der später durch den Protecting Access to Medicare Act von 2014 geändert wurde, enthielt eine Bestimmung zu ESRD-bezogenen Arzneimitteln, die nur in oraler Form erhältlich sind, als „nur oral zu verabreichende" Arzneimittel bezeichnet werden und zuvor separat bezahlt wurden. Anschließend wurde durch den Stephen Beck, Jr., Achieving a Better Life Experience Act von 2014 die Aufnahme von ausschließlich oral zu verabreichenden Arzneimitteln in das ESRD-PVS bis zum 1. Januar 2025 verschoben. Gemäß der finalen Regelung für das ESRD-PVS für das Kalenderjahr 2025 wurden ausschließlich oral zu verabreichende Arzneimittel für TDAPA im Rahmen des ESRD-PVS zugelassen. Die CMS hat Regelungen erlassen, nach denen die Behörde die TDAPA-Zusatzvergütung für die Kalenderjahre 2025 und 2026 angewendet hat, um Nutzungsdaten zu sammeln, bevor diese Medikamente in den ESRD-PVS-Basissatz aufgenommen werden. Die TDAPA-Zusatzvergütung basiert in der Regel auf 100 % des durchschnittlichen Verkaufspreises. Wenn kein durchschnittlicher Verkaufspreis verfügbar ist, basiert die TDAPA auf 100 % der Großhandelskosten. Wenn die Großhandelskosten nicht verfügbar sind, basiert die Zahlung auf der Rechnung des Arzneimittelherstellers. Wie in der finalen Regelung für das ESRD-PVS für das Kalenderjahr 2025 festgelegt, hat die CMS während dieser Übergangsphase einen festen Aufschlag auf die Berechnung des monatlichen TDAPA-Betrags für Forderungen angewendet, die die entsprechenden neuen, nur oral zu verabreichenden Arzneimittel enthalten, um die zusätzlichen Betriebskosten für die Bereitstellung dieser Medikamente für Patientinnen und Patienten zu decken. Der oben erwähnte Regelungsentwurf der CMS zum ESRD-PVS-Erstattungssatz für das Kalenderjahr 2027 beinhaltet einen Vorschlag zur Aufnahme von Phosphatbindern in die Pauschalvergütung und zur Erhöhung des Basissatzes um 15,96 US$. Dieser Betrag basiert auf den aktuellsten Daten zum durchschnittlichen Verkaufspreis (average sales price, ASP) für jeden der sechs Phosphatbinder-Typen sowie auf der Nutzung während des TDAPA-Zeitraums. Der Betrag beinhaltet Betriebskosten in Höhe von 6 % des ASP. Die CMS schlägt vor, aktualisierte Nutzungs- und ASP-Daten zur Festlegung der endgültigen Basissatzanpassung zu verwenden. Unter der Voraussetzung, dass die CMS weiterhin die ASP-Daten des jeweils letzten vollständigen Kalenderquartals erhält, werden drei Arzneimittel in die Berechnung der Anpassung der Zusatzvergütung nach TDAPA für das Kalenderjahr 2027 einbezogen: Korsuva® (nur für das 1. Quartal des Kalenderjahres 2027), DefenCath® (für das der Zusatzzeitraum nach TDAPA am 1. Juli 2026 begann) und Vafseo® (für das der Zusatzzeitraum nach TDAPA am 1. Januar 2027 beginnen würde). Sowohl DefenCath® als auch Vafseo® würden in die Berechnung der Anpassung der Zusatzvergütung nach Inkrafttreten des TDAPA für jedes Quartal des Kalenderjahres 2027 einbezogen. Derzeit sind im Kalenderjahr 2027 keine weiteren TDAPA-Zahlungen vorgesehen.
- Das OBBBA-Gesetz wurde am 4. Juli 2025 unterzeichnet. Das OBBBA-Gesetz, das sich auf die Verlängerung der Steuersenkungen von Präsident Trump aus dem Jahr 2017 und andere innenpolitische Prioritäten konzentriert, enthält Bestimmungen, die den Versicherungsschutz bei Medicaid, Medicare und bezüglich des ACA einschränken. Die Medicaid-Bestimmungen umfassen Kürzungen der Mittel für Medicaid in Höhe von etwa 1 Billion US-Dollar bis zum Jahr 2034 und Begrenzungen der von den Bundesstaaten erhobenen Steuern auf Gesundheitsdienstleister (sogenannte „Provider Taxes") (die von 6 % der Einnahmen der Anbieter auf 3,5 % der Nettoeinnahmen der Patienten bis 2031 sinken). Weiterhin umfassen die Medicaid-Bestimmungen Begrenzungen für staatlich gelenkte Zahlungsprogramme (von durchschnittlichen kommerziellen Sätzen auf entweder 100 % (ACA-Erweiterung) oder 110 % (ACA-Nichterweiterung) der Medicare-Zahlungssätze, mit bestimmten Ausnahmen), die beide häufig zur Finanzierung des Anteils der Bundesstaaten an den Medicaid-Ausgaben verwendet werden. Die Medicaid-Bestimmungen beinhalten außerdem, neben anderen Bestimmungen, eine verstärkte Überprüfung der Anspruchsberechtigung, Begrenzungen der rückwirkenden Anspruchsberechtigung, die Verhinderung der Einschreibung oder des Bezugs von Leistungen im Rahmen von Medicaid für bestimmte Nicht-Staatsbürger und die Verpflichtung der Bundesstaaten, für bestimmte Bevölkerungsgruppen eine Kostenbeteiligung sowie Anforderungen an das gesellschaftliche Engagement von 80 Stunden pro Monat für bestimmte „erwerbsfähige" Leistungsempfänger einzuführen, die gemäß einer von der CMS erlassenen vorläufig finalen Regelung am 1. Januar 2027 in Kraft treten werden (ausgenommen sind Leistungsempfänger mit Medicare Teil A/B und mit einer schweren, komplexen Erkrankung). Die Medicare-Bestimmungen untersagen bestimmten Nicht-Staatsbürgern die Aufnahme in Medicare, sehen eine einmalige Erhöhung der ärztlichen Gebührenordnung um 2,5 % für das Jahr 2026 vor und erweitern die Ausnahmeregelung für bestimmte Arzneimittel für seltene Krankheiten im Rahmen des Medicare-Preisverhandlungsprogramms. Das OBBBA-Gesetz richtete auch ein Programm in Höhe von 50 MRD US$ zur Umgestaltung der ländlichen Gesundheit ein, mit dem ländliche Krankenhäuser und andere Leistungserbringer über einen Zeitraum von fünf Jahren finanziert werden sollen, um Kürzungen auszugleichen. Die Bestimmungen des OBBBA-Gesetzes im Zusammenhang mit ACA beschränken die Verfügbarkeit von Prämiensteuergutschriften für bestimmte Nicht-Staatsbürger in Bezug auf Pläne über den ACA-Marktplatz, verkürzen die offene Einschreibungsfrist und schaffen die automatische Wiederaufnahme ab. Insgesamt umfasst das OBBBA-Gesetz wesentliche Änderungen in Bezug auf Finanzierung, Einschreibungen und Anspruchsberechtigung. Es ist zwar noch zu früh, um das Ausmaß der Änderungen oder die kumulativen Auswirkungen auf die Gesellschaft abzuschätzen, jedoch ist zu beachten, dass die Umsatzerlöse aus

Medicaid und anderen staatlichen Quellen (ohne Medicare- und Medicare-Advantage-Mittel) 4,7 % der Umsatzerlöse aus Patientendienstleistungen in den USA für das Geschäftsjahr 2025 (2024: 4,5 %) ausmachten. Wir gehen nicht davon aus, dass die Änderungen, die sich aus den steuerlichen Bestimmungen des OBBBA-Gesetzes ergeben, einen wesentlichen Einfluss auf unseren effektiven Steuersatz oder unsere Liquiditätssteuerposition haben werden.

Derzeit bestehen beträchtliche Unsicherheiten hinsichtlich möglicher zukünftiger zusätzlicher Änderungen der Regulierung des Gesundheitswesens, auch in Bezug auf die Regulierung der Erstattung für Dialysedienstleistungen. Infolge des Drucks zur Senkung der Gesundheitskosten sind die staatlichen Erstattungssätze in den USA in der Vergangenheit nur in begrenztem Umfang gestiegen, und es wird erwartet, dass dies auch weiterhin der Fall sein wird. Ein erheblicher Rückgang der Erstattungen im Rahmen von Medicare, Medicaid, Medicare-Advantage-Plänen oder privaten Versicherungen (was sich aus Änderungen der Gesetzgebung, Regulierung oder anderem staatlichen Druck auf die Versicherer zur Senkung der Tarife ergeben könnte), oder beim Zugang von Patientinnen und Patienten zu Versicherungsplänen privater Versicherer (als Folge z. B. der Beendigung der erhöhten Prämiensteuergutschriften, die Ende 2025 auslaufen) oder Medicare-Advantage-Plänen könnte jedoch wesentliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft mit Gesundheitsdienstleistungen und, da die Nachfrage nach Dialyseprodukten in ähnlicher Weise von Erstattungssätzen und Kostendeckung beeinflusst wird, auf unser Produktgeschäft haben. Soweit Erhöhungen der Betriebskosten, die von der Inflation oder lieferkettenbezogenen Faktoren betroffen sind, wie zum Beispiel Lohn- und Beschaffungskosten, nicht vollständig durch eine entsprechende Erhöhung der Erstattungssätze ausgeglichen würden, hätte dies nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage. Darüber hinaus erleichtert das Marietta-Urteil es den Gesundheitsplänen, die Leistungen für Medicare-berechtigte Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz so zu gestalten, dass private Krankenversicherungen für Personen mit terminaler Niereninsuffizienz vergleichsweise unattraktiver und Medicare vergleichsweise attraktiver werden. Der Restore Protections for Dialysis Patients Act würde das Verständnis des Medicare-Zusatzzahler-Gesetzes (Medicare Secondary Payer Act) vor dem Marietta-Urteil wiederherstellen und sicherstellen, dass Patientinnen und Patienten nicht aufgrund ihrer Dialysebedürftigkeit diskriminiert werden können. Der Restore Protections for Dialysis Patients Act wurde zuletzt im März 2025 im US-Kongress eingebracht und zuletzt im März 2026 in Anhörungen des Unterausschusses für Gesundheit des Ways & Means-Ausschusses des US-Repräsentantenhauses erörtert, wurde aber bislang nicht verabschiedet. Wir können nicht vorhersagen, ob der US-Kongress dieses oder ein anderes vorgeschlagenes Gesetz verabschieden wird, das die möglichen Auswirkungen des Marietta-Urteils rückgängig machen würde. Da die Erstattungssätze von Medicare und Medicaid in der Regel geringer sind als die Erstattungssätze, die von privaten Versicherern gezahlt werden, könnte eine Verlagerung von privat versicherten Patienten zu Medicare und Medicaid wesentliche nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage haben. Das Marietta-Urteil könnte auch dazu führen, dass bestimmte betriebliche Gesundheitspläne die Leistungen für die Dialyse reduzieren, was, je nach Anzahl der betroffenen Patientinnen und Patienten, wesentliche und nachteilige Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage haben könnte. Weitergehende Informationen zu aufsichtsrechtlichen Angelegenheiten sind im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Gesundheitsreformen“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2025 enthalten.

Zusätzliche Informationen sind außerdem im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“, Abschnitt „Risiken“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2025 enthalten.

Prämien-Hilfsprogramm

Das Betreiben wohltätiger Prämien-Hilfsprogramme, wie das des American Kidney Fund (AKF), hat in den vergangenen Jahren zunehmende Aufmerksamkeit der CMS und der Versicherungsaufsicht und Gesetzgeber auf Bundesstaatenebene erhalten. Das Ergebnis dessen könnte ein regulatorischer Rechtsrahmen sein, der sich vom derzeitigen Rahmen unterscheidet oder von Bundesstaat zu Bundesstaat variiert. Auch wenn die CMS oder staatliche Regierungsbehörden und Gesetzgeber keine Maßnahmen ergreifen, um den Zugang der Patientinnen und Patienten zu Prämien-Hilfsprogrammen einzuschränken, könnten Versicherer wahrscheinlich ihre Bemühungen fortsetzen, Prämienzahlungen durch Prämien-Hilfsprogramme an unsere Patientinnen und Patienten einzuschränken. Sollte dies in einem für unsere US-Geschäftstätigkeit wesentlichen Bereich oder Umfang gelingen, hätte dies wesentliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage.

„Executive Order“ für andere Erstattungsmodelle

Am 10. Juli 2019 wurde in den USA eine Durchführungsverordnung (Executive Order) zur Förderung der Nierengesundheit unterzeichnet. Die Verordnung sieht unter anderem die Entwicklung neuer Medicare-Erstattungsmodelle durch den US-Gesundheitsminister vor, welche eine frühere Erkennung und Behandlung von Nierenerkrankungen sowie den Ausbau von Heimdialysebehandlungen und Transplantationen fördern sollen. Eines dieser Modelle, das ESRD Treatment Choices-Modell, ein verbindliches Modell, das finanzielle Anreize für die häusliche Behandlung und Nierentransplantationen schaffen sollte, wurde mit Wirkung zum 31. Dezember 2025 eingestellt. Gemäß der Verordnung kündigte der Gesundheitsminister zudem die freiwilligen Erstattungsmodelle „Kidney Care First“ und CKCC („graduated“, „professional“ und „global“), die auf dem bestehenden UV-Modell aufbauen sollen, an. Diese freiwilligen Modelle schaffen finanzielle Anreize für Gesundheitsdienstleister, die Versorgung von Medicare-Leistungsempfängern mit chronischen Nierenerkrankungen der Stufen 4 und 5 oder mit terminaler Niereninsuffizienz zu koordinieren, den Dialysebeginn hinauszuzögern, und Anreize für Nierentransplantationen zu bieten. Bei den freiwilligen Modellen können Gesundheitsdienstleister durch die Bildung

einer sogenannten Kidney Contracting Entity (KCE) unterschiedliche finanzielle Risikoumfänge eingehen. Zwei Optionen, das „global"- und das „professional"-CKCC-Modell, erlauben es Gesundheitsdienstleistern im Bereich der Nierengesundheit, ein Risiko sowohl positiver als auch negativer finanzieller Abweichungen einzugehen. Eine dritte Option, das „graduated"-CKCC-Modell, ist auf die Annahme potenzieller positiver Abweichungen beschränkt, steht KCEs, denen große Dialyseorganisationen wie die Gesellschaft angehören, jedoch nicht zur Verfügung. Im Rahmen des „global"-Modells trägt die KCE das Risiko für 100 % der Gesamtversorgungskosten von Medicare-Teil-A- und -B-Leistungen für entsprechende Leistungsempfänger. Im „professional"-Modell übernimmt die KCE das Risiko für 50 % dieser Gesamtkosten. Zum 30. Juni 2026 waren wir an 21 KCEs beteiligt. Zwanzig KCEs begannen innerhalb des ersten Leistungsjahres mit Beginn am 1. Januar 2022 mit der Übernahme des finanziellen Risikos und vier KCEs begannen innerhalb des zweiten Leistungsjahres mit Beginn am 1. Januar 2023 mit der Übernahme des finanziellen Risikos. Folglich beendeten drei KCEs ihre Leistung. Das CKCC-Modell wird voraussichtlich bis 2027 fortgeführt. Im Juni 2026 veröffentlichte die CMS die Leistungsergebnisse für das Leistungsjahr 2025, wobei die Mehrheit der von Value-Based Care organisierten KCEs in verschiedenen Qualitätskennzahlen als leistungsstark eingestuft wurde. Stand Juni 2026 waren etwa 52.000 Patientinnen und Patienten auf KCEs ausgerichtet, an denen wir beteiligt waren.

Konzernstruktur

Für eine Beschreibung unserer Struktur, insbesondere in Bezug auf unsere Geschäftssegmente, siehe Anmerkungen 1 und 13 im Konzernanhang.

II. Erläuterung von Kennzahlen

Nicht-IFRS-Kennzahlen®

Bestimmte der nachfolgend dargestellten finanziellen Kenngrößen und andere in diesem Bericht verwendete finanzielle Informationen sowie Erläuterungen und Analysen enthalten Kenngrößen, die nicht gemäß IFRS-Accounting Standards definiert sind (Nicht-IFRS-Kennzahlen). Wir halten diese Informationen, neben vergleichbaren finanziellen IFRS-Accounting Standards-Kenngrößen, für unsere Investoren für nützlich, da sie eine Grundlage für die Messung unserer Leistung, Zahlungsverpflichtungen im Zusammenhang mit der erfolgsabhängigen Vergütung, der Einhaltung von Auflagen und verbesserten Transparenz sowie Vergleichbarkeit unserer Ergebnisse darstellen. Diese Nicht-IFRS-Kennzahlen sollen nicht als Ersatz für nach IFRS-Accounting Standards dargestellte Finanzinformationen betrachtet oder interpretiert werden.

Kenngrößen zu konstanten Wechselkursen (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Unsere Darstellung von manchen in diesem Bericht verwendeten finanziellen Kenngrößen, etwa die Entwicklung der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses und des Konzernergebnisses (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt), wird durch die Entwicklung der Wechselkurse beeinflusst. Wir berechnen und präsentieren diese Finanzkennzahlen sowohl nach IFRS-Accounting Standards als auch zu konstanten Wechselkursen, um die Entwicklung dieser Kenngrößen und anderer Positionen ohne periodische Wechselkursschwankungen darzustellen. Gemäß IFRS-Accounting Standards werden die in lokaler (das heißt Nicht-Euro-)Währung generierten Beträge zum Durchschnittskurs der jeweiligen Berichtsperiode in Euro umgerechnet. Nach der Umrechnung zu konstanten Wechselkursen berechnen wir dann die Veränderung in Prozent aus den Beträgen der laufenden Periode zu Wechselkursen des Vorjahres im Vergleich zu den Beträgen des Vorjahres. Dieser Prozentsatz ist eine Nicht-IFRS-Finanzkennzahl, die sich auf die Änderung als einen Prozentsatz zu konstanten Wechselkursen bezieht. Die währungsbereinigten Finanzkennzahlen werden mit dem Begriff „zu konstanten Wechselkursen" kenntlich gemacht.

Die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen werden sowohl gemäß IFRS-Accounting Standards als auch zu konstanten Wechselkursen dargestellt. Jeder dieser Indikatoren, die zu konstanten Wechselkursen dargestellt werden, wird als Nicht-IFRS-Kennzahl betrachtet. Im Rahmen der Vorstandsvergütung werden diese Kenngrößen auch mit den bei der Festlegung der Vergütungsziele mit Anreizwirkung verwendeten Wechselkursen bewertet.

Wir sind der Ansicht, dass Kennzahlen zu konstanten Wechselkursen für Investoren, Kreditgeber und andere Gläubiger von Nutzen sind, da diese Informationen ihnen ermöglichen, den Einfluss von Wechselkursschwankungen auf unsere Umsatzerlöse, unser operatives Ergebnis, das Konzernergebnis und auf andere Positionen im Periodenvergleich zu beurteilen. Darüber hinaus wird für unsere Vergütungspläne mit langfristiger Anreizwirkung die Erreichung bestimmter Zielvorgaben anhand des zu konstanten Wechselkursen ermittelten Wachstums der Umsatzerlöse und des Konzernergebnisses gemessen. Wir verwenden die Entwicklung zu konstanten Wechselkursen im Periodenvergleich dennoch nur als Maß für den Einfluss von Wechselkursschwankungen bei der Umrechnung fremder Währung in Euro. Wir bewerten unsere Ergebnisse und Leistungen immer unter Einbeziehung:

1. Der Entwicklung der Werte für die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis, das Konzernergebnis und andere Positionen gemäß IFRS-Accounting Standards gegenüber dem Vergleichszeitraum
2. Der Entwicklung der entsprechend ermittelten Werte zu konstanten Wechselkursen

Wir empfehlen den Leserinnen und Lesern des Berichts, diese Kennzahlen nicht isoliert zu betrachten, sondern im Zusammenhang mit den Veränderungen der Umsatzerlöse, des operativen Ergebnisses, des Konzernergebnisses und anderer Positionen, die gemäß IFRS-Accounting Standards ermittelt wurden, zu würdigen. Wir stellen die jeweilige Wachstumsrate der entsprechenden Nicht-IFRS-Kennzahlen der jeweiligen Wachstumsrate von IFRS-Accounting Standards-Kennzahlen wie Umsatzerlöse, operatives Ergebnis, Konzernergebnis und andere Positionen

gegenüber. Da die Überleitung der Nicht-IFRS-Finanzkennzahlen zu den gemäß IFRS-Accounting Standards ermittelten Finanzkennzahlen im Abschnitt III. „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ enthalten ist, sind wir der Meinung, dass eine separate Überleitungsrechnung keinen zusätzlichen Nutzen bieten würde.

Kenngrößen ohne Sondereffekte

Die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen werden im Rahmen der Steuerung des Unternehmens, einschließlich der Erstellung des Ausblicks, zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte herangezogen. Somit ist der Vorstand der Meinung, dass die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen in der externen Berichterstattung zudem auch zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte dargestellt werden sollten, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen. Sondereffekte sind Effekte, die in ihrer Art ungewöhnlich sind und die zum Zeitpunkt der Erstellung des Ausblicks nicht vorhersehbar waren beziehungsweise deren Umfang oder Auswirkungen nicht vorhersehbar waren. Bei der Darstellung der erwarteten Geschäftsentwicklung in unserem Ausblick werden Sondereffekte daher nicht berücksichtigt. Die Darstellung unserer Ergebnisse ohne Sondereffekte gewährleistet die Vergleichbarkeit der dargestellten Zahlen mit den finanziellen Zielen der Gesellschaft, die ohne Sondereffekte definiert wurden.

Im 1. Halbjahr 2026 haben wir die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Neubewertungen von Humacyte sowie die Auswirkungen von Tavneos und im 1. Halbjahr 2025 haben wir die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Rechtsformwechsel-Kosten sowie die Neubewertungen von Humacyte (jeweils unten definiert) als Sondereffekte identifiziert, deren Ausschluss aus den dargestellten Kennzahlen den Lesern weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung nützliche Zusatzinformationen bietet. Diese Ergebnisse zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte werden im Rahmen der Erläuterung zur Ertragslage ebenso wie Überleitungen der Kenngrößen für den Konzernabschluss gemäß IFRS-Accounting Standards auf die Kenngrößen zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte dargestellt. Diese Ergebnisse zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte sind lediglich als Ergänzung zu unseren dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS-Accounting Standards zu betrachten.

Rendite auf das investierte Kapital (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Die Rendite auf das investierte Kapital (Return on Invested Capital, ROIC) bezieht das operative Ergebnis der letzten zwölf Monate nach angepassten Ertragsteuern (Net Operating Profit After Tax, NOPAT) auf das durchschnittlich investierte Kapital der letzten fünf Quartalsstichtage, jeweils angepasst um in den letzten zwölf Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis eine Schwelle von 50 MIO € übersteigt, im Einklang mit den jeweiligen Anpassungen, die wie unten beschrieben bei der Ermittlung des angepassten EBITDA (Earnings before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization – Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und Abschreibungen) vorgenommen wurden (siehe „Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)"). Der ROIC gibt Auskunft darüber, wie effizient wir mit dem zur Verfügung stehenden Kapital arbeiten beziehungsweise wie effizient der Kapitaleinsatz für Investitionsvorhaben ist. Die nachfolgenden Tabellen zeigen die Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals ausgehend von der Summe der Vermögenswerte, die wir als vergleichbarste IFRS-Accounting Standards-Finanzkennzahl ansehen, sowie die Ermittlung des ROIC:

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl, nicht bereinigt)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2026	**30. Juni 2026**	**31. März 2026**	**31. Dezember 2025**	**30. September 2025**	**30. Juni 2025**
Summe Vermögenswerte	31.293	31.468	31.002	30.887	31.291
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	390	386	379	380	465
Minus: Flüssige Mittel [(1)]	(1.061)	(1.239)	(1.599)	(1.256)	(1.720)
Minus: Aktive latente Steuern [(1)]	(274)	(249)	(237)	(231)	(232)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten [(1)]	(810)	(771)	(738)	(726)	(687)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(67)	(105)	(85)	(92)	(48)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten [(2)]	(3.333)	(2.878)	(2.699)	(3.235)	(2.496)
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern [(1)]	(353)	(264)	(248)	(256)	(247)
Investiertes Kapital	**25.785**	**26.348**	**25.775**	**25.471**	**26.326**
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. Juni 2026	**25.941**				
Operatives Ergebnis	1.822				
Ertragsteuern [(3)]	(510)				
NOPAT	**1.312**				

Anpassungen des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2026	30. Juni 2026	31. März 2026 [4]	31. Dezember 2025 [4]	30. September 2025 [4]	30. Juni 2025 [4]
Summe Vermögenswerte	—	—	—	—	(56)
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	—	—	—	—	(76)
Minus: Flüssige Mittel	—	—	—	—	4
Minus: Aktive latente Steuern	—	—	—	—	—
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	—	—	—	—	1
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	—	—	—	—	—
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten [2]	—	—	—	—	12
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern	—	—	—	—	2
Investiertes Kapital	**—**	**—**	**—**	**—**	**(113)**

Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. Juni 2026	**(23)**
Anpassung Operatives Ergebnis [4]	(41)
Anpassung Ertragsteuern [4]	11
Anpassung NOPAT	**(30)**

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2026	30. Juni 2026	31. März 2026 [4]	31. Dezember 2025 [4]	30. September 2025 [4]	30. Juni 2025 [4]
Summe Vermögenswerte	31.293	31.468	31.002	30.887	31.235
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	390	386	379	380	389
Minus: Flüssige Mittel [1]	(1.061)	(1.239)	(1.599)	(1.256)	(1.716)
Minus: Aktive latente Steuern [1]	(274)	(249)	(237)	(231)	(232)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten [1]	(810)	(771)	(738)	(726)	(686)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(67)	(105)	(85)	(92)	(48)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten [2]	(3.333)	(2.878)	(2.699)	(3.235)	(2.484)
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern [1]	(353)	(264)	(248)	(256)	(245)
Investiertes Kapital	**25.785**	**26.348**	**25.775**	**25.471**	**26.213**

Durchschnittlich investiertes Kapital zum 30. Juni 2026	**25.918**
Operatives Ergebnis [4]	1.781
Ertragsteuern [3], [4]	(499)
NOPAT	**1.282**
ROIC in %	**5,0**

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl, nicht bereinigt)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2025	31. Dezember 2025	30. September 2025	30. Juni 2025	31. März 2025	31. Dezember 2024
Summe Vermögenswerte	31.002	30.887	31.291	32.735	33.567
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	379	380	465	494	504
Minus: Flüssige Mittel [1]	(1.599)	(1.256)	(1.720)	(1.079)	(1.185)
Minus: Aktive latente Steuern [1]	(237)	(231)	(232)	(225)	(230)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten [1]	(738)	(726)	(687)	(771)	(906)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(85)	(92)	(48)	(106)	(55)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten [2]	(2.699)	(3.235)	(2.496)	(2.637)	(2.803)
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern [1]	(248)	(256)	(247)	(238)	(222)
Investiertes Kapital	**25.775**	**25.471**	**26.326**	**28.173**	**28.670**
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2025	**26.883**				
Operatives Ergebnis	1.827				
Ertragsteuern [3]	(451)				
NOPAT	**1.376**				

Anpassungen des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2025	31. Dezember 2025	30. September 2025 [4]	30. Juni 2025 [4]	31. März 2025 [4]	31. Dezember 2024 [4]
Summe Vermögenswerte	—	—	(56)	(58)	(57)
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	—	—	(76)	(78)	(76)
Minus: Flüssige Mittel	—	—	4	5	4
Minus: Aktive latente Steuern	—	—	—	—	—
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	—	—	1	1	2
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	—	—	—	—	—
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten [2]	—	—	12	13	12
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern	—	—	2	2	2
Investiertes Kapital	**—**	**—**	**(113)**	**(115)**	**(113)**
Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2025	**(68)**				
Anpassung Operatives Ergebnis [4]	(35)				
Anpassung Ertragsteuern [4]	9				
Anpassung NOPAT	**(26)**				

Überleitung des durchschnittlich investierten Kapitals und des ROIC (Nicht-IFRS-Kennzahl)

in MIO €, sofern nicht anders angegeben

2025	31. Dezember 2025	30. September 2025 (4)	30. Juni 2025 (4)	31. März 2025 (4)	31. Dezember 2024 (4)
Summe Vermögenswerte	31.002	30.887	31.235	32.677	33.510
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	379	380	389	416	428
Minus: Flüssige Mittel (1)	(1.599)	(1.256)	(1.716)	(1.074)	(1.181)
Minus: Aktive latente Steuern (1)	(237)	(231)	(232)	(225)	(230)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten (1)	(738)	(726)	(686)	(770)	(904)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(85)	(92)	(48)	(106)	(55)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (2)	(2.699)	(3.235)	(2.484)	(2.624)	(2.791)
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern (1)	(248)	(256)	(245)	(236)	(220)
Investiertes Kapital	**25.775**	**25.471**	**26.213**	**28.058**	**28.557**
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2025	**26.815**				
Operatives Ergebnis (4)	1.792				
Ertragsteuern (3), (4)	(442)				
NOPAT	**1.350**				
ROIC in %	**5,0**				

(1) Enthält Beträge im Zusammenhang mit Vermögenswerten und zugehörigen Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden.
(2) Enthalten sind langfristige Rückstellungen, langfristige Personalverbindlichkeiten und ausstehende variable Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen, nicht enthalten sind Pensionsrückstellungen und Verbindlichkeiten aus Put-Optionen.
(3) Bereinigt um nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften.
(4) Beinhaltet Anpassungen für in den letzten 12 Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis eine Schwelle von 50 MIO € übersteigt.

Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse

Unsere Konzern-Kapitalflussrechnung ermöglicht einen Einblick, auf welche Weise wir Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Cash Flow) erwirtschaftet und wie wir diese verwendet haben. In Verbindung mit unseren übrigen Hauptbestandteilen des Konzernzwischenabschlusses liefert die Konzern-Kapitalflussrechnung Informationen, die helfen, die Änderungen unseres Reinvermögens und unserer Finanzstruktur (einschließlich Liquidität und Solvenz) bewerten zu können. Anhand des Cash Flows aus betrieblicher Geschäftstätigkeit kann beurteilt werden, ob ein Unternehmen die finanziellen Mittel eigenständig erwirtschaften kann, die zur Finanzierung von Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen benötigt werden. Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts und die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens, insbesondere des Forderungsbestands, beeinflusst. Aus der Kennzahl Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse lässt sich erkennen, wie viel Prozent der Umsatzerlöse in Form von finanziellen Mitteln zur Verfügung stehen. Diese Kennzahl ist ein Indikator für die operative Finanzierungskraft unseres Konzerns.

Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Der Free Cash Flow (den wir als Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen und aktivierten Entwicklungskosten, vor Akquisitionen und Beteiligungen definieren) ist der frei verfügbare Cash Flow, einschließlich des Cash Flows, der gewissen Restriktionen des Verwendungszwecks unterliegen mag. Der Free Cash Flow in Prozent der Umsatzerlöse ist ein Indikator, wie viel Prozent der Umsatzerlöse für Akquisitionen und Beteiligungen, für die Dividenden an die Aktionäre, für die Schuldentilgung, Verringerung der Fremdfinanzierung und für Aktienrückkäufe zur Verfügung stehen.

Die Darstellung der Cash Flow bezogenen finanziellen Leistungsindikatoren im 1. Halbjahr 2026 und 2025 und eine Überleitung des Free Cash Flows beziehungsweise des Free Cash Flows in Prozent der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit beziehungsweise zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse sind im Abschnitt III. „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Liquiditätsquellen” zu finden.

Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)

Der Netto-Verschuldungsgrad ist ein finanzieller Leistungsindikator für das Kapitalmanagement. Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Verschuldung beziehungsweise Net Debt) und EBITDA werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um folgende Sachverhalte angepasst:

- Effekte von innerhalb der letzten zwölf Monate getätigten Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in unserer syndizierten revolvierenden Kreditlinie mit Nachhaltigkeitskomponente in Höhe von 2 MRD € (syndizierte Kreditlinie) festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt (siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang)
- Nicht zahlungswirksame Aufwendungen
- Wertminderungen (einschließlich etwaiger Wertminderungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+ und der Optimierung des Bestandsportfolios, wie unten definiert)
- Sondereffekte, einschließlich

i. der Aufwendungen für das Programm FME25+

ii. der Auswirkungen der Neubewertung unseres Anteils an Humacyte, Inc. und von Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die wir aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. Anspruch haben (Neubewertungen von Humacyte).

iii. bestimmter Aufwendungen im Zusammenhang mit der Änderung der Rechtsform der Gesellschaft im Jahr 2023 von einer Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) in eine Aktiengesellschaft (AG) (Rechtsformwechsel), vor allem in Bezug auf die erforderliche Umregistrierung unserer Produkte, Transaktionskosten (zum Beispiel Aufwendungen für externe Berater und die Durchführung einer außerordentlichen Hauptversammlung) und Aufwendungen im Zusammenhang mit der Einrichtung von einzelnen Verwaltungsfunktionen, die für das Management bestimmter Dienstleistungen erforderlich sind, die in der Vergangenheit auf der Ebene des Konzerns der Fresenius SE & Co. KGaA (Fresenius SE) ausgeführt und an die Gesellschaft belastet wurden (Rechtsformwechsel-Kosten).

iv. der Kosten, die im Zusammenhang mit strategischen Veräußerungen entstehen, die bei der Überprüfung unseres Geschäftsportfolios identifiziert werden, hauptsächlich aufgrund des Ausstiegs aus nicht nachhaltigen Märkten und der Veräußerung von Nicht-Kerngeschäftsbestandteilen sowie der Einstellung bestimmter Forschungs- und Entwicklungsprogramme, um eine gezieltere Kapitalallokation auf Bereiche in unserem Kerngeschäft zu ermöglichen, von denen ein höheres profitables Wachstum erwartet wird (Optimierung des Bestandsportfolios). Für weitere Informationen zu diesen Kosten im 1. Halbjahr 2026 und 2025 siehe Anmerkung 2 c) im Konzernanhang.

v. der Auswirkungen der Empfehlung der Europäischen Arzneimittel-Agentur zur Aufhebung der Zulassung von TAVNEOS®, die im Wesentlichen zu Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte bei der VFMCRP führte und in einem negativen Effekt auf unser Ergebnis assoziierter Unternehmen resultierte (Auswirkungen von Tavneos). Für weitere Informationen siehe Abschnitt „III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Wesentliche Ereignisse“.

Das Verhältnis ist ein Indikator dafür, wie lange es dauert, die Netto-Verschuldung aus eigenen Mitteln zu tilgen. Nach unserer Auffassung liefert der Netto-Verschuldungsgrad, ergänzend zur absoluten Höhe unserer Verschuldung, alternative Informationen, die der Vorstand als nützlich erachtet, um zu beurteilen, ob wir in der Lage sind, unseren Zahlungsverpflichtungen nachzukommen. Wir haben eine starke Marktposition in globalen, wachsenden und größtenteils nichtzyklischen Märkten. Zudem verfügen die meisten Kunden über eine hohe Kreditqualität, da die Dialysebranche durch stabile Cash Flows gekennzeichnet ist. Wir sind der Meinung, dass wir dadurch mit einem angemessenen Anteil an Fremdkapital arbeiten können.

Für unsere selbst gesetzte Zielspanne und für die Berechnung des Netto-Verschuldungsgrads zum 30. Juni 2026 und 31. Dezember 2025 siehe im Abschnitt III. „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Liquiditätsquellen”.

Geschäftskennzahlen für Value-Based Care

Die unten aufgeführten Kennzahlen stellen Leistungsindikatoren dar, die vom Management zur Bewertung des Geschäftssegments Value-Based Care verwendet werden. Die wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme beinhalten Vereinbarungen zur Risikoteilung, bei denen private Kostenträger oder staatliche Programme an den Einsparungen oder Verlusten beteiligt werden, die sich aus der Verringerung oder Erhöhung der Gesamtausgaben für medizinische Leistungen für eine verwaltete Population ergeben, vorausgesetzt, dass bestimmte Qualitätsschwellenwerte ebenfalls erreicht werden. Vereinbarungen mit vollem Risiko beinhalten Vereinbarungen mit Kopfpauschalen und Vereinbarungen über gemeinsame Einsparungen, bei denen uns private Kostenträger regelmäßige feste Zahlungen auf der Grundlage der erwarteten medizinischen Ausgaben dieser Versicherten gutschreiben. Da Vereinbarungen mit Kopfpauschalen oft als Prämieneinnahmen verbucht werden können und die volle medizinische Prämie für Begünstigte mit terminaler Niereninsuffizienz im Allgemeinen sehr hoch ist, können Programme mit Kopfpauschalen zu erheblichen Einnahmen und, wenn die Kosten effektiv verwaltet werden, zu

Gewinnchancen führen; diese Programme sind jedoch auch mit erheblichen Kosten und einem potenziellen Verlustrisiko verbunden, da diese Vereinbarungen mit vollem Risiko behaftet sind. Für weitere Informationen siehe Abschnitt I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen - „Executive Order“ für neue Erstattungsmodelle".

Unsere finanzielle Leistung in diesem Segment hängt direkt von unserer Fähigkeit ab, einen bestimmten Umfang medizinischer Kosten innerhalb bestimmter Parameter für klinische Ergebnisse zu verwalten. Aufgrund der Zeit, die die CMS und private Versicherer für die Überprüfung der Daten für die Programme benötigen, verwenden wir Schätzungen, um bestimmte Kennzahlen zeitnah zu berichten. Zu den wichtigsten Kennzahlen, die derzeit zur Bewertung der Leistung im Geschäftssegment Value-Based Care herangezogen werden, gehören Versichertenmonate in Programmen zur Verwaltung der medizinischen Kosten (Versichertenmonate) und Versicherte.

Diese Kennzahlen sind für Diskussions- und interne Bewertungszwecke gedacht und können in zukünftigen Berichtsperioden weiter verfeinert oder erweitert werden. Da diese Kennzahlen nicht von Finanzkennzahlen abgeleitet sind, stellen sie keine nach den IFRS-Accounting Standards ermittelten Kennzahlen oder finanzielle Nicht-IFRS-Kennzahlen dar und werden dementsprechend nicht mit den IFRS-Accounting Standards abgeglichen.

Versichertenmonate

Die Kennzahl „Versichertenmonate“ wird berechnet, indem die Anzahl der Patientinnen und Patienten, die an den wertbasierten Erstattungsprogrammen teilnehmen, mit der Anzahl der Monate der Teilnahme der Versicherten an diesen Programmen multipliziert wird. In bestimmten wertbasierten Versorgungsprogrammen übernehmen wir sowohl das mit der Erzielung von Einsparungen verbundene Risiko als auch das Risiko im Zusammenhang mit den Gesamtkosten für die Versorgung der zugewiesenen Patienten. Die finanziellen Ergebnisse werden ergebniswirksam erfasst, wenn unsere Leistung bezüglich der Einsparungen ermittelt wird. Je nach unseren im Rahmen dieser Managed-Care-Programme ermittelten Leistungen kann eine höhere Zahl teilnehmender Patienten einen künftigen Ertrag, aber auch einen entsprechenden Verlust für uns bedeuten.

Versicherte

Die Kennzahl „Versicherte“ bezieht sich auf die Gesamtzahl der Personen, die in einem Plan oder Programm eingeschrieben sind, für den oder das sie im Rahmen eines wertorientierten Versorgungsmodells versorgt werden. Die Kennzahl stellt die Patientenpopulation dar, deren Gesundheitsergebnisse, Inanspruchnahme von Leistungen und Kosten der Versorgung im Rahmen von wertorientierten Versorgungsprogrammen gemessen werden.

Der Zusammenhang zwischen der Anzahl der Versicherten und der Erzielung von Umsatzerlösen hängt von der Bilanzierung der zugrunde liegenden Verträge ab:

- Bei Verträgen mit vollem Risiko gemäß IFRS 17, Versicherungsverträge, besteht in der Regel ein direkter Zusammenhang zwischen der Anzahl der Versicherten und der Erzielung der Umsatzerlöse.
- Bei Verträgen mit Risikoteilung und anderen Vereinbarungen mit Einzelleistungsvergütung gemäß IFRS 15, Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden, ist die Anzahl der Versicherten ein Indikator für den Umfang unserer Programme. Die Umsatzerlöse unterliegen jedoch Leistungsanpassungen und Risikoteilungsbestimmungen, die zu Schwankungen oder in bestimmten Fällen zur Erfassung negativer Umsatzerlöse führen können.

III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Wesentliche Ereignisse

Die folgenden Sachverhalte stellen bemerkenswerte Auswirkungen oder Trends in unserem Geschäft und / oder unserer Branche im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 dar:

Programm FME25+

Das erweiterte Programm FME25+ zielt nun auf nachhaltige Einsparungen in Höhe von insgesamt 1,2 MRD € bis Ende 2027 ab, mit zusätzlichen Einsparungen in Höhe von 400 MIO € durch operative Effizienzsteigerungen. Die seit Beginn des ursprünglichen Programms erzielten kumulierten wiederkehrenden Einsparungen betrugen zum 30. Juni 2026 920 MIO € (30. Juni 2025: 693 MIO €). Die folgende Tabelle zeigt die Kosten und die zusätzlichen wiederkehrenden Einsparungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+ für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025:

Auswirkungen des Programms FME25+ auf das operative Ergebnis

in MIO €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	2025	2026	2025
Kosten	(42)	(53)	(208)	(80)
Zusätzliche wiederkehrende operative Einsparungen	67 (1)	58	116 (1)	127

(1) Dies entspricht den Einsparungen, die im Rahmen unseres erweiterten Programms erzielt wurden, das durch operative Effizienzsteigerungen in den Jahren 2026 und 2027 nachhaltige Einsparungen in Höhe von zusätzlichen 400 MIO € anstrebt.

In der nachstehenden Erläuterung unserer Ergebnisse für das 2. Quartal 2026 im Vergleich zum 2. Quartal 2025 und für das 1. Halbjahr 2026 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 werden die Auswirkungen der Kosten und Einsparungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+ netto dargestellt. Die Kosten für das Programm FME25+ werden als Sondereffekt behandelt.

Erwerb eigener Anteile

Im Jahr 2025 starteten wir ein Aktienrückkaufprogramm im Umfang von 1 MRD € (ohne Erwerbsnebenkosten) in zwei Tranchen, das innerhalb von zwei Jahren bis zum 10. August 2027 abgeschlossen sein sollte. Die erste Tranche wurde am 11. August 2025 gestartet und am 29. Dezember 2025 vorzeitig abgeschlossen, wobei 14.124.564 Aktien für 586 MIO € (einschließlich Nebenkosten) zurückgekauft wurden. Am 9. Januar 2026 haben wir bekanntgegeben, dass wir unser Aktienrückkaufprogramm beschleunigen und mit dem Rückkauf der zweiten Tranche beginnen werden, wobei wir planten, vom 12. Januar bis zum 8. Mai 2026 Aktien im Gesamtwert von rund 414 MIO € zurückzukaufen. Zum 30. April 2026 hat die Gesellschaft 24.848.819 Aktien beziehungsweise 8,5 % des Grundkapitals zurückgekauft, womit das Aktienrückkaufprogramm deutlich früher als ursprünglich geplant, nämlich nach weniger als einem Jahr, abgeschlossen wurde.

Auf Grundlage der von der Hauptversammlung am 21. Mai 2026 erteilten Ermächtigung zur Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms haben wir ein neues Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen von rund 1 MRD € (ohne Erwerbsnebenkosten) gestartet, das in Tranchen bis zum 27. Mai 2027 abgeschlossen sein soll (Aktienrückkaufprogramm 2026). Bis zu 10 % des Grundkapitals können zurückgekauft werden. Die erste Tranche in Höhe von bis zu 600 MIO € wurde am 28. Mai 2026 eingeleitet und wird voraussichtlich bis zum 15. Dezember 2026 abgeschlossen sein. Zum 30. Juni 2026 haben wir im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2026 2.454.945 Aktien zurückgekauft. Die Aktien werden überwiegend zum Zweck der Einziehung und zur entsprechenden Reduzierung des Grundkapitals zurückgekauft. In deutlich geringerem Umfang können die zurückgekauften Aktien für Zuteilungen im Rahmen von leistungsbezogenen Vergütungsplänen verwendet werden.

Zum 30. Juni 2026 wurden im Rahmen beider Programme 27.303.764 Aktien zurückgekauft, was im 1. Halbjahr 2026 zu Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von 492 MIO € führte. Von diesen zurückgekauften Aktien wurden 24.848.819 nach der ordentlichen Hauptversammlung 2026 eingezogen.

Für weitere Informationen siehe Anmerkung 2 d) im Konzernanhang.

Auswirkungen von Tavneos

Die Auswirkungen von Tavneos resultierten im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 in einem negativen Effekt auf das Ergebnis assoziierter Unternehmen in Höhe von 71 MIO €. Für weitere Informationen siehe Abschnitt „II. Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)“ und Anmerkung 6 im Konzernanhang.

Weitere Trends

Die jüngsten Veränderungen in der globalen Handelspolitik, einschließlich neuer Zölle auf die meisten in die USA eingeführten Produkte und möglicher zusätzlicher Handelsbeschränkungen, haben zu erhöhter Unsicherheit und potenziellen Risiken in der Gesundheitsbranche und für unsere Geschäftstätigkeit und finanzielle Leistungsfähigkeit geführt. Wir haben zwar Maßnahmen zur Abschwächung dieser Risiken ergriffen, aber je nach Art und Umfang dieser

Veränderungen bei den betroffenen Waren und Materialien, die wir verwenden, kann es zu weiteren Kostensteigerungen im Rahmen unserer Beschaffung kommen.

Neben den Zöllen stellen weitere makroökonomische Faktoren weiterhin eine Herausforderung dar, wie die weiterhin erhöhte Inflation, was zu höheren Arbeits- und Produktionskosten beiträgt, sowie anhaltende Unterbrechungen der globalen Lieferketten und neue oder potenzielle Export-/Importbeschränkungen in wichtigen Märkten. Der Konflikt im Nahen Osten hat die Volatilität auf den globalen Energiemärkten erhöht und die Handelswege in der Region erheblich beeinträchtigt. Solche fortgesetzten oder eskalierenden Konflikte in der Region haben Auswirkungen und könnten weiterhin Auswirkungen auf die Kraftstoff- und Energiepreise haben und die Herausforderungen des erhöhten Inflationsdrucks sowie steigender Transport-, Rohstoff- und Produktionskosten verstärken und könnten zu sonstigen Auswirkungen auf die Lieferkette führen, wie beispielsweise einer Verringerung der Materialverfügbarkeit.

Daraus resultierende Kostensteigerungen haben und könnten sich weiterhin negativ auf unsere Finanz- und Ertragslage auswirken, insbesondere dann, wenn wir nicht in der Lage sind, diese Kosten durch erhöhte Kostenerstattungen (die weitgehend von staatlichen Maßnahmen und Vertragsbedingungen abhängen) und höhere Preise für unsere Produkte aufzufangen oder sie durch Anpassungen in der Lieferkette, eine Neugestaltung der Produkte (was behördliche Genehmigungen erfordern könnte) oder andere betriebliche Effizienzsteigerungen auszugleichen. Wir beobachten diese Entwicklungen genau, die sich auf unsere Finanzergebnisse für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 ausgewirkt haben, insbesondere aufgrund inflationsbedingter Kostensteigerungen im 2. Quartal 2026, und identifizieren zusätzliche Strategien, um finanzielle und betriebliche Auswirkungen abzumildern. Angesichts der sich kontinuierlich verändernden Art dieser Herausforderungen und ihrer breiten wirtschaftlichen Implikationen können wir jedoch das volle Ausmaß auf unser Geschäft nicht genau vorhersagen. Darüber hinaus können Einflüsse auf die Devisenmärkte durch geopolitische Entwicklungen und Korrekturmaßnahmen der Zentralbanken dazu führen, dass diese Wechselkursentwicklungen künftig erheblich von bisherigen Entwicklungen abweichen.

Darüber hinaus wurde das organische Behandlungswachstum in den USA mit (0,9%) und (0,6%) im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 durch Beeinträchtigungen im Zusammenhang mit umfassenden Transformationsaktivitäten negativ beeinflusst. Diese umfassten eine bedeutende Umstrukturierung der Organisation und die Optimierung des Kliniknetzwerks und wirkten sich stärker auf die Überweisungspräferenzen und den Patientenzufluss aus als eine Veränderung des zugrunde liegenden Nachfrageumfelds. Für weitere Informationen siehe die Erläuterungen zu unseren konsolidierten Umsatzerlösen und Segmentergebnissen sowie in den Tabellen unter „Bedeutsamste finanzielle Kenngrößen“ weiter unten dargestellt.

Wie im Abschnitt „Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld“ im Kapitel Wirtschaftsbericht im Geschäftsbericht 2025 beschrieben stehen wir vor regulatorischen Herausforderungen, bei denen wir davon ausgehen, dass sie sich auf die Ertragsentwicklung in den kommenden Quartalen auswirken werden. In den USA dürften sich das Auslaufen der ACA-Prämiensteuergutschriften (sofern keine Neufassung erfolgt) und bestimmte Medicaid-bezogene Bestimmungen des OBBBA negativ auf die Erstattungssätze und Patientenzahlen auswirken. Darüber hinaus werden bestimmte pharmazeutische Produkte im Rahmen des TDAPA erstattet, das für einen begrenzten Übergangszeitraum eine separate Zahlung im Rahmen des ESRD-PVS vorsieht. Nach Ablauf des geltenden TDAPA-Zeitraums wird die Erstattung für diese pharmazeutischen Produkte entweder auf eine Post-TDAPA-Zuzahlung im Rahmen des ESRD-PVS für Dialysemedikamente oder Biologika, für die es eine bestehende Funktionskategorie gibt, oder über eine Änderung des ESRD-PVS-Vergütungssatzes, falls zutreffend, umgestellt, nachdem die CMS zusätzliche Vorschriften für Dialysemedikamente oder Biologika erlassen hat, für die es keine bestehende Funktionskategorie gibt. Die Auswirkungen dieser Änderungen bei der Erstattung auf unser operatives Ergebnis, unsere Finanzlage und unsere Vermögenslage werden in den folgenden Erläuterungen als „Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung“ beschrieben. Die Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung stützten unser operatives Ergebnis für den Konzern und für Care Delivery im 1. Halbjahr 2026 und 2025 und führten zu einem positiven Effekt. Das Management geht jedoch davon aus, dass sich dieser positive Effekt ab der zweiten Jahreshälfte 2026 in einen Gegenwind umwandeln wird. Diese regulatorischen Auswirkungen in den USA könnten zusammen mit anderen sich entwickelnden globalen regulatorischen und erstattungsrechtlichen Entwicklungen, wie beispielsweise der mengenbasierten Beschaffung und strengerer Ausschreibungsanforderungen in China, auch in Zukunft Druck auf unser Geschäft ausüben und sich negativ auf unsere Umsatzerlöse und unser operatives Ergebnis auswirken.

Die folgenden Abschnitte fassen unsere konsolidierte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage sowie die Steuerungsgrößen nach Berichtssegment und Zentralbereichen für die angegebenen Zeiträume zusammen. Wir haben die Informationen in der gleichen Art und Weise und auf der gleichen Basis aufbereitet, wie unser Management intern finanzielle Informationen zur Unterstützung operativer Entscheidungen und zur Beurteilung der Leistung der Unternehmensführung verarbeitet.

Ertragslage

Die Umsatzerlöse und das operative Ergebnis, die in Ländern außerhalb der Eurozone erwirtschaftet werden, unterliegen Währungsschwankungen. Da ein erheblicher Teil unserer Geschäftstätigkeit auf unser US-Geschäft entfällt, kann die Entwicklung des Euro gegenüber dem US-Dollar einen wesentlichen Einfluss auf unsere Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage haben und Wechselkurseffekte und Währungsumrechnungseffekte sind in der nachstehenden Erörterung unserer bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen und wichtigen finanziellen Leistungsindikatoren enthalten.

2. Quartal 2026 im Vergleich zum 2. Quartal 2025

Ertragslage

in MIO €

	2. Quartal		Veränderung in %		
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsum-rechnungs-effekte	Zu konstanten Wechsel-kursen (1)
Umsatzerlöse	4.861	4.792	1	(3)	4
Umsatzkosten	(3.551)	(3.577)	(1)	2	1
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(736)	(792)	(7)	1	(6)
Forschung und Entwicklung	(40)	(38)	4	1	5
Ergebnis assoziierter Unternehmen	(41)	45	n.a.		n.a.
Sonstige betriebliche Erträge	208	343	(39)	0	(39)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(235)	(348)	(32)	(2)	(34)
Operatives Ergebnis	466	425	10	(5)	15
Operative Marge	9,6	8,9			
Zinserträge	15	22	(33)	1	(34)
Zinsaufwendungen	(98)	(97)	1	1	2
Ertragsteuern	(90)	(78)	15	7	22
Ergebnis nach Ertragsteuern	293	272	8	(6)	14
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(75)	(47)	59	7	66
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt)	218	225	(3)	(6)	3
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	0,81	0,77	6	(7)	13

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Bedeutsamste finanzielle Kenngrößen

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf unsere Geschäfts- und Berichtssegmente und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 13 im Konzernanhang.

Umsatzerlöse

in MIO €

	2. Quartal		Veränderung in %				
	2026	2025	Wie berichtet	Währungs-umrechnungs-effekte	Zu konstanten Wechsel-kursen (1)	Orga-nisches Wachstum	Organisches Behandlungs-wachstum (2)
Umsatzerlöse	4.861	4.792	1	(3)	4	5	
Segment Care Delivery	3.478	3.381	3	(2)	5	7	(0,4)
davon: U.S.	2.897	2.817	3	(3)	6	7	(0,9)
davon: International	581	564	3	(2)	5	11	0,8
Segment Value-Based Care	536	506	6	(3)	9	9	
Segment Care Enablement	1.371	1.348	2	(1)	3	3	
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(524)	(443)	19	(2)	21		
davon: Care Delivery (3)	(137)	(118)	17	(4)	21		
davon: Care Enablement (3)	(387)	(325)	19	(3)	22		

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

(2) Das organische Behandlungswachstum entspricht dem Wachstum der Anzahl der Dialysebehandlungen, bereinigt um bestimmte Effekte, u. a. um Behandlungen aus Akquisitionen, Klinikverkäufen und -schließungen und Abweichungen in der Anzahl der Behandlungstage.

(3) Die Dienstleistungen des Segments Care Delivery in den USA für Patientinnen und Patienten, die im Rahmen des Segments Value-Based Care verwaltet werden, werden zum beizulegenden Zeitwert erbracht. Wir transferieren Produkte von Care Enablement nach Care Delivery ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert.

Patientinnen und Patienten, Dialysebehandlungen und Kliniken

	2. Quartal								
	2026	2025	Veränder-ung in %	2026	2025	Veränder-ung in %	2026	2025	Veränder-ung in %
	Patientinnen und Patienten			Dialysebehandlungen			Kliniken		
Segment Care Delivery	289.610	300.339	(4)	10.849.727	11.306.858	(4)	3.513	3.676	(4)
davon: U.S.	203.177	206.259	(1)	7.644.585	7.778.947	(2)	2.539	2.627	(3)
davon: International	86.433	94.080	(8)	3.205.142	3.527.911	(9)	974	1.049	(7)

Geschäftskennzahlen für Value-Based Care

	2. Quartal					
	2026	2025	Veränder-ung in %	2026	2025	Veränder-ung in %
	Versichertenmonate			Versicherte		
Segment Value-Based Care	466.236	431.781	8	154.349	147.532	5

Konzern

Die Umsatzerlöse stiegen im Vergleich zum 2. Quartal 2025 im Wesentlichen aufgrund von organischem Wachstum in allen Segmenten. Gegenläufig wirkten ein negativer Währungsumrechnungseffekt und ein Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen.

Care Delivery

Der Anstieg der Umsatzerlöse in Care Delivery im Vergleich zum 2. Quartal 2025 ergab sich aus organischem Wachstum. Gegenläufig wirkten ein negativer Währungsumrechnungseffekt und ein Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen. Das organische Wachstum wurde durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und geringere implizite Preiszugeständnisse unterstützt, was durch geringere Behandlungszahlen teilweise ausgeglichen wurde. Zum 30. Juni 2026 sank die Anzahl der Patientinnen und Patienten, die in Kliniken behandelt wurden, die wir besitzen oder betreiben, in Care Delivery im Vergleich zum 30. Juni 2025, im Wesentlichen aufgrund von Veräußerungen in Verbindung mit der Optimierung des Bestandsportfolios und Klinikschließungen in den USA sowie Beeinträchtigungen im Zusammenhang mit umfassenden Transformationsaktivitäten in den USA, einschließlich einer bedeutenden Umstrukturierung der Organisation und der Optimierung des Kliniknetzwerks. Die Anzahl der Dialysebehandlungen im Segment Care Delivery sank im Vergleich zum 2. Quartal 2025, im Wesentlichen aufgrund von Klinikverkäufen und -schließungen

(hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios). Im 2. Quartal 2026 eröffneten wir 10 und konsolidierten, schlossen oder verkauften 36 Dialysekliniken.

U.S.

In den USA war der Anstieg der Umsatzerlöse auf organisches Wachstum zurückzuführen. Gegenläufig wirkten ein negativer Währungsumrechnungseffekt und ein Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen. Das organische Wachstum in den USA wurde durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und geringere implizite Preiszugeständnisse unterstützt, was durch geringere Behandlungszahlen teilweise ausgeglichen wurde. Die Anzahl der Dialysebehandlungen sank im Vergleich zum 2. Quartal 2025, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs des organischen Behandlungswachstums und des Effekts aus geschlossenen oder verkauften Klinken. Das organische Behandlungswachstum wurde durch Beeinträchtigungen im Zusammenhang mit umfassenden Transformationsaktivitäten, einschließlich einer bedeutenden Umstrukturierung der Organisation und der Optimierung des Kliniknetzwerks, negativ beeinflusst. Im 2. Quartal 2026 eröffneten wir 6 und konsolidierten, schlossen oder verkauften 29 Dialysekliniken.

International

In unserem Geschäft außerhalb der USA (International) war der Anstieg der Umsatzerlöse auf organisches Behandlungswachstum (unterstützt durch einen positiven Effekt aus der Reklassifizierung des Pharmageschäfts) zurückzuführen. Gegenläufig wirkten ein Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) und ein negativer Währungsumrechnungseffekt. Die Anzahl der Patienten und Patientinnen, die in den Dialysekliniken, die wir in International besitzen oder betreiben, behandelt wurden, sank im Wesentlichen aufgrund von Veräußerungen im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios. Der Rückgang der Anzahl der Dialysebehandlungen in International war im Wesentlichen auf Klinikverkäufe und -schließungen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) zurückzuführen. Gegenläufig wirkte organisches Behandlungswachstum. Im 2. Quartal 2026 eröffneten wir 4 und konsolidierten, schlossen oder verkauften 7 Dialysekliniken.

Value-Based Care

Die Umsatzerlöse in Value-Based Care stiegen im Vergleich zum 2. Quartal 2025 im Wesentlichen aufgrund eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum. Gegenläufig wirkte ein negativer Währungsumrechnungseffekt. Das Geschäftswachstum war hauptsächlich bedingt durch organisches Wachstum (aufgrund eines Anstiegs der Versichertenmonate aus einer Vertragsausweitung und durch einen positiven Effekt aus Erstattungsprämien) und einen positiven Effekt aus der Erfassung von Umsatzerlösen, die durch den Zeitpunkt der CKCC-Berichterstattung der CMS beeinflusst wurde. Gegenläufig wirkte ein ungünstiger Effekt, der sich aus dem Risikoprofil der zugrunde liegenden Verträge ergibt, die als Verträge mit Risikoteilung oder mit vollem Risiko eingestuft werden.

Care Enablement

Die Umsatzerlöse in Care Enablement stiegen im Vergleich zum 2. Quartal 2025 im Wesentlichen aufgrund des gestiegenen Absatzes unseres 5008X CAREsystems aufgrund des groß angelegten Rollouts dieser Geräte in den Kliniken von Care Delivery in den USA. Gegenläufig wirkten ein ungünstiger Effekt aus der mengenbasierten Beschaffung und strengerer Ausschreibungsanforderungen in China, der sowohl die Absatzmengen als auch die Preise belastete, ein negativer Effekt aus der Reklassifizierung des Pharmageschäfts und ein negativer Währungsumrechnungseffekt. Darüber hinaus beeinflussten die Absatzmengen und die Preisdynamik außerhalb Chinas die Umsatzerlöse positiv.

Operatives Ergebnis

in MIO €	2. Quartal		Veränderung in %		
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsum-rechnungs-effekte	Zu konstanten Wechsel-kursen [1]
Operatives Ergebnis	466	425	10	(5)	15
Segment Care Delivery	435	346	26	(7)	33
Segment Value-Based Care	17	(9)	n.a.		n.a.
Segment Care Enablement	99	89	11	(1)	12
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(39)	(8)	367	(19)	386
Zentralbereiche	(46)	7	n.a.		n.a.
Operative Marge	9,6	8,9			
Segment Care Delivery	12,5	10,2			
Segment Value-Based Care	3,2	(1,7)			
Segment Care Enablement	7,2	6,6			

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Konzern

Der Anstieg unseres operativen Ergebnisses war weitgehend auf einen positiven Effekt aus Geschäftswachstum (hauptsächlich in Care Delivery) und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ zurückzuführen. Gegenläufig wirkten die Auswirkungen von Tavneos, inflationsbedingte Kostensteigerungen, ein negativer Effekt aus der Bewertung von vPPAs, höherer Personalaufwand, ein negativer Währungsumrechnungseffekt und höhere IT-Aufwendungen (einschließlich der Implementierung unserer neuen ERP-Software).

Care Delivery

Das operative Ergebnis in Care Delivery stieg im Wesentlichen aufgrund eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum (bedingt durch gestiegene Erstattungssätze und günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, was durch geringere Behandlungszahlen teilweise ausgeglichen wurde) und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+. Gegenläufig wirkten die Auswirkungen von Tavneos, höherer Personalaufwand und ein negativer Währungsumrechnungseffekt.

Value-Based Care

Value-Based Care verbuchte einen Gewinn im Rahmen des operativen Ergebnisses im Vergleich zu einem Verlust im Rahmen des operativen Ergebnisses im 2. Quartal 2025. Dies war im Wesentlichen bedingt durch eine Verbesserung der Einsparquoten bei bestimmten Verträgen und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+. Gegenläufig wirkte ein negativer Effekt aus der Anpassung der Performance von Verträgen für das Vorjahr.

Care Enablement

Das operative Ergebnis in Care Enablement stieg im Wesentlichen aufgrund von Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ und eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum (hauptsächlich durch den gestiegenen Absatz unseres 5008X CAREsystems im Rahmen des groß angelegten Rollouts dieser Geräte in den Kliniken von Care Delivery in den USA, teilweise ausgeglichen durch einen negativen Effekt der mengenbasierten Beschaffung und strengerer Ausschreibungsanforderungen in China, die sowohl die Absatzmengen als auch die Preise belasteten). Gegenläufig wirkten inflationsbedingten Kostensteigerungen. Die Absatzmengen und die Preisdynamik außerhalb Chinas waren positiv.

Wichtige finanzielle Leistungsindikatoren und andere Faktoren, die zum Konzernergebnis beitragen

Die Umsatzkosten sanken im Vergleich zum 2. Quartal 2025. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus einem positiven Währungsumrechnungseffekt und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+. Gegenläufig wirkten inflationsbedingte Kostensteigerungen und höherer Personalaufwand in Care Delivery. In der folgenden Tabelle sind die Umsatzkosten nach Segmenten für das 2. Quartal 2026 und 2025 aufgeführt:

Umsatzkosten

in MIO €	2. Quartal		Veränderung in %		
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsumrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen (1)
Segment Care Delivery	(2.595)	(2.603)	0	2	2
Segment Value-Based Care	(495)	(487)	2	3	5
Segment Care Enablement	(947)	(923)	3	1	4
Eliminierungen zwischen den Segmenten	486	434	12	2	14
Zentralbereiche	0	2	(79)	3	(76)

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sanken im 2. Quartal 2026 im Vergleich zum 2. Quartal 2025 im Wesentlichen aufgrund von Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+. Gegenläufig wirkten höhere IT-Aufwendungen (einschließlich der Implementierung unserer neuen ERP-Software) und andere erhöhte Kosten im Zusammenhang mit globalen Gemeinkostenfunktionen.

Wir verbuchten einen Verlust im Rahmen des Ergebnisses assoziierter Unternehmen im Vergleich zu einem Gewinn im Rahmen des Ergebnisses assoziierter Unternehmen im 2. Quartal 2025. Dies war im Wesentlichen bedingt durch die oben beschriebenen Auswirkungen von Tavneos.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge war im Wesentlichen auf geringere Wechselkursgewinne und einen ungünstigen Effekt aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von in vPPAs eingebetteten Derivaten zurückzuführen.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen war im Wesentlichen auf geringere Wechselkursverluste zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Nettoverluste aus dem Programm FME25+ (im Wesentlichen bedingt durch Wertminderungsaufwendungen aus der Straffung des Immobilienportfolios und aus Klinikschließungen in den USA) und ein ungünstiger Effekt aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von in vPPAs eingebetteten Derivaten.

Für zusätzliche Informationen zu den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen, siehe Anmerkung 2 c) im Konzernanhang.

Der Netto-Zinsaufwand stieg um 11 % von 75 MIO € auf 83 MIO €. Der Anstieg entstand im Wesentlichen aus einem ungünstigen Effekt aus Refinanzierungsaktivitäten und höheren Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Ertragsteuern. Gegenläufig wirkten ein positiver Währungsumrechnungseffekt und günstige Effekte aus Währungsswaps.

Der effektive Steuersatz stieg von 22,3 % im 2. Quartal 2025 auf 23,5 %. Der Anstieg war im Wesentlichen auf einen geringeren Anteil steuerfreier Einkünfte im Zusammenhang mit assoziierten Unternehmen zurückzuführen. Gegenläufig wirkte ein höherer Anteil steuerfreier Einkünfte, die auf nicht beherrschende Anteile entfallen, im Vergleich zum Ergebnis vor Ertragsteuern.

Der Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses beruhte im Wesentlichen auf höheren Erträgen von Unternehmen, an denen wir zu weniger als 100 % beteiligt sind und die voll konsolidiert werden.

Der Rückgang des Konzernergebnisses (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt) resultierte aus dem Gesamteffekt der zuvor erläuterten Positionen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg im Wesentlichen aufgrund von Aktienrückkäufen im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms. Gegenläufig wirkte der zuvor beschriebene Rückgang des Konzernergebnisses. Die Zahl der durchschnittlich im Berichtszeitraum ausstehenden Aktien sank im 2. Quartal 2026 auf 268,4 MIO im Vergleich zu 293,4 MIO im Vorjahreszeitraum, hauptsächlich aufgrund der zuvor erwähnten Aktienrückkäufe.

Zum 30. Juni 2026 beschäftigten wir 107.226 Personen (auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl) (30. Juni 2025: 112.445). Dieser Rückgang in Höhe von 5 % beruhte im Wesentlichen auf der Veräußerung bestimmter Geschäftsbereiche im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios.

Operative Entwicklung ohne Sondereffekte für den Konzern

Die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen werden im Rahmen der Steuerung des Unternehmens, einschließlich der Erstellung des Ausblicks, zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte herangezogen. Somit ist der Vorstand der Meinung, dass die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen in der externen Berichterstattung zudem auch zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte dargestellt werden sollten, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen.

Wir sind der Ansicht, dass die folgenden Ergebnisse ohne Sondereffekte nur in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen analysiert werden sollten. Im 2. Quartal 2026 haben wir die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Neubewertungen von Humacyte sowie die Auswirkungen von Tavneos und im 2. Quartal 2025 haben wir die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Rechtsformwechsel-Kosten sowie die Neubewertungen von Humacyte als Sondereffekte identifiziert, deren Ausschluss aus den dargestellten Kennzahlen den Lesern weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung im Vergleich zu den finanziellen Zielen nützliche Zusatzinformationen bietet.

Zum Zweck der Vergleichbarkeit mit unseren im Ausblick dargestellten finanziellen Zielen zeigt die folgende Tabelle eine Überleitung der Leistungsindikatoren für den Konzernzwischenabschluss gemäß IFRS-Accounting Standards, wie sie in der EU angewendet werden, auf die Leistungsindikatoren ohne Sondereffekte. Diese Ergebnisse ohne Sondereffekte sind lediglich als Ergänzung zu unseren dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS-Accounting Standards zu betrachten.

Operative Entwicklung ohne Sondereffekte für den Konzern

in MIO €

	2. Quartal								Veränderung in % (ohne Sondereffekte)	
		Sondereffekte								
	Ergebnisse 2026	Programm FME25+	Optimierung des Bestands-portfolios	Neubewer-tungen von Humacyte	Aus-wirkungen von Tavneos	**Ergebnisse 2026 ohne Sonder-effekte**	Währungsum-rechnungs-effekte	**Ergebnisse 2026 ohne Sonder-effekte zu konstanten Wechsel-kursen [1]**	**Zu Wechsel-kursen der Berichts-periode**	**Zu konstanten Wechsel-kursen [1]**
Umsatzerlöse	4.861	—	—	—	—	4.861	104	4.965	1	4
Operatives Ergebnis	466	42	(3)	(7)	71	569	19	588	20	23

Operative Entwicklung ohne Sondereffekte für den Konzern

in MIO €

	2. Quartal					
		Sondereffekte				
	Ergebnisse 2025	Programm FME25+	Optimierung des Bestands-portfolios	Rechts-formwechsel-Kosten	Neubewer-tungen von Humacyte	**Ergebnisse 2025 ohne Sonder-effekte**
Umsatzerlöse	4.792	—	—	—	—	4.792
Operatives Ergebnis	425	53	6	1	(9)	476

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

1. Halbjahr 2026 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025

Ertragslage

in MIO €

	1. Halbjahr		Veränderung in %		
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsumrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen [1]
Umsatzerlöse	9.473	9.673	(2)	(5)	3
Umsatzkosten	(6.983)	(7.275)	(4)	5	1
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(1.485)	(1.543)	(4)	5	1
Forschung und Entwicklung	(78)	(82)	(4)	2	(2)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	0	93	(100)	0	(100)
Sonstige betriebliche Erträge	366	484	(24)	0	(24)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(541)	(593)	(9)	3	(6)
Operatives Ergebnis	752	757	(1)	(6)	5
Operative Marge	7,9	7,8			
Zinserträge	29	37	(20)	(1)	(19)
Zinsaufwendungen	(191)	(192)	(1)	5	4
Ertragsteuern	(133)	(139)	(5)	5	0
Ergebnis nach Ertragsteuern	457	463	(1)	(5)	4
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(121)	(87)	43	10	53
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt)	336	376	(11)	(5)	(6)
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	1,24	1,28	(4)	(5)	1

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Bedeutsamste finanzielle Kenngrößen

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf unsere Geschäfts- und Berichtssegmente und auf die Zielgrößen, welche wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen. Für weitere Informationen siehe Anmerkung 13 im Konzernanhang.

Umsatzerlöse

in MIO €

	1. Halbjahr		Veränderung in %				
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsumrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen [1]	Organisches Wachstum	Organisches Behandlungswachstum [2]
Umsatzerlöse	9.473	9.673	(2)	(5)	3	4	
Segment Care Delivery	6.772	6.828	(1)	(6)	5	7	(0,1)
davon: U.S.	5.662	5.709	(1)	(7)	6	7	(0,6)
davon: International	1.110	1.119	(1)	(3)	2	7	1,1
Segment Value-Based Care	1.027	1.035	(1)	(7)	6	6	
Segment Care Enablement	2.670	2.715	(2)	(4)	2	2	
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(996)	(905)	10	(6)	16		
davon: Care Delivery [3]	(259)	(238)	9	(8)	17		
davon: Care Enablement [3]	(737)	(667)	10	(6)	16		

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

(2) Das organische Behandlungswachstum entspricht dem Wachstum der Anzahl der Dialysebehandlungen, bereinigt um bestimmte Effekte, u. a. um Behandlungen aus Akquisitionen, Klinikverkäufen und -schließungen und Abweichungen in der Anzahl der Behandlungstage.

(3) Die Dienstleistungen des Segments Care Delivery in den USA für Patientinnen und Patienten, die im Rahmen des Segments Value-Based Care verwaltet werden, werden zum beizulegenden Zeitwert erbracht. Wir transferieren Produkte von Care Enablement nach Care Delivery ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert.

Dialysebehandlungen

	1. Halbjahr		
	2026	2025	Veränderung in %
Segment Care Delivery	21.521.790	22.314.266	(4)
davon: U.S.	15.150.505	15.327.129	(1)
davon: International	6.371.285	6.987.137	(9)

Geschäftskennzahlen für Value-Based Care

	1. Halbjahr		
	2026	2025	Veränderung in %
	Versichertenmonate		
Segment Value-Based Care	927.045	869.968	7

Konzern

Die Umsatzerlöse sanken im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 im Wesentlichen aufgrund eines negativen Währungsumrechnungseffekts und eines Effekts aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen. Gegenläufig wirkte organisches Wachstum in allen Segmenten.

Care Delivery

Der Rückgang der Umsatzerlöse in Care Delivery im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 ergab sich aus einem negativen Währungsumrechnungseffekt und einem Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen. Gegenläufig wirkte organisches Wachstum. Das organische Wachstum wurde durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und geringere implizite Preiszugeständnisse unterstützt, was durch geringere Behandlungszahlen teilweise ausgeglichen wurde. Die Anzahl der Dialysebehandlungen im Segment Care Delivery sank im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025, im Wesentlichen aufgrund von Klinikverkäufen und -schließungen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios).

U.S.

In den USA war der Rückgang der Umsatzerlöse auf einen negativen Währungsumrechnungseffekt und einen Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen zurückzuführen. Gegenläufig wirkte organisches Wachstum. Das organische Wachstum in den USA wurde durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und geringere implizite Preiszugeständnisse unterstützt, was durch geringere Behandlungszahlen teilweise ausgeglichen wurde. Die Anzahl der Behandlungen in den USA sank im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs des organischen Behandlungswachstums, welches durch Beeinträchtigungen im Zusammenhang mit umfassenden Transformationsaktivitäten, einschließlich einer bedeutenden Umstrukturierung der Organisation und der Optimierung des Kliniknetzwerks, negativ beeinflusst wurde.

International

In International war der Rückgang der Umsatzerlöse auf einen negativen Währungsumrechnungseffekt und einen Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) zurückzuführen. Gegenläufig wirkten organisches Wachstum (unterstützt durch einen positiven Effekt aus der Reklassifizierung des Pharmageschäfts) und Akquisitionen. Der Rückgang der Anzahl der Behandlungen in International war auf Klinikverkäufe und -schließungen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) zurückzuführen. Gegenläufig wirkte organisches Behandlungswachstum.

Value-Based Care

Die Umsatzerlöse in Value-Based Care sanken im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025, im Wesentlichen aufgrund eines negativen Währungsumrechnungseffekts. Gegenläufig wirkte ein günstiger Effekt aus Geschäftswachstum. Das Geschäftswachstum war hauptsächlich bedingt durch organisches Wachstum (aufgrund eines Anstiegs der Versichertenmonate aus einer Vertragsausweitung und durch einen positiven Effekt aus Erstattungsprämien) und einen positiven Effekt aus der Erfassung von Umsatzerlösen, die durch den Zeitpunkt der CKCC-Berichterstattung der CMS beeinflusst wurde. Gegenläufig wirkte ein ungünstiger Effekt, der sich aus dem Risikoprofil der zugrunde liegenden Verträge ergibt, die als Verträge mit Risikoteilung oder mit vollem Risiko eingestuft werden.

Care Enablement

Die Umsatzerlöse in Care Enablement sanken im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 im Wesentlichen aufgrund negativen Währungsumrechnungseffekts, eines ungünstigen Effekts aus der mengenbasierten Beschaffung und strengerer Ausschreibungsanforderungen in China, der sowohl die Absatzmengen als auch die Preise belastete, und eines negativen Effekts aus der Reklassifizierung des Pharmageschäfts. Gegenläufig wirkte der gestiegene Absatz unseres 5008X CAREsystems aufgrund des groß angelegten Rollouts dieser Geräte in den Kliniken von Care Delivery in den USA. Darüber hinaus beeinflussten die Absatzmengen und die Preisdynamik außerhalb Chinas die Umsatzerlöse positiv.

Operatives Ergebnis

in MIO €	1. Halbjahr		Veränderung in %		
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsumrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen (1)
Operatives Ergebnis	752	757	(1)	(6)	5
Segment Care Delivery	706	666	6	(10)	16
Segment Value-Based Care	6	(6)	n.a.		n.a.
Segment Care Enablement	186	183	1	0	1
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(61)	(12)	343	(29)	372
Zentralbereiche	(85)	(74)	16	(31)	47
Operative Marge	7,9	7,8			
Segment Care Delivery	10,4	9,8			
Segment Value-Based Care	0,6	(0,5)			
Segment Care Enablement	7,0	6,8			

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Konzern

Das operative Ergebnis sank leicht im Wesentlichen aufgrund inflationsbedingter Kostensteigerungen, der Auswirkungen von Tavneos, von höherem Personalaufwand, eines negativen Währungsumrechnungseffekts, höherer IT-Aufwendungen (einschließlich der Implementierung unserer neuen ERP-Software), eines negativen Effekts aus der Bewertung von vPPAs und ungünstiger Wechselkurseffekte. Gegenläufig wirkte ein positiver Effekt aus Geschäftswachstum und aus den Neubewertungen von Humacyte.

Care Delivery

Das operative Ergebnis in Care Delivery stieg im Wesentlichen aufgrund eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum (bedingt durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung und gestiegene Erstattungssätze, was durch geringere Behandlungszahlen teilweise ausgeglichen wurde) und eines günstigen Effekts aus der Optimierung des Bestandsportfolios. Gegenläufig wirkten ein negativer Währungsumrechnungseffekt, die Auswirkungen von Tavneos, höherer Personalaufwand, Nettoverluste aus dem Programm FME25+ (im Wesentlichen bedingt durch Wertminderungsaufwendungen aus Klinikschließungen in den USA) und inflationsbedingte Kostensteigerungen.

Value-Based Care

Value-Based Care verbuchte einen Gewinn im Rahmen des operativen Ergebnisses im Vergleich zu einem Verlust im Rahmen des operativen Ergebnisses im 1. Halbjahr 2025. Dies war im Wesentlichen bedingt durch eine Verbesserung der Einsparquoten bei bestimmten Verträgen. Gegenläufig wirkten ein negativer Effekt aus der Anpassung der Performance von Verträgen für das Vorjahr und Nettoverluste aus dem Programm FME25+, die hauptsächlich auf einen Verlust aus der Ausbuchung von immateriellen Vermögenswerten zurückzuführen sind, die für Softwareplattformtechnologien erfasst wurden.

Care Enablement

Das operative Ergebnis in Care Enablement stieg im Wesentlichen aufgrund eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum (hauptsächlich durch den gestiegenen Absatz unseres 5008X CAREsystems im Rahmen des groß angelegten Rollouts dieser Geräte in den Kliniken von Care Delivery in den USA, der teilweise durch einen negativen Effekt der mengenbasierten Beschaffung und strengerer Ausschreibungsanforderungen in China, die sowohl die Absatzmengen als auch die Preise belasteten, ausgeglichen wurde), Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ und eines positiven Effekts aus der Neubewertung von Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die wir aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. Anspruch haben. Gegenläufig wirkten inflationsbedingte Kostensteigerungen und ungünstige Wechselkurseffekte. Die Absatzmengen und die Preisdynamik außerhalb Chinas waren positiv.

Wichtige finanzielle Leistungsindikatoren und andere Faktoren, die zu Gewinn und Verlust beitragen

Die Umsatzkosten sanken im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025. Der Rückgang resultierte im Wesentlichen aus einem positiven Währungsumrechnungseffekt und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+. Gegenläufig wirkten inflationsbedingte Kostensteigerungen, höherer Personalaufwand in Care Delivery und höhere Kosten im Zusammenhang mit Geschäftswachstum. In der folgenden Tabelle sind die Umsatzkosten nach Segmenten für das 1. Halbjahr 2026 und 2025 aufgeführt:

Umsatzkosten

in MIO €

	1. Halbjahr		Veränderung in %		
	2026	2025	Wie berichtet	Währungsum-rechnungs-effekte	Zu konstanten Wechsel-kursen [1]
Segment Care Delivery	(5.141)	(5.343)	(4)	6	2
Segment Value-Based Care	(947)	(979)	(3)	6	3
Segment Care Enablement	(1.833)	(1.845)	(1)	5	4
Eliminierungen zwischen den Segmenten	936	891	5	6	11
Zentralbereiche	2	2	14	(1)	13

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sanken im 1. Halbjahr 2026 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 im Wesentlichen aufgrund von Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ und eines positiven Währungsumrechnungseffekts. Gegenläufig wirkten höhere IT-Aufwendungen (einschließlich der Implementierung unserer neuen ERP-Software) und andere erhöhte Kosten im Zusammenhang mit globalen Gemeinkostenfunktionen.

Der Rückgang der Forschungs- und Entwicklungskosten war weitestgehend auf einen positiven Währungsumrechnungseffekt und eine höhere Aktivierung von Entwicklungskosten zurückzuführen.

Der Rückgang des Ergebnisses assoziierter Unternehmen war im Wesentlichen auf die Auswirkungen von Tavneos zurückzuführen.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge war im Wesentlichen auf geringere Wechselkursgewinne und einen ungünstigen Effekt aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von in vPPAs eingebetteten Derivaten zurückzuführen.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen war im Wesentlichen auf geringere Wechselkursverluste und einen Rückgang des negativen Effekts aus der Neubewertung unseres Anteils an Humacyte, Inc. zurückzuführen. Gegenläufig wirkten Nettoverluste aus dem Programm FME25+ (im Wesentlichen bedingt durch Wertminderungsaufwendungen aus Klinikschließungen in den USA) und ein ungünstiger Effekt aus Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von in vPPAs eingebetteten Derivaten.

Für zusätzliche Informationen zu den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen, siehe Anmerkung 2 c) im Konzernanhang.

Der Netto-Zinsaufwand stieg um 4 % von 155 MIO € auf 162 MIO €. Der Anstieg entstand im Wesentlichen aus einem ungünstigen Effekt aus Refinanzierungsaktivitäten und höheren Zinsaufwendungen im Zusammenhang mit Ertragsteuern. Gegenläufig wirkten ein positiver Währungsumrechnungseffekt und günstige Effekte aus Währungsswaps.

Der effektive Steuersatz sank von 23,2 % im 1. Halbjahr 2025 auf 22,5 %. Der Rückgang war im Wesentlichen auf einen höheren Anteil steuerfreier Einkünfte, die auf nicht beherrschende Anteile entfallen, im Vergleich zum Ergebnis vor Ertragsteuern und einen geringeren Anteil nicht abzugsfähiger Aufwendungen zurückzuführen. Gegenläufig wirkte ein geringerer Anteil steuerfreier Einkünfte im Zusammenhang mit assoziierten Unternehmen.

Der Anstieg des auf nicht beherrschende Anteile entfallenden Ergebnisses beruhte im Wesentlichen auf höheren Erträgen von Unternehmen, an denen wir zu weniger als 100 % beteiligt sind und die voll konsolidiert werden.

Der Rückgang des Konzernergebnisses (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt) war der Gesamteffekt der zuvor erläuterten Positionen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie sank im Wesentlichen aufgrund des zuvor beschriebenen Rückgangs des Konzernergebnisses. Die Zahl der durchschnittlich im Berichtszeitraum ausstehenden Aktien sank zum 30. Juni 2026 auf 271,8 MIO im Vergleich zu 293,4 MIO im Vorjahreszeitraum, hauptsächlich aufgrund von Aktienrückkäufen im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms.

Operative Entwicklung ohne Sondereffekte für den Konzern

Die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen werden im Rahmen der Steuerung des Unternehmens, einschließlich der Erstellung des Ausblicks, zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte herangezogen. Somit ist der Vorstand der Meinung, dass die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen in der externen Berichterstattung zudem auch zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte dargestellt werden sollten, um die Transparenz und die Vergleichbarkeit unserer Angaben zu erhöhen.

Wir sind der Ansicht, dass die folgenden Ergebnisse ohne Sondereffekte nur in Verbindung mit den oben dargestellten Ergebnissen analysiert werden sollten. Im 1. Halbjahr 2026 haben wir die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Neubewertungen von Humacyte sowie die Auswirkungen von Tavneos und im 1. Halbjahr 2025 haben wir die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Rechtsformwechsel-Kosten sowie die Neubewertungen von Humacyte als Sondereffekte identifiziert, deren Ausschluss aus den dargestellten Kennzahlen den Lesern weitere für die Beurteilung unserer operativen Entwicklung im Vergleich zu den finanziellen Zielen nützliche Zusatzinformationen bietet.

Zum Zweck der Vergleichbarkeit mit unseren im Ausblick dargestellten finanziellen Zielen zeigt die folgende Tabelle eine Überleitung der Leistungsindikatoren für den Konzernzwischenabschluss gemäß IFRS-Accounting Standards, wie sie in der EU angewendet werden, auf die Leistungsindikatoren ohne Sondereffekte. Diese Ergebnisse ohne Sondereffekte sind lediglich als Ergänzung zu unseren dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS-Accounting Standards zu betrachten.

Operative Entwicklung ohne Sondereffekte für den Konzern

in MIO €

	1. Halbjahr								Veränderung in % (ohne Sondereffekte)	
		Sondereffekte								
	Ergebnisse 2026	Programm FME25+	Optimierung des Bestands-portfolios	Neubewer-tungen von Humacyte	Aus-wirkungen von Tavneos	**Ergebnisse 2026 ohne Sonder-effekte**	Währungsum-rechnungs-effekte	**Ergebnisse 2025 ohne Sonder-effekte zu konstanten Wechsel-kursen [1]**	**Zu Wechsel-kursen der Berichts-periode**	**Zu konstanten Wechsel-kursen [1]**
Umsatzerlöse	9.473	—	—	—	—	9.473	523	9.996	(2)	3
Operatives Ergebnis	752	208	9	(4)	71	1.036	53	1.089	11	17

Operative Entwicklung ohne Sondereffekte für den Konzern

in MIO €

	1. Halbjahr					
		Sondereffekte				
	Ergebnisse 2025	Programm FME25+	Optimierung des Bestands-portfolios	Rechts-formwechsel-Kosten	Neubewer-tungen von Humacyte	**Ergebnisse 2025 ohne Sonder-effekte**
Umsatzerlöse	9.673	—	—	—	—	9.673
Operatives Ergebnis	757	80	30	1	65	933

(1) Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe vorstehenden Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen".

Finanzlage

Liquiditätsquellen

Wesentliche Quellen der Liquidität sind der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten, die Erlöse aus der Ausgabe langfristiger Verbindlichkeiten sowie Desinvestitionen. Wir benötigen diese Liquidität vornehmlich zur Finanzierung des Netto-Umlaufvermögens, des Programms FME25+ sowie von Akquisitionen und für den Betrieb der Kliniken, für die Entwicklung eigenständiger Dialysekliniken und anderer Gesundheitseinrichtungen, zur Anschaffung von Ausrüstung für bestehende oder neue Dialysekliniken und Produktionsstätten. Weiterhin benötigen wir sie zur Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten, für Dividendenausschüttungen, den Rückkauf von Aktien (siehe hierzu die Abschnitte „Cash Flow aus Investitionstätigkeit“ und „Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit“) und zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Put-Optionen gegenüber Inhabern von Minderheitsanteilen an unseren Tochtergesellschaften (siehe Anmerkung 12 im Konzernanhang).

Zum 30. Juni 2026 betrug unser finanzieller Spielraum aus nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien etwa 3,3 MRD €, einschließlich 2,0 MRD € aus der syndizierten Kreditlinie, die wir als zusätzliche Liquiditätsabsicherung für allgemeine Unternehmenszwecke halten (siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang).

In unserem langfristigen Kapitalmanagement konzentrieren wir uns in erster Linie am Netto-Verschuldungsgrad, einer Nicht-IFRS-Kennzahl, und orientieren uns an unserem selbst gesetzten Ziel von 2,5x bis 3,0x (siehe hierzu den Abschnitt „II. Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)“). Die nachfolgende Tabelle zeigt die Überleitung der Netto-Verschuldung und des angepassten EBITDA sowie die Berechnung des Netto-Verschuldungsgrads zum 30. Juni 2026 und 31. Dezember 2025.

Überleitung angepasstes EBITDA und Netto-Verschuldungsgrad zur am ehesten vergleichbaren IFRS-Accounting Standards-Kenngröße

in MIO €, ausgenommen Netto-Verschuldungsgrad

	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Verschuldung (1)	10.963	10.795
minus: Flüssige Mittel	(1.061)	(1.599)
Netto-Verschuldung	**9.902**	**9.196**
Ergebnis nach Ertragsteuern (2)	1.187	1.191
Ertragsteuern (2)	314	321
Zinserträge (2)	(62)	(70)
Zinsaufwendungen (2)	383	385
Abschreibungen (2)	1.430	1.463
Anpassungen (2), (3)	539	447
Angepasstes EBITDA	**3.791**	**3.737**
Netto-Verschuldungsgrad	**2,6**	**2,5**

(1) Beinhaltet Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen.
(2) Letzte 12 Monate.
(3) Anpassungen um in den letzten zwölf Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der syndizierten Kreditlinie festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt (2026: -1 MIO €; 2025: 1 MIO €), nicht zahlungswirksame Aufwendungen, im Wesentlichen aus Pensionsaufwand (2026: 44 MIO €; 2025: 47 MIO €), Wertminderung (2026: 127 MIO €; 2025: 37 MIO €) und Sondereffekte, einschließlich der Aufwendungen für das Programm FME25+ (2026: 193 MIO €; 2025: 185 MIO €), der Optimierung des Bestandsportfolios (2026: 82 MIO €; 2025: 83 MIO €), der Rechtsformwechsel-Kosten (2026: 2 MIO €; 2025: 4 MIO €), der Neubewertungen von Humacyte (2026: 21 MIO €; 2025: 90 MIO €) und die Auswirkungen von Tavneos (2026: 71 MIO €). Siehe hierzu den Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)“.

Zum 30. Juni 2026 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 1.061 MIO € (31. Dezember 2025: 1.599 MIO €).

Der Free Cash Flow (Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen und aktivierten Entwicklungskosten, vor Akquisitionen und Beteiligungen) ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Weitere Erläuterungen sind im Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse” und „– Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse (Nicht-IFRS-Kennzahl)“ zu finden.

Die folgende Tabelle zeigt die Cash Flow bezogenen finanziellen Leistungsindikatoren im 1. Halbjahr 2026 und 2025 und eine Überleitung des Free Cash Flow zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der am ehesten vergleichbaren IFRS-Accounting Standards-Kennzahl, und eine Überleitung des Free Cash Flow in Prozent der Umsatzerlöse zum Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse:

Cash Flow bezogene finanzielle Leistungsindikatoren

in MIO €

	1. Halbjahr 2026	1. Halbjahr 2025
Umsatzerlöse	**9.473**	**9.673**
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	**1.087**	**938**
Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten	(430)	(300)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	8	11
Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten, netto	**(422)**	**(289)**
Free Cash Flow	**665**	**649**
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	**11,5**	**9,7**
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	**7,0**	**6,7**

Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit wird durch die Rentabilität unseres Geschäfts, die Entwicklung unseres Netto-Umlaufvermögens, insbesondere des Vorratsbestands und des Forderungsbestands, sowie durch Mittelabflüsse aufgrund verschiedener nachstehend erläuterter Einzelsachverhalte beeinflusst. Der Anstieg des Cash Flows aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in Prozent der Umsatzerlöse im 1. Halbjahr 2026 im Vergleich zum 1. Halbjahr 2025 wurde durch eine günstige Entwicklung des Umlaufvermögens bedingt. Die Entwicklung des

Umlaufvermögens war hauptsächlich auf einen positiven Effekt aus der Entwicklung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten aufgrund des Zeitpunkts von Zahlungen zurückzuführen. Gegenläufig wirkten höhere Vorräte (einschließlich von Erhöhungen des Lagerbestands infolge des groß angelegten Rollouts unseres 5008X CAREsystems).

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen für unsere Dienstleistungen ab. Im 1. Halbjahr 2026 erzielten wir etwa 78 % unserer Umsatzerlöse mit Gesundheitsdienstleistungen (einschließlich Versicherungsdienstleistungen), von denen ein erheblicher Anteil entweder von staatlichen Gesundheitsorganisationen oder von privaten Versicherern erstattet wird. Im 1. Halbjahr 2026 entfielen etwa 17 % der Umsatzerlöse des Konzerns auf Erstattungen durch staatliche US-Gesundheitsprogramme wie Medicare und Medicaid. Gesetzesänderungen könnten sowohl die Medicare-Erstattungssätze für einen erheblichen Teil unserer Dienstleistungen als auch den Umfang der Medicare-Leistungen betreffen. Eine Senkung der Erstattungssätze oder eine Verringerung des Leistungsumfangs könnte wesentliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Finanz- und Ertragslage haben und damit auf unsere Fähigkeit, Cash Flow zu generieren. Siehe die obigen Abschnitte „Zukunftsgerichtete Aussagen“ und I. „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“.

Wir beabsichtigen, unseren gegenwärtigen Bedarf an flüssigen Mitteln und Finanzierungen auch weiterhin aus dem Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, Ausgaben im Rahmen unseres Commercial Paper Programms (siehe Anmerkung 7 im Konzernanhang) sowie der Nutzung unserer bilateralen Kreditlinien zu bestreiten. Wir gehen davon aus, dass uns angemessene Finanzierungsquellen zur Verfügung stehen werden. Zudem steht unsere syndizierte Kreditlinie als zusätzliche Liquiditätsabsicherung zur Verfügung. Zusätzlich gehen wir davon aus, die für Akquisitionen oder für sonstige Zwecke benötigten Mittel durch die Inanspruchnahme langfristiger Finanzierungen sichern zu können, etwa durch die Ausgabe von Anleihen (siehe unten „Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit“ und Anmerkung 14 im Konzernanhang).

Der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit hängt auch von der Einziehung der Forderungen ab. Kommerzielle Kunden und staatliche Einrichtungen haben im Allgemeinen unterschiedliche Zahlungszyklen. Eine Verlängerung dieser Zahlungszyklen könnte einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Fähigkeit haben, Cash Flow zu generieren. Des Weiteren könnten wir bei der Durchsetzung und Einziehung der Forderungen aufgrund der Rechtssysteme und der wirtschaftlichen Lage in einigen Ländern auf Schwierigkeiten stoßen. Die Forderungslaufzeiten (Days Sales Outstanding, DSO) (Nicht-IFRS-Kennzahl) bezogen auf den Forderungsbestand nach Wertberichtigungen zum 30. Juni 2026 betrugen etwa 60 Tage (31. Dezember 2025: 59 Tage).

Zur Berechnung der DSO nach Segmenten werden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte (einschließlich Forderungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten) abzüglich Vertragsverbindlichkeiten des Segments mit dem Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet und durch die durchschnittlichen Tagesumsätze dieses Segments der vorangegangenen zwölf Monate, einschließlich Umsatzsteuer, – ebenfalls zum Durchschnittskurs der Berichtsperiode in Euro umgerechnet – dividiert. Um die Vergleichbarkeit der in der Konzernbilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthaltenen Positionen zu gewährleisten, wurden die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und die sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte sowie die Vertragsverbindlichkeiten zum 30. Juni 2026 um einen Rückgang in Höhe von 52,2 MIO € beziehungsweise in Höhe von 2,1 MIO € bereinigt (31. Dezember 2025: um einen Anstieg in Höhe von 101,3 MIO € beziehungsweise in Höhe von 3,7 MIO €), was den Auswirkungen der Währungsumrechnung auf diese Positionen entspricht. Darüber hinaus wurden die Tagesumsätze für die zwölf Monate bis zum 31. Dezember 2025 um Effekte in Höhe von (0,1) MIO € aus in der Berichtsperiode getätigten Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis eine Schwelle von 50 MIO € übersteigt, angepasst, um die Konsistenz mit den jeweiligen Anpassungen bei der Ermittlung des angepassten EBITDA (siehe Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Netto-Verschuldungsgrad (Nicht-IFRS-Kennzahl)“ zu erhöhen; zudem wurden die Tagesumsätze für die zwölf Monate bis zum 30. Juni 2026 beziehungsweise 31. Dezember 2025 zur Einbeziehung der Umsatzsteuer und anderer kleiner Effekte in Höhe von 0,9 MIO € beziehungsweise 1,1 MIO € angepasst. Es waren keine Anpassungen der Tagesumsätze für die zwölf Monate bis zum 30. Juni 2026 in Bezug auf Beträge im Zusammenhang mit Akquisitionen und Desinvestitionen innerhalb des Berichtszeitraums mit einem Kaufpreis über 50 MIO € erforderlich.

Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten:

Entwicklung der Forderungslaufzeiten (Nicht-IFRS-Kennzahl)

in Tagen

	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	Erläuterung der Entwicklung
Care Delivery	57	54	Saisonale Schwankungen in der Rechnungsstellung
Value-Based Care	31	33	Zeitpunkt der Abrechnungszahlungen im Zusammenhang mit bestimmten Verträgen mit Zahlungspflichtigen
Care Enablement	86	86	unverändert
FME AG	**60**	**59**	

Da wir einen Großteil unserer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherern erhalten, gehen wir davon aus, dass die meisten unserer Forderungen einbringlich sind.

Für Informationen zum Risiko von Rechtsstreitigkeiten sowie zu laufenden und künftigen steuerlichen Betriebsprüfungen siehe Anmerkung 11 im Konzernanhang.

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2026 verwendeten wir Mittel für die Investitionstätigkeit in Höhe von netto 440 MIO €, wohingegen im 1. Halbjahr 2025 Mittel für die Investitionstätigkeit in Höhe von netto 250 MIO € verwendet wurden. Die folgende Tabelle zeigt einen Aufriss unserer Investitionstätigkeit im 1. Halbjahr 2026 und 2025:

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

in MIO €

	Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten, netto		Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb immaterieller Vermögens-werte sowie Investitionen in Fremdkapitalinstrumente		Erlöse aus Desinvestitionen und aus der Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten	
	1. Halbjahr					
	2026	2025	2026	2025	2026	2025
Care Delivery	213	155	31	18	23	36
Value-Based Care	0	0	0	0	0	0
Care Enablement	174	134	50	9	40	30
Zentralbereiche	35	—	0	0	—	—
Gesamt	**422**	**289**	**81**	**27**	**63**	**66**

Der größte Teil der Investitionen in Sachanlagen und aktivierten Entwicklungskosten im 1. Halbjahr 2026 entfiel auf die Aktivierung von Dialysegeräten, die unseren Kunden zur Verfügung gestellt wurden (einschließlich unseres 5008X CAREsystems), aktivierungsfähige Entwicklungskosten für Gesundheitsprodukte, die Aktivierung von IT-Implementierungskosten, die Ausweitung der Produktionskapazitäten, Ersatzinvestitionen für die Instandhaltung bestehender Kliniken und Zentren und die Ausrüstung neuer Kliniken und Zentren. Die Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten in Prozent der Umsatzerlöse lagen im 1. Halbjahr 2026 bei etwa 4 % (1. Halbjahr 2025: 3 %).

Die übrigen Investitionen im 1. Halbjahr 2026 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Fremdkapitalinstrumenten. Veräußerungen im 1. Halbjahr 2026 entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten.

Akquisitionen im 1. Halbjahr 2025 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Kliniken und Zentren. Die übrigen Investitionen im 1. Halbjahr 2025 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Fremdkapitalinstrumenten. Veräußerungen im 1. Halbjahr 2025 entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten (einschließlich der Veräußerungen im Rahmen unseres Programms zur Optimierung des Bestandsportfolios).

Für das Geschäftsjahr 2026 planen wir Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von etwa 0,8 MRD € bis 1,0 MRD € und werden weiterhin diszipliniert mit den Ausgaben für Akquisitionen und Beteiligungen umgehen, während wir uns auf das organische Wachstum unseres Geschäfts konzentrieren. Unsere voraussichtlichen Investitionsausgaben werden von der Notwendigkeit bestimmt, uns gut zu positionieren, um Wachstumschancen zu nutzen, einschließlich des groß angelegten Rollouts unseres 5008X CAREsystems (wobei wir uns zum Ziel gesetzt haben, in 2026 etwa 20 % unserer in Zentren eingesetzten US-Hämodialysegeräte (Modell 2008T) umzustellen, mit dem Endziel, bis 2030 eine Umstellung von 100 % zu erreichen), sowie das Qualitätsniveau und die Patientenerfahrung aufrechtzuerhalten. Darüber hinaus planen wir beschleunigte Investitionen in neue Produktionsanlagen sowie in Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten für ein stärker globalisiertes Produktportfolio.

Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Im 1. Halbjahr 2026 verwendeten wir für die Finanzierungstätigkeit 1.206 MIO €, wohingegen im 1. Halbjahr 2025 60 MIO € für die Finanzierungstätigkeit verwendet wurden.

Im 1. Halbjahr 2026 wurden Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, Dividendenzahlungen und Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile verwendet. Dies wurde teilweise durch Erlöse aus Finanzverbindlichkeiten ausgeglichen.

Im 1. Halbjahr 2025 wurden Mittel hauptsächlich für Dividendenzahlungen, die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen sowie Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile verwendet. Dies wurde teilweise durch Erlöse aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten (einschließlich der Ausgabe von Anleihen im 2. Quartal 2025) ausgeglichen.

Für weitere Informationen siehe Anmerkung 8 im Konzernanhang.

Am 27. Mai 2026 wurde eine Dividende für das Geschäftsjahr 2025 in Höhe von 1,49 € je Aktie gezahlt (2025 gezahlt für 2024: 1,44 € je Aktie). Die Dividendenzahlung liegt insgesamt bei 400 MIO € (2025: 423 MIO €).

Vermögenslage

Die Konzern-Bilanzsumme stieg um 1 % auf 31,3 MRD € zum 30. Juni 2026 im Vergleich zu 31,0 MRD € zum 31. Dezember 2025. Ohne einen positiven Effekt aus der Währungsumrechnung in Höhe von 3 % sank die Konzern-Bilanzsumme um 2 % auf 30,5 MRD €, was im Wesentlichen auf einen Rückgang der flüssigen Mittel sowie der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen zurückzuführen war. Gegenläufig wirkte ein Anstieg bestimmter Positionen des Umlaufvermögens, wie der sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte (bedingt durch Wechselkurseffekte), der Vorräte (einschließlich von Erhöhungen des Lagerbestands infolge des groß angelegten Rollouts unseres 5008X CAREsystems) und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte.

Der Anteil der kurzfristigen Vermögenswerte an der Bilanzsumme blieb mit 25 % stabil, da ein Anstieg der Vorräte (einschließlich von Erhöhungen des Lagerbestands infolge des groß angelegten Rollouts unseres 5008X CAREsystems) und der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte von einem Rückgang der flüssigen Mittel ausgeglichen wurde. Die Eigenkapitalquote, das Verhältnis von Eigenkapital zur Summe aus Verbindlichkeiten und Eigenkapital, sank auf 43 % zum 30. Juni 2026 im Vergleich zu 46 % zum 31. Dezember 2025. Dieser Rückgang war im Wesentlichen durch einen allgemeinen Rückgang des Eigenkapitals, hauptsächlich aufgrund von Aktienrückkäufen im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms und der Dividendenausschüttung im Mai 2026, bedingt. Der Rückgang war außerdem auf einen Anstieg der Verbindlichkeiten aufgrund sonstiger kurzfristiger finanzieller Verbindlichkeiten (insbesondere der Verbindlichkeit im Zusammenhang mit den im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2026 noch nicht zurückzukaufenden Aktien) und kurzfristiger Kredite von konzernfremden Dritten zurückzuführen. Gegenläufig wirkten die Auswirkungen des Konzernergebnisses auf das Eigenkapital, ein günstiger Effekt aus Währungsumrechnungsdifferenzen und die Rückzahlung von Anleihen im 2. Quartal 2026.

Der ROIC blieb mit 5,0 % zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 stabil. Der durchschnittliche Gesamtkapitalkostensatz (weighted average cost of capital, WACC), einschließlich gewichteter Risikoaufschläge für Länderrisiken, betrug 6,4 %. Für weitere Informationen zum ROIC, siehe das obige Kapitel II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen – Rendite auf das investierte Kapital (Nicht-IFRS-Kennzahl)“.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Fresenius Medical Care hat erneut ein Quartal mit hochprofitablem Wachstum erzielt, getragen von solidem organischen Umsatzwachstum und einer weiter verbesserten Profitabilität. Das Segment Care Delivery verzeichnete ein robustes Wachstum des operativen Ergebnisses. Die Einführung unseres innovativen 5008X CAREsystems in den USA schreitet zügig voran. Wir sind von den positiven Ergebnissen begeistert, die sich bereits aus den ersten Erkenntnissen unserer wissenschaftlichen Forschungsinitiative BEACON-US abzeichnen, sowie von dem Potenzial der Therapie, die Behandlungsergebnisse für Patienten in den USA deutlich zu verbessern. Das Wachstum des operativen Ergebnisses im ersten Halbjahr 2026 entspricht unserem erwarteten Phasing für das Gesamtjahr. Wir bestätigen unseren Ausblick für 2026. Durch die konsequente Umsetzung unserer FME Reignite Strategie verbessern wir die Behandlungsqualität für unsere Patienten weiter, investieren in Innovationen sowie profitables zukünftiges Wachstum und begegnen regulatorischen Herausforderungen. Damit schaffen wir langfristigen Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre.

Nachtragsbericht

Wir verweisen auf unsere Ausführungen in Anmerkung 14 im Konzernanhang.

Prognosebericht

Der Vorstand steuert unser Unternehmen anhand von strategischen und operativen Vorgaben sowie verschiedenen finanziellen Kenngrößen, die auf Basis der IFRS-Accounting Standards in Euro ermittelt werden, sowie anderen Kenngrößen, wie im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt „Steuerungssystem“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2025 beschrieben.

Wir bestätigen den Ausblick 2026. Der Ausblick 2026 beruht auf den im Kapitel „Prognosebericht” im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2025 genannten Annahmen, basiert auf konstanten Wechselkursen und berücksichtigt keine Sondereffekte. Sondereffekte umfassen die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Neubewertungen von Humacyte und die Auswirkungen von Tavneos sowie andere Effekte, die in ihrer Art ungewöhnlich sind und die zum Zeitpunkt der Erstellung des Ausblicks nicht vorhersehbar waren beziehungsweise deren Umfang oder Auswirkungen nicht vorhersehbar waren. Die Wachstumsraten basieren auf den Ergebnissen 2025 ohne Sondereffekte.

In den ersten sechs Monaten des Jahres 2026 entwickelten sich die Annahmen für das Geschäftsjahr weitgehend im Einklang mit unseren Erwartungen. Aufgrund der positiven Geschäftsentwicklung erwarten wir für 2026 einen Rückgang der Umsatzerlöse in Value-Based Care um 150 MIO € bis 200 MIO €, was geringer ist als der ursprünglich angenommene Rückgang um 300 MIO €. Angesichts der reduzierten Erwartungen hinsichtlich des organischen Behandlungswachstums in den USA, bedingt durch die kumulativen Auswirkungen der Beeinträchtigungen aus umfassenden Transformationsaktivitäten, gehen wir nun davon aus, dass das organische Behandlungswachstum in den USA im Jahr 2026 in etwa dem Niveau des 2. Quartals 2026 entsprechen wird. Wegen des geringeren als ursprünglich angenommenen organischen Behandlungswachstums in den USA erwarten wir nun einen geringeren Beitrag zum Geschäftswachstum. Wir sehen im Zusammenhang mit dem Konflikt im Nahen Osten auch einen erhöhten Inflationsdruck in Care Enablement, der innerhalb unserer Prognosespanne liegt. Darüber hinaus erwarten wir, dass die Belastungen durch die TDAPA-Erstattungsregelung geringer ausfallen als ursprünglich angenommen, was zu einem positiveren Beitrag für unseren Ausblick führen wird als bisher angenommen.

Ausblick für die bedeutsamsten finanziellen Kenngrößen 2026

	Ausblick 2026 (zu konstanten Wechselkursen)
Wachstum der Umsatzerlöse [1]	Umsatzerlöse ungefähr auf Vorjahresniveau
Operatives Ergebnis [1]	Konstantes Niveau, mit einer Veränderungsrate, die im Vergleich zum Vorjahr zwischen einem positiven und negativen mittleren, einstelligen Prozentbereich liegt

(1) Ausblick 2026 basiert auf den im Kapitel „Prognosebericht” im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2025 genannten Annahmen und ist ohne Sondereffekte. Sondereffekte umfassen die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Neubewertungen von Humacyte und die Auswirkungen von Tavneos sowie andere Effekte, die in ihrer Art ungewöhnlich sind und die zum Zeitpunkt der Erstellung des Ausblicks nicht vorhersehbar waren bzw. deren Umfang oder Auswirkungen nicht vorhersehbar waren. Die Wachstumsraten basieren auf den Ergebnissen 2025 ohne Sondereffekte. Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt II. „Erläuterung von Kennzahlen – Nicht-IFRS-Kennzahlen" im Kapitel „Wirtschaftsbericht“.

Risiko- und Chancenbericht

Risikobericht

Informationen zu unseren Risiken sind in den Anmerkungen 11 und 12 im Konzernanhang sowie im Zwischenlagebericht unter den Abschnitten „Zukunftsgerichtete Aussagen“ und „Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen“ dargestellt. Für weitere Informationen kann das Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 186-204 im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2025 eingesehen werden. Im Vergleich zur im Geschäftsbericht 2025 beschriebenen Risikosituation haben sich im 1. Halbjahr 2026 folgende Änderungen ergeben:

Das Risiko in Verbindung mit der Beschaffung (12) stieg aus mittelfristiger Sicht auf ein mittleres Risiko an, da die weltweiten geopolitischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen die Widerstandsfähigkeit der Lieferketten sowie die Preise und die Verfügbarkeit von Ressourcen beeinträchtigen. Hauptgrund für diese Entwicklung ist der Konflikt im Nahen Osten, der zu erheblichen Ölpreisanstiegen führt, die sich negativ auf die Rohstoff- und Transportkosten entlang der Lieferketten auswirken. Damit einher gehen Sekundäreffekte, wie die sich verschlechternde wirtschaftliche Lage von Lieferanten in betroffenen Ländern, was das Risiko von Lieferantenausfällen erhöht.

Für weitere Informationen siehe Abschnitt „III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Wesentliche Ereignisse“.

Chancenbericht

Im 1. Halbjahr 2026 haben sich im Vergleich zu den in unserem Geschäftsbericht 2025 unter dem Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ auf Seite 204-207 im Konzernlagebericht veröffentlichten Informationen keine wesentlichen Änderungen ergeben.

Corporate Governance

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der FME AG haben die nach § 161 AktG vorgeschriebene Entsprechenserklärung abgegeben. Die Gesellschaft hat die Erklärung auf ihrer Internetseite dauerhaft öffentlich zugänglich gemacht:

https://www.freseniusmedicalcare.com/de/investoren/corporate-governance/entsprechenserklaerung/

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie

		2. Quartal		1. Halbjahr	
	Ziffer	**2026**	**2025**	**2026**	**2025**
Umsatzerlöse					
Gesundheitsdienstleistungen	2 a), 13	3.252.174	3.225.352	6.396.681	6.501.665
Gesundheitsprodukte	2 a), 13	1.090.020	1.078.082	2.110.641	2.179.863
Versicherungsverträge	2 a), 13	518.372	488.279	965.391	991.639
	2 a), 13	**4.860.566**	**4.791.713**	**9.472.713**	**9.673.167**
Umsatzkosten					
Gesundheitsdienstleistungen		2.497.489	2.521.355	4.971.457	5.164.454
Gesundheitsprodukte		571.890	585.135	1.095.061	1.157.122
Versicherungsverträge		481.205	470.862	916.721	953.252
	13	**3.550.584**	**3.577.352**	**6.983.239**	**7.274.828**
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen					
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	2 b)	736.012	791.979	1.484.950	1.542.665
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	13	39.630	38.116	77.939	81.598
Ergebnis assoziierter Unternehmen	6, 13	41.256	(45.175)	(66)	(93.008)
Sonstige betriebliche Erträge	2 c)	(207.606)	(342.945)	(365.991)	(484.260)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2 c)	234.835	347.103	540.592	594.671
Operatives Ergebnis		**465.855**	**425.283**	**752.050**	**756.673**
Zinsergebnis					
Zinserträge		(14.698)	(21.852)	(29.319)	(36.830)
Zinsaufwendungen		97.554	96.581	190.854	192.296
Ergebnis vor Ertragsteuern		**382.999**	**350.554**	**590.515**	**601.207**
Ertragsteuern		89.829	78.259	132.582	139.303
Ergebnis nach Ertragsteuern		**293.170**	**272.295**	**457.933**	**461.904**
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis		**74.793**	**47.025**	**122.027**	**85.412**
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt)		**218.377**	**225.270**	**335.906**	**376.492**
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	2 d)	**0,81**	**0,77**	**1,24**	**1,28**
Ergebnis je Aktie (verwässert)	2 d)	**0,81**	**0,77**	**1,24**	**1,28**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des verkürzten Konzernzwischenabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

in TSD €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Ergebnis nach Ertragsteuern	**293.170**	**272.295**	**457.933**	**461.904**
Übriges Comprehensive Income (Loss)				
Komponenten, die nicht in das Ergebnis umgebucht werden:				
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	3.238	—	3.238	—
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen	5.061	18.911	14.978	50.981
Ertragsteuern auf Komponenten des übrigen Comprehensive Income (Loss), die nicht umgebucht werden	(985)	(5.358)	(3.967)	(15.258)
	7.314	13.553	14.249	35.723
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:				
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	131.484	(1.024.291)	407.791	(1.515.474)
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	(1.892)	1.123	(3.955)	6.414
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges	(5.292)	13.095	(23.338)	25.672
Hedgingkosten	(1.454)	(1.141)	(4.119)	(2.154)
Ertragsteuern auf Komponenten des übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden	2.218	(3.099)	8.827	(6.972)
	125.064	(1.014.313)	385.206	(1.492.514)
Übriges Comprehensive Income (Loss), netto	**132.378**	**(1.000.760)**	**399.455**	**(1.456.791)**
Gesamtergebnis	**425.548**	**(728.465)**	**857.388**	**(994.887)**
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Gesamtergebnis	**83.428**	**(36.552)**	**151.502**	**(41.411)**
Auf die Anteilseigner der FME AG entfallendes Gesamtergebnis	**342.120**	**(691.913)**	**705.886**	**(953.476)**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des verkürzten Konzernzwischenabschlusses.

Konzern-Bilanz

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl

	Ziffer	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel		1.061.251	1.599.113
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte		3.350.201	3.142.298
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	3	29.569	32.683
Vorräte	5	2.331.848	2.140.771
Kurzfristige Ertragsteueransprüche	1	85.445	126.197
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	1	442.875	410.834
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		388.100	446.504
Summe kurzfristige Vermögenswerte		**7.689.289**	**7.898.400**
Sachanlagen		3.540.802	3.486.293
Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen		2.888.836	3.013.502
Immaterielle Vermögenswerte		1.280.474	1.254.489
Firmenwerte		13.967.525	13.571.394
Langfristige Ertragsteueransprüche	1	150.021	92.051
Latente Steuern		273.621	236.547
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	6, 13	660.694	663.652
Sonstige langfristige Vermögenswerte	1	146.448	126.174
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte		695.530	659.831
Summe langfristige Vermögenswerte		**23.603.951**	**23.103.933**
Summe Vermögenswerte		**31.293.240**	**31.002.333**
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten		810.492	737.595
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	81.352	97.951
Kurzfristige Rückstellungen	1	404.514	431.370
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	1	994.569	1.039.743
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten		2.328.541	1.601.517
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten	7	464.648	17.015
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	8	1.276.730	1.596.029
Kurzfristig fälliger Anteil der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten		578.948	577.392
Kurzfristig fälliger Anteil der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen	3	4.908	6.896
Verbindlichkeiten für Ertragsteuern		232.845	139.595
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		**7.177.547**	**6.245.103**
Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	8	5.824.532	5.691.852
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		2.804.219	2.895.215
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	3	9.360	11.206
Langfristige Rückstellungen	1	198.452	173.351
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	1	161.406	147.563
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten		215.043	182.166
Pensionsrückstellungen		578.249	574.807
Verbindlichkeiten für Ertragsteuern		120.076	108.738
Latente Steuern		673.102	689.523
Summe langfristige Verbindlichkeiten		**10.584.439**	**10.474.421**
Summe Verbindlichkeiten		**17.761.986**	**16.719.524**

Konzern-Bilanz (fortgesetzt)

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Aktienstückzahl

	Ziffer	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 357.905.974 Aktien genehmigt, 268.564.630 ausgegeben und 266.109.685 in Umlauf am 30. Juni 2026 (31. Dezember 2025: 382.754.793 Aktien genehmigt, 293.413.449 ausgegeben und 279.288.885 in Umlauf)		268.564	293.413
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten	2 d)	(93.788)	(586.094)
Kapitalrücklage		1.602.962	3.079.368
Gewinnrücklagen		12.093.761	12.207.913
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)		(1.314.788)	(1.684.768)
Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FME AG		**12.556.711**	**13.309.832**
Nicht beherrschende Anteile		974.543	972.977
Summe Eigenkapital		**13.531.254**	**14.282.809**
Summe Verbindlichkeiten und Eigenkapital		**31.293.240**	**31.002.333**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des verkürzten Konzernzwischenabschlusses.

Konzern-Kapitalflussrechnung

in TSD €

	Ziffer	1. Halbjahr 2026	2025
Betriebliche Geschäftstätigkeit			
Ergebnis nach Ertragsteuern		457.933	461.904
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:			
Abschreibungen und Wertminderung	13	826.053	769.598
Veränderung der latenten Steuern		(62.438)	(53.109)
(Gewinn) Verlust aus dem Verkauf von Anlagevermögen, Nutzungsrechten, Finanzanlagen und aus Desinvestitionen		4.677	54.969
Ergebnis assoziierter Unternehmen	13	(66)	(93.008)
Zinsaufwendungen, netto		161.535	155.466
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:			
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte		(134.048)	(113.151)
Vorräte		(164.028)	(86.507)
Sonstige Vermögenswerte		(19.449)	136.473
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		4.503	3.538
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		(19.126)	(5.866)
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		73.561	(184.187)
Veränderung der Steuerverbindlichkeiten		197.710	146.539
Erhaltene Dividenden aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		1.133	540
Gezahlte Zinsen		(171.682)	(180.990)
Erhaltene Zinsen		28.334	35.560
Gezahlte Ertragsteuern		(97.416)	(110.015)
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit		**1.087.186**	**937.754**
Investitionstätigkeit			
Erwerb von Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten		(430.462)	(300.143)
Akquisitionen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten		(6.586)	(15.505)
Investitionen in Fremdkapitalinstrumente		(74.478)	(11.403)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		8.118	11.344
Erlöse aus Desinvestitionen, abzüglich veräußerter flüssiger Mittel		837	20.013
Erlöse aus der Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten		62.330	45.399
Cash Flow aus Investitionstätigkeit		**(440.241)**	**(250.295)**
Finanzierungstätigkeit			
Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten		469.146	94.260
Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten		(22.999)	(90.593)
Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten		151.030	1.114.203
Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		(444.902)	(316.905)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten		(312.431)	(320.078)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen		(3.177)	(12.723)
Aktienrückkäufe	2 d)	(491.973)	—
Dividendenzahlungen		(400.161)	(422.515)
Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile		(159.774)	(117.742)
Einzahlungen von nicht beherrschenden Anteilen		9.620	12.528
Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit		**(1.205.621)**	**(59.565)**

Konzern-Kapitalflussrechnung (fortgesetzt)

in TSD €

	Ziffer	1. Halbjahr 2026	2025
Wechselkursbedingte Veränderung der flüssigen Mittel		**20.814**	**(93.085)**
Flüssige Mittel			
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		(537.862)	534.809
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		1.599.113	1.185.328
Flüssige Mittel am Ende der Periode		**1.061.251**	**1.720.137**
Davon: Flüssige Mittel innerhalb der Veräußerungsgruppen		**—**	**5.057**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des verkürzten Konzernzwischenabschlusses.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien

		Stammaktien		Eigene Anteile				Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)						
	Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Währungs-umrechnungs-differenzen	Cash Flow Hedges	Pensionen	Änderungen des beizu-legenden Zeitwerts	Summe Eigenkapital der Anteils-eigner der FME AG	Nicht beherr-schende Anteile	Summe
Stand am 31. Dezember 2024		**293.413.449**	**293.413**	**—**	**—**	**3.345.408**	**11.266.287**	**(41.964)**	**(13.298)**	**(188.058)**	**(85.225)**	**14.576.563**	**1.191.950**	**15.768.513**
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	10	—	—	—	—	652	—	—	—	—	—	652	—	652
Dividendenzahlungen		—	—	—	—	—	(422.515)	—	—	—	—	(422.515)	—	(422.515)
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust		—	—	—	—	(3.430)	—	—	—	—	—	(3.430)	(7.273)	(10.703)
Nicht beherrschende Anteile aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3.369	3.369
Einzahlungen von / Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(90.721)	(90.721)
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	12	—	—	—	—	—	73.117	—	—	—	—	73.117	—	73.117
Ergebnis nach Ertragsteuern		—	—	—	—	—	376.492	—	—	—	—	376.492	85.412	461.904
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungsdifferenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	2 c)	—	—	—	—	—	—	(1.405.232)	451	16.161	(31)	(1.388.651)	(126.823)	(1.515.474)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		—	—	—	—	—	—	—	17.660	—	—	17.660	—	17.660
Pensionsverpflichtungen nach Steuereffekten		—	—	—	—	—	—	—	—	35.723	—	35.723	—	35.723
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts nach Steuereffekten		—	—	—	—	—	—	—	—	—	5.300	5.300	—	5.300
Gesamtergebnis		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(953.476)	(41.411)	(994.887)
Stand am 30. Juni 2025		**293.413.449**	**293.413**	**—**	**—**	**3.342.630**	**11.293.381**	**(1.447.196)**	**4.813**	**(136.174)**	**(79.956)**	**13.270.911**	**1.055.914**	**14.326.825**

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung (fortgesetzt)

in TSD €, mit Ausnahme der Anzahl der Aktien

		Stammaktien		Eigene Anteile				Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)						
	Ziffer	Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapital-rücklage	Gewinn-rücklagen	Währungs-umrechnungs-differenzen	Cash Flow Hedges	Pensionen	Änderungen des beizu-legenden Zeitwerts	Summe Eigenkapital der Anteils-eigner der FME AG	Nicht beherr-schende Anteile	Summe
Stand am 31. Dezember 2025		**293.413.449**	**293.413**	**(14.124.564)**	**(586.094)**	**3.079.368**	**12.207.913**	**(1.472.886)**	**2.975**	**(121.675)**	**(93.182)**	**13.309.832**	**972.977**	**14.282.809**
Anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente	10	—	—	—	—	8.517	—	—	—	—	—	8.517	—	8.517
Aktienrückkäufe	2 d)	—	—	(13.179.200)	(507.321)	(506.212)	—	—	—	—	—	(1.013.533)	—	(1.013.533)
Einzug eigener Anteile	2 d)	(24.848.819)	(24.849)	24.848.819	999.627	(974.778)	—	—	—	—	—	—	—	—
Dividendenzahlungen		—	—	—	—	—	(400.161)	—	—	—	—	(400.161)	—	(400.161)
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust		—	—	—	—	(3.933)	—	—	—	—	—	(3.933)	(25.636)	(29.569)
Nicht beherrschende Anteile aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(4.501)	(4.501)
Einzahlungen von / Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(119.799)	(119.799)
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	12	—	—	—	—	—	(49.897)	—	—	—	—	(49.897)	—	(49.897)
Ergebnis nach Ertragsteuern		—	—	—	—	—	335.906	—	—	—	—	335.906	122.027	457.933
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungsdifferenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	2 c)	—	—	—	—	—	—	382.494	(43)	(4.020)	(115)	378.316	29.475	407.791
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten		—	—	—	—	—	—	—	(19.038)	—	—	(19.038)	—	(19.038)
Pensionsverpflichtungen nach Steuereffekten		—	—	—	—	—	—	—	—	11.061	—	11.061	—	11.061
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts nach Steuereffekten		—	—	—	—	—	—	—	—	—	(359)	(359)	—	(359)
Gesamtergebnis		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	705.886	151.502	857.388
Stand am 30. Juni 2026		**268.564.630**	**268.564**	**(2.454.945)**	**(93.788)**	**1.602.962**	**12.093.761**	**(1.090.392)**	**(16.106)**	**(114.634)**	**(93.656)**	**12.556.711**	**974.543**	**13.531.254**

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des verkürzten Konzernzwischenabschlusses.

Konzernanhang

1. Die Gesellschaft und Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft

Die Fresenius Medical Care AG ist eine deutsche Aktiengesellschaft (AG) mit Sitz in Hof (Saale), Deutschland, eingetragen im Handelsregister des Amtsgerichts Hof unter HRB 6841, geschäftsansässig Else-Kröner-Str. 1, 61352 Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland (FME AG oder die Gesellschaft). Die Gesellschaft ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen (auf Basis der veröffentlichten Umsatzerlöse). Die Gesellschaft bietet Dialyse und damit verbundene Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, einschließlich wert- und risikobasierter Versorgungsprogramme, sowie andere Gesundheitsdienstleistungen an. Die Gesellschaft entwickelt, produziert und vertreibt zudem eine breite Palette an Gesundheitsprodukten. Die Gesundheitsprodukte der Gesellschaft umfassen Hämodialysegeräte, Cycler für die Peritonealdialyse, Dialysatoren, Lösungen für die Peritonealdialyse, Konzentrate, Lösungen sowie Granulate für die Hämodialyse, Blutschlauchsysteme, Dialysemedikamente, Wasseraufbereitungsanlagen sowie Produkte für akutes Herz-Lungen-Versagen und für die Apherese-Therapie. Die Gesellschaft versorgt Dialysekliniken, die sie besitzt, betreibt oder leitet, mit einer weiten Produktpalette und verkauft zudem Dialyseprodukte an andere Dialysedienstleister. Die anderen Gesundheitsdienstleistungen der Gesellschaft beinhalten die Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel, Gesundheitsdienstleistungen im Bereich der Gefäßchirurgie, Dienstleistungen in ambulanten Operationszentren und nephrologische Dienstleistungen durch niedergelassenes ärztliches Fachpersonal.

Im vorliegenden Konzernanhang beziehen sich die Begriffe FME AG oder die Gesellschaft in Abhängigkeit vom Kontext auf die Fresenius Medical Care AG oder auf die Fresenius Medical Care AG und deren Tochtergesellschaften auf konsolidierter Basis. Die Begriffe Fresenius SE und Fresenius SE & Co. KGaA beziehen sich auf die Fresenius SE & Co. KGaA. Der Begriff Vorstand bezieht sich auf die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft während sich der Begriff Aufsichtsrat auf die Mitglieder des Aufsichtsrates der Gesellschaft bezieht. Die Bezeichnung „Care Enablement“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Care Enablement, die Bezeichnung „Care Delivery“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Care Delivery und die Bezeichnung „Value-Based Care“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Value-Based Care. Für weitere Informationen zu den Geschäfts- und Berichtssegmenten der Gesellschaft siehe Anmerkung 13. Die Abkürzungen „TSD“, „MIO“ und „MRD“ werden verwendet, um die Darstellung von Beträgen in Tausend, Millionen beziehungsweise Milliarden zu kennzeichnen.

Grundlage der Darstellung

Die Gesellschaft erfüllt als kapitalmarktorientiertes Mutterunternehmen mit Sitz in einem Mitgliedstaat der Europäischen Union (EU) ihre Pflicht, den Konzernabschluss nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), den IFRS®-Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, unter Anwendung von § 315e Handelsgesetzbuch (HGB), unter Heranziehung des Euro als Berichts- und funktionale Währung, aufzustellen und zu veröffentlichen.

Der Zwischenbericht entspricht den Vorschriften des International Accounting Standard IAS 34, Interim Financial Reporting und enthält einen verkürzten Abschluss, da er ausgewählte erläuternde Angaben und nicht alle Angaben enthält, die in einem vollständigen Abschluss erforderlich wären. Die primären Abschlussbestandteile werden jedoch in einem Format, das mit dem des Konzernabschlusses zum 31. Dezember 2025 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2025) gemäß IAS 1, Darstellung des Abschlusses übereinstimmt, dargestellt.

Weiterhin erstellt die Gesellschaft einen Konzernzwischenabschluss nach IFRS-Accounting Standards, wie sie vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht wurden und verpflichtend anzuwenden sind, der als Bestandteil des Form 6-K bei der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission – SEC) eingereicht wird.

Der in diesem Bericht dargelegte verkürzte Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2026 sowie für das 1. Halbjahr 2026 und 2025 wurde vom Abschlussprüfer der Gesellschaft, PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Der Konzernzwischenabschluss sollte im Zusammenhang mit dem nach IFRS-Accounting Standards erstellten Konzernabschluss gemäß § 315e HGB zum 31. Dezember 2025 (Bestandteil des Geschäftsberichts 2025) gelesen werden. Die Erstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach IFRS-Accounting Standards macht Schätzungen und Annahmen durch die Unternehmensleitung erforderlich, die die Höhe der Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die Angabe von Eventualforderungen und -verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag sowie die Höhe der Erträge und Aufwendungen des Berichtszeitraums beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der verkürzte Konzernzwischenabschluss gibt alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung für eine sachgerechte Darstellung der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume erforderlich sind. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen.

Der effektive Steuersatz von 23,5 % für das 2. Quartal 2026 (2. Quartal 2025: 22,3 %) beziehungsweise von 22,5 % für das 1. Halbjahr 2026 (1. Halbjahr 2025: 23,2 %) ermittelt sich auf Grundlage der besten Schätzung des gewichteten durchschnittlichen jährlichen Ertragssteuersatzes, der für das Gesamtjahr erwartet und auf das Ergebnis

vor Ertragsteuern des Zwischenabschlusses angewendet wird. Die Gesellschaft fällt in den Anwendungsbereich des Inclusive Framework on Base Erosion Profit Shifting Global Anti-Base Erosion Model Rules der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung: Globale Mindestbesteuerung (zweite Säule). Die Gesellschaft wendet die Ausnahmeregelung an, keine latenten Steuern im Zusammenhang mit den Ertragssteuern der zweiten Säule zu erfassen oder auszuweisen. Der Ertragsteueraufwand im Zusammenhang mit den Ertragsteuern der zweiten Säule ist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft in der Position Ertragsteueraufwand ausgewiesen.

Aus dem operativen Ergebnis für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 kann nicht notwendigerweise auf das operative Ergebnis für das zum 31. Dezember 2026 endende Geschäftsjahr geschlossen werden.

Die folgende Tabelle zeigt den für jede Cash Generating Unit (CGU) erfassten Firmenwert sowie die Marktkapitalisierung der Gesellschaft im Vergleich zum Eigenkapital der Anteilseigner der FME AG zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025.

Analyse der Firmenwerte

in TSD €

	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Firmenwerte	13.967.525	13.571.394
davon Care Delivery	11.589.098	11.212.997
davon Value-Based Care	380.181	368.663
davon Care Enablement	1.998.246	1.989.734
Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FME AG	12.556.711	13.309.832
Marktkapitalisierung	10.537.944	11.383.815

In Anbetracht dessen, dass der Buchwert des Nettovermögens die Marktkapitalisierung der Gesellschaft übersteigt, hat die Gesellschaft die Auswirkungen auf den Impairment Test zum 31. Dezember 2025 überprüft.

Die Gesellschaft verglich im 2. Quartal 2026 die Buchwerte ihrer Gruppen von CGUs, Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement, mit dem Nutzungswert der jeweiligen Gruppe von CGUs, wobei die Free Cash Flows der beim Impairment Test berücksichtigten Gruppen von CGUs zum 31. Dezember 2025 herangezogen wurden. Die Gesellschaft hat ihre Prognosen für die Free Cash Flows anhand der Ergebnisse der letzten verfügbaren Bewertungen aktualisiert, einschließlich der Berücksichtigung des Konflikts im Nahen Osten, der in erster Linie mit inflationsbedingten Kostensteigerungen und Lieferkettenengpässen, einschließlich höherer Transportkosten, zusammenhängt. Die Cash-Flow-Prognosen wurden aktualisiert, um die laufenden Initiativen widerzuspiegeln, ohne Berücksichtigung von Wachstum und Verbesserungen durch Initiativen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+, wie unten definiert, die zum 30. Juni 2026 noch nicht angelaufen waren. Die Parameter zum durchschnittlichen Gesamtkapitalkostensatz (weighted average cost of capital, WACC) wurden zum 30. Juni 2026 aktualisiert.

Die Gesellschaft führte im 4. Quartal 2025 eine Analyse im Zusammenhang mit dem jährlichen Impairment Test des Firmenwerts zum 1. Oktober 2025 durch, wie in Anmerkung 2 a) des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2025 beschrieben. Die Analyse der Gesellschaft umfasste qualitative und quantitative Simulationen zur Bewertung der potenziellen Auswirkungen von Glucagon-like Peptide 1 (GLP-1)-Rezeptoragonisten und der potenziellen Auswirkungen von Natrium-Glukose-Cotransporter-2-Inhibitoren (SGLT2)-Inhibitoren auf die Patientenpopulationen mit chronischer Niereneerkrankung (chronic kidney disease, CKD) oder terminaler Niereninsuffizienz (end stage renal disease, ESRD), insbesondere in Bezug auf Cash-Flow-Projektionen und Sensitivitätsbewertungen des Firmenwerts, auf Basis der Analyse des Populationswirkungsmodells (Population Impact Model - ein computergestütztes Instrument zur Vorhersage der Größe und Altersverteilung der zukünftigen Patientenpopulation mit Nierenerkrankungen für das kommende Jahrzehnt auf der Grundlage verschiedener Szenarien des öffentlichen Gesundheitswesens). Im Populationswirkungsmodell der Gesellschaft deuten die Sensitivitätsbänder der verschiedenen Szenarien für den Einsatz von GLP-1-Rezeptoragonisten und SGLT2-Inhibitoren in der Patientenpopulation mit chronischer Nierenerkrankung auf einen Anstieg der gesamten Patientenpopulation mit chronischer Nierenerkrankung und einen Rückgang der Wachstumsrate der Patientenpopulation mit terminaler Niereninsuffizienz hin, was im Wesentlichen mit den Prognosen für die Patientenpopulation übereinstimmt, die den Einsatz dieser Medikamente nicht einschlossen. In Anbetracht der positiven kardiovaskulären Wirkungen der Medikamente, die die Sterblichkeitsrate senken, sowie der progressionsverzögernden Wirkung auf die Patientenpopulation mit chronischer Nierenerkrankung sieht die Gesellschaft einen sich ausgleichenden Effekt der Medikamente auf die Patientenpopulation. Die Einschätzung der Gesellschaft ergab, dass die den Cash-Flow-Prognosen zugrunde liegenden Annahmen zum Patientenwachstum den aktuellen Kenntnisstand der Entwicklungen zu den Behandlungszahlen widerspiegeln. Die jüngsten im 1. Halbjahr 2026 von Dritten öffentlich zugängliche und wissenschaftlich validierte Daten stimmen mit den zuvor durchgeführten Simulationen überein.

Die folgende Tabelle zeigt den Betrag um welchen der erzielbare Betrag jeder CGU der Gesellschaft ihren Buchwert übersteigt, die Hauptannahmen der Berechnung der Nutzungswerte (die auf der Grundlage der zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 durchgeführten Impairment Tests dargestellt werden) und die angemessenen Veränderungen der Hauptannahmen, die jeweils dazu führen würden, dass der erzielbare Betrag dem Buchwert entspräche.

Überschuss des erzielbaren Betrags über den Buchwert

in TSD €

	Care Delivery		Value-Based Care		Care Enablement	
	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Erzielbarer Betrag der CGUs	8.350.088	6.521.602	410.854	172.260	3.776.899	2.732.309

Hauptannahmen

in %

	Care Delivery		Value-Based Care		Care Enablement	
	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Durchschnittliches Umsatzwachstum über den Planungshorizont (1)	niedriger einstelliger Bereich	niedriger einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	hoher einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich
Durchschnittliches Wachstum des operativen Ergebnisses über den Planungshorizont (1)	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	niedriger dreistelliger Bereich	niedriger dreistelliger Bereich	niedriger zweistelliger Bereich	hoher einstelliger Bereich
Wachstumsrate in der ewigen Rente	1,00	1,00	2,80	2,80	1,00	1,00
Vor-Steuer WACC (weighted average cost of capital)	8,14	8,90	7,73	8,53	7,68	8,43
Nach-Steuer WACC	6,51	7,21	6,49	7,20	6,27	6,42

(1) Für die CGUs Care Delivery und Care Enablement wird ein Projektionszeitraum von zehn Jahren zugrunde gelegt. Für die CGU Value-Based Care wird ein Projektionszeitraum von fünf Jahren angesetzt, da sich das Geschäft noch im Aufbau befindet.

Sensitivitätsanalyse (1)

Veränderung in Prozentpunkten

	Care Delivery		Value-Based Care		Care Enablement	
	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. Dezember 2025	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Vor-Steuer WACC	3,35	2,69	3,86	1,71	2,78	2,02
Nach-Steuer WACC	2,63	2,11	3,02	1,32	2,21	1,41
Wachstumsrate in der ewigen Rente	(12,02)	(8,53)	(5,99)	(2,36)	(7,43)	(4,74)
Operative Marge in jedem Planungsjahr	(3,91)	(3,18)	(0,95)	(0,41)	(3,70)	(2,62)

(1) Die Sensitivitätsanalyse basiert auf den zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 durchgeführten Impairment Tests.

Für eine detaillierte Beschreibung der Vorgehensweise beim Impairment Test siehe Anmerkungen 1 g) und 2 a) im Konzernanhang im Geschäftsbericht 2025. Zum 30. Juni 2026 wurde der Impairment Test für die operativen Segmente (Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement) durchgeführt. Die Bewertung ergab keinen Hinweis auf eine Wertminderung zum 30. Juni 2026. Das Management beobachtet die Situation weiterhin.

Im 1. Quartal 2026 hat das Management die Darstellung bestimmter Posten in der Konzernbilanz im Hinblick auf deren Relevanz für die Adressaten neu bewertet. Zur Verbesserung der Transparenz und zur Bereitstellung aussagekräftigerer Informationen über die Art und die finanziellen Auswirkungen dieser Salden wurden folgende Änderungen vorgenommen:

- Die kurzfristigen Ertragsteueransprüche in Höhe von 126.197 € zum 31. Dezember 2025, die zuvor unter den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen waren, werden nun separat dargestellt.

- Die langfristigen Ertragsteueransprüche in Höhe von 92.051 € zum 31. Dezember 2025, die zuvor unter den sonstigen langfristigen Vermögenswerten ausgewiesen waren, werden nun separat dargestellt.
- Kurzfristige Rückstellungen in Höhe von 431.370 € zum 31. Dezember 2025, die zuvor unter den Rückstellungen und sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen waren, werden nun separat dargestellt.
- Langfristige Rückstellungen in Höhe von 173.351 € zum 31. Dezember 2025, die zuvor unter den Rückstellungen und sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten ausgewiesen waren, werden nun separat dargestellt.

Darüber hinaus hat das Management festgestellt, dass Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, für den Konzernabschluss nicht mehr wesentlich sind. Infolgedessen wurden diese Salden in der Darstellung der Konzernbilanz der Gesellschaft in den folgenden Posten zusammengefasst:

- Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte, die zum 31. Dezember 2025 in Höhe von 3.595 € zuvor separat ausgewiesen wurden, werden nun unter den sonstigen kurzfristigen Vermögenswerten zusammengefasst.
- Verbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten stehen und zuvor gegebenenfalls separat ausgewiesen wurden, werden nun unter den sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten zusammengefasst. Zum 31. Dezember 2025 hat die Gesellschaft keine Verbindlichkeiten erfasst, die in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten stehen.

Diese Änderungen betreffen ausschließlich die Darstellung und Klassifizierung und haben keine Auswirkungen auf das ausgewiesene operative Ergebnis, den Cash Flow oder die Finanzlage der Gesellschaft. Die folgende Tabelle enthält die Vergleichszahlen zum 1. Januar 2025 und zum 31. Dezember 2025, angepasst an die Darstellung des laufenden Jahres:

Darstellung der Konzernbilanz in 2026

in TSD €

	1. Januar 2025	31. Dezember 2025
Kurzfristige Ertragsteueransprüche	248.668	126.197
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte (1)	584.180	410.834
Langfristige Ertragsteueransprüche	62.361	92.051
Sonstige langfristige Vermögenswerte	135.964	126.174
Kurzfristige Rückstellungen	448.368	431.370
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten (1)	1.079.077	1.039.743
Langfristige Rückstellungen	196.516	173.351
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten	177.647	147.563

(1) Zum 1. Januar 2025 sind zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, die in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten stehen, in Höhe von 161.013 € bzw. 27.511 € in der Position „Sonstige kurzfristige Vermögenswerte“ bzw. „Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ enthalten.

Am 4. August 2026 genehmigte der Vorstand die Veröffentlichung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses der Gesellschaft.

Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Rechnungslegungsverlautbarungen

Die Gesellschaft hat der Erstellung ihres verkürzten Konzernzwischenabschluss für das 1. Halbjahr 2026 die IFRS-Accounting Standards zugrunde gelegt, die für die Zwischenberichterstattungen anzuwenden sind, die am 1. Januar 2026 beginnen. Im 1. Halbjahr 2026 gab es keine neu angewendeten Rechnungslegungsverlautbarungen, die wesentliche Auswirkungen auf das Geschäft hatten.

Noch nicht angewendete neue Rechnungslegungsverlautbarungen

Es wurden die folgenden neuen Rechnungslegungsstandards und Änderungen an Rechnungslegungsstandards veröffentlicht, die für das 1. Halbjahr 2026 nicht verbindlich sind und von der Gesellschaft nicht vorzeitig angewendet werden.

IFRS 18, Darstellung und Angaben im Abschluss

Am 9. April 2024 veröffentlichte das IASB IFRS 18, Darstellung und Angaben im Abschluss (IFRS 18). IFRS 18 zielt darauf ab, die Übermittlung von Informationen in Abschlüssen zu verbessern, um Investoren eine vergleichbarere Grundlage für die Analyse der Leistung von Unternehmen zu geben. Der Standard führt drei Sets von neuen Anforderungen ein: neue Kategorien und Zwischensummen in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Angaben zu vom Management definierten Leistungskennzahlen und Leitlinien für die Aggregation und Disaggregation bestimmter Informationen. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird in drei neu definierte Kategorien (Betrieb, Investition und Finanzierung) unterteilt und enthält zwei neu definierte Zwischensummen (Betriebsergebnis und Ergebnis vor Finanzierung und Ertragsteuern). Vom Management definierte Leistungskennzahlen sind Zwischensummen von Erträgen und Aufwendungen, die in der externen Kommunikation außerhalb des Konzernabschlusses verwendet werden und die Sicht des Managements auf bestimmte Aspekte der Unternehmensleistung vermitteln. Solche Kennzahlen müssen klar und verständlich in einer eigenständigen Anhangangabe beschrieben werden, in der erklärt wird, wie die Kennzahl berechnet wird, warum sie nützlich ist und eine Überleitung zu der am direktesten vergleichbaren Zwischensumme oder zum Gesamtbetrag gemäß IFRS-Accounting Standards dargelegt wird. Darüber hinaus müssen die Auswirkung der Steuern vom Einkommen und Ertrag sowie die Auswirkung auf die nicht beherrschenden Anteile für jede in der Überleitungsrechnung ausgewiesenen Position dargestellt werden und wie die Auswirkung der Steuern vom Einkommen und Ertrag ermittelt wird. Schließlich müssen die Unternehmen die Positionen aufschlüsseln, wenn diese Informationen wesentlich sind, und allzu allgemeine Beschreibungen wie die Bezeichnung „Sonstiges“ sollten vermieden werden, es sei denn, sie sind ausreichend informativ. Bestimmte zusätzliche Angaben zu Abschreibungen, Wertminderungen und anderen Aufwandskategorien können erforderlich sein. Darüber hinaus wird IFRS 18 begrenzte Änderungen an IAS 7, Kapitalflussrechnung einführen. Das operative Ergebnis wird der Ausgangspunkt für die Darstellung von Cash Flows aus betrieblicher Geschäftstätigkeit unter Verwendung der indirekten Methode sein und die Option zur Klassifizierung von Zins- und Dividenden-Cash-Flows als betriebliche Geschäftstätigkeit wird abgeschafft. Gezahlte Dividenden und Zinsen werden dem Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit zugeordnet, wohingegen erhaltene Dividenden und Zinsen dem Cash Flow aus der Investitionstätigkeit zugeordnet werden. Ein Unternehmen hat diese Änderungen anzuwenden, wenn es IFRS 18 anwendet. IFRS 18 ist für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2027 beginnen. Eine frühere Anwendung ist zulässig. Der Standard ist rückwirkend anzuwenden. Es wird erwartet, dass sich der Standard nach seiner Umsetzung auf die Darstellung der Positionen im Konzernabschluss und die Anhangangaben der Gesellschaft auswirken wird, während der Standard die Art und Weise, wie die Gesellschaft Positionen in ihrem Konzernabschluss erfasst oder bewertet, voraussichtlich nicht verändern wird. Um den erweiterten Angabepflichten gemäß IFRS 18 nachzukommen, wird die Gesellschaft die Angaben im Konzernanhang erweitern, einschließlich zusätzlicher Informationen über die Art der betrieblichen Aufwendungen. Die Gesellschaft prüft weiterhin den angemessenen Detaillierungsgrad gemäß IFRS 18 und die damit verbundenen Auswirkungen von IFRS 18 auf den Konzernabschluss.

Wechselkursgewinne und -verluste werden derzeit unter den sonstigen betrieblichen Erträgen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen, werden jedoch gemäß IFRS 18 in den neu definierten Kategorien „Betrieb“, „Investition“ und „Finanzierung“ ausgewiesen, abhängig von der Art der zugrunde liegenden Transaktionen, Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten, was sich auf bestimmte damit verbundene Zwischensummen und Leistungskennzahlen der Gesellschaft auswirken wird. Ebenso werden Positionen wie das Ergebnis assoziierter Unternehmen und die Neubewertung bestimmter von der Gesellschaft gehaltener Investitionen, die derzeit im operativen Ergebnis ausgewiesen werden, in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in der Kategorie „Investition” ausgewiesen. Quantitative Auswirkungen können zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht angemessen abgeschätzt werden.

Keine weiteren vom IASB veröffentlichten neuen Verlautbarungen haben nach Einschätzung der Gesellschaft einen wesentlichen Einfluss auf den Konzernabschluss der Gesellschaft.

2. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Umsatzerlöse

Die Gesellschaft hat in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 und 2025 folgende Umsatzerlöse ausgewiesen:

Umsatzerlöse

in TSD €

	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Umsatzerlöse aus Versicherungs-verträgen	Umsatzerlöse aus Leasingverträgen	Summe
		2. Quartal 2026		
Gesundheitsdienstleistungen	3.252.174	—	—	3.252.174
Gesundheitsprodukte	1.065.085	—	24.935	1.090.020
Versicherungsverträge	—	518.372	—	518.372
Gesamt	**4.317.259**	**518.372**	**24.935**	**4.860.566**
		2. Quartal 2025		
Gesundheitsdienstleistungen	3.225.352	—	—	3.225.352
Gesundheitsprodukte	1.058.347	—	19.735	1.078.082
Versicherungsverträge	—	488.279	—	488.279
Gesamt	**4.283.699**	**488.279**	**19.735**	**4.791.713**
		1. Halbjahr 2026		
Gesundheitsdienstleistungen	6.396.681	—	—	6.396.681
Gesundheitsprodukte	2.066.972	—	43.669	2.110.641
Versicherungsverträge	—	965.391	—	965.391
Gesamt	**8.463.653**	**965.391**	**43.669**	**9.472.713**
		1. Halbjahr 2025		
Gesundheitsdienstleistungen	6.501.665	—	—	6.501.665
Gesundheitsprodukte	2.137.538	—	42.325	2.179.863
Versicherungsverträge	—	991.639	—	991.639
Gesamt	**8.639.203**	**991.639**	**42.325**	**9.673.167**

Die folgende Tabelle stellt eine Aufgliederung von Umsatzerlösen nach Kategorien für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025 dar:

Aufgliederung von Umsatzerlösen nach Kategorien

in TSD €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Care Delivery	**3.478.314**	**3.380.682**	**6.771.882**	**6.827.510**
davon: U.S.	2.896.823	2.817.322	5.662.243	5.708.592
davon: International	581.491	563.360	1.109.639	1.118.918
Value-Based Care	**536.137**	**505.695**	**1.026.507**	**1.035.186**
Care Enablement	**1.371.060**	**1.347.843**	**2.670.053**	**2.714.775**
Eliminierungen zwischen den Segmenten	**(524.945)**	**(442.507)**	**(995.729)**	**(904.304)**
Gesamt	**4.860.566**	**4.791.713**	**9.472.713**	**9.673.167**

Für weitere Informationen zu den Segmentumsätzen, einschließlich der Aufteilung der Umsatzerlöse in interne Umsatzerlöse und Umsatzerlöse mit Dritten, siehe Anmerkung 13.

b) Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten

Die in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten umfassen sowohl die Vertriebskosten als auch die allgemeinen Verwaltungskosten. Vertriebskosten fallen in den Bereichen Verkauf, Marketing und Lagerhaltung der Gesellschaft an und sind nicht der Produktion oder Forschung und Entwicklung zuzuordnen. Die allgemeinen Verwaltungskosten fallen in der Verwaltungsfunktion der Gesellschaft an und sind nicht dem Vertrieb, der Produktion oder der Forschung und Entwicklung zuzuordnen.

Die folgende Tabelle zeigt die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten der Gesellschaft für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025:

Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten

in TSD €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Vertriebskosten [1]	151.132	152.888	298.667	309.373
Allgemeine Verwaltungskosten [1]	584.880	639.091	1.186.283	1.233.292
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	**736.012**	**791.979**	**1.484.950**	**1.542.665**

(1) Die Gesellschaft hat für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2025 einen Betrag in Höhe von 31.364 € und 65.372 € von „Vertriebskosten" in „Allgemeine Verwaltungskosten" umgegliedert. Grund dafür ist eine Änderung der Rechnungslegungsgrundsätze, um die Darstellung der zentralen Verwaltungsfunktionen, die die operative Infrastruktur der Gesellschaft unterstützen, insbesondere in Bezug auf die Kosten für Patientendienstleistungen, zu verbessern. Dies erfolgte insbesondere in Bezug auf patientenbezogene Kosten innerhalb des Revenue-Cycle-Management-Prozesses, einschließlich Versicherungsüberprüfung, Vorabgenehmigungen, Kodierung, Einreichung von Forderungen, Verbuchung von Zahlungseingängen und Ablehnungsmanagement.

c) Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Beträge in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025 dar:

Sonstige betriebliche Erträge

in TSD €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Wechselkursgewinne	169.696	293.395	294.442	408.311
Gewinne aus Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen, aus dem Verkauf von Sachanlagen, Kliniken und Beteiligungen	(1.682)	4.109	13.693	6.571
Neubewertung bestimmter Beteiligungen [1]	3.258	7.506	3.258	7.506
Erträge aus strategischen Transaktionen und Programmen	14.264	7.483	14.264	7.937
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von in virtuelle Stromabnahmeverträge (vPPAs) eingebettete Derivate	100	18.810	4.111	28.597
Sonstige	21.970	11.642	36.223	25.338
Sonstige betriebliche Erträge	**207.606**	**342.945**	**365.991**	**484.260**

Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TSD €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Wechselkursverluste	169.993	311.644	298.501	433.821
Verluste aus Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen, aus dem Verkauf von Sachanlagen, Kliniken und Beteiligungen	1.436	1.626	2.383	2.962
Neubewertung bestimmter Beteiligungen [1]	20	(2.460)	6.380	65.146
Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen	30.604	15.976	165.592	40.859
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von in vPPAs eingebetteten Derivaten	13.739	4.187	20.423	10.646
Sonstige	19.043	16.130	47.313	41.237
Sonstige betriebliche Aufwendungen	**234.835**	**347.103**	**540.592**	**594.671**

(1) Hauptsächlich bedingt durch die Neubewertung des Anteils der Gesellschaft an Humacyte, Inc. für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025.

In der Position „Erträge aus strategischen Transaktionen und Programmen" der sonstigen betrieblichen Erträge sind die Gewinne aus der Veräußerung bestimmter Geschäfte im Zusammenhang mit strategischen Programmen wie der Optimierung des Bestandsportfolios, wie unten definiert, enthalten. Für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 beinhalten diese Beträge im Wesentlichen den Gewinn aus der Beendigung eines Leasingvertrags und die Auflösung von Wertminderungsaufwendungen jeweils im Zusammenhang mit der Veräußerung von ausgewählten Vermögenswerten der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories im Jahr 2025. Für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2025 beziehen sich die Beträge hauptsächlich auf die Einziehung von Forderungen im Zusammenhang mit der Veräußerung des Dienstleistungsgeschäfts der Gesellschaft in Ecuador.

In der Position „Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen“ innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind die geplanten und abgeschlossenen Veräußerungen sowie die damit verbundenen Wertminderungen bestimmter Geschäftsbereiche im Zusammenhang mit strategischen Programmen wie der Optimierung des Bestandsportfolios (unten definiert) und mit der Umgestaltung der Betriebsstruktur der Gesellschaft und Maßnahmen zur Erzielung von Kosteneinsparungen (Programm FME25+) enthalten. In Übereinstimmung mit der Vorgehensweise der Gesellschaft, Wertminderungen in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen auszuweisen, werden diese Aufwendungen, die sich auf die Umsatzkosten, die Vertriebs- und Verwaltungskosten oder die Forschungs- und Entwicklungskosten beziehen, in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesen. Die „Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen“ bestehen hauptsächlich aus:

- Aufwendungen im Zusammenhang mit strategischen Veräußerungen, die bei der Überprüfung des Geschäftsportfolios der Gesellschaft identifiziert wurden, hauptsächlich aufgrund des Ausstiegs aus nicht nachhaltigen Märkten und der Veräußerung von Nicht-Kerngeschäftsbestandteilen sowie der Einstellung bestimmter Forschungs- und Entwicklungsprogramme, um eine gezieltere Kapitalallokation auf Bereiche im Kerngeschäft der Gesellschaft zu ermöglichen, von denen ein höheres profitables Wachstum erwartet wird (Optimierung des Bestandsportfolios). Für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 beinhalten diese Beträge im Wesentlichen Kosten im Zusammenhang mit der Veräußerung von ausgewählten Vermögenswerten der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories im Jahr 2025. Für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2025 beinhalten diese Beträge im Wesentlichen die geplanten Veräußerungen des Dienstleistungsgeschäfts in Brasilien, Kasachstan und Malaysia und ausgewählter Vermögenswerte der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories, sowie damit verbundene Abfindungszahlungen, Wertminderungsaufwendungen aus der Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten (bezüglich des Geschäfts der Gesellschaft in Brasilien, Kasachstan und Malaysia) sowie Wertminderungsaufwendungen, die hauptsächlich auf Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen zurückzuführen sind. Für das 1. Halbjahr 2026 verbuchte die Gesellschaft einen Gewinn in Verbindung mit Umgliederungsanpassungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 481 €, wovon kein Betrag auf die Optimierung des Bestandsportfolios entfiel. Für das 2. Quartal 2026 wurde kein solcher Gewinn verbucht. Für das 1. Halbjahr 2025 verbuchte die Gesellschaft einen Verlust in Höhe von 1.005 €, wovon kein Betrag auf die Optimierung des Bestandsportfolios entfiel. Für das 2. Quartal 2025 wurde kein solcher Verlust verbucht. Umgliederungsanpassungen aus der Währungsumrechnung, die sich nicht auf strategische Programme beziehen, sind unter "Sonstige" in der obigen Tabelle enthalten.
- Bestimmten Wertminderungsaufwendungen und Kosten im Zusammenhang mit dem Programm FME25+, einschließlich der Wertminderung von Nutzungsrechten und Sachanlagen infolge der Schließung von Kliniken und anderen Standorten. Zum 30. Juni 2026 liegen keine relevanten Tatsachen und Umstände vor, die eine Wertaufholung dieser wertgeminderten Vermögenswerte ermöglichen würden.
- Bestimmten Aufwendungen im Zusammenhang mit der Änderung der Rechtsform der Gesellschaft von einer Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) in eine Aktiengesellschaft (AG) (Rechtsformwechsel) im Jahr 2023, vor allem in Bezug auf die erforderliche Umregistrierung ihrer Produkte, Transaktionskosten (zum Beispiel Aufwendungen für externe Berater und die Durchführung einer außerordentlichen Hauptversammlung) und Aufwendungen im Zusammenhang mit der Einrichtung von einzelnen Verwaltungsfunktionen, die für das Management bestimmter Dienstleistungen erforderlich sind, die in der Vergangenheit auf der Ebene des Fresenius SE-Konzerns ausgeführt und an die Gesellschaft belastet wurden (Rechtsformwechsel-Kosten).

Die Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen setzten sich im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 und 2025 wie folgt zusammen:

Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen

in TSD €

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen [1]	**18.559**	**10.861**	**123.695**	**12.468**
Optimierung des Bestandsportfolios	227	10.540	227	12.147
Programm FME25+	18.332	321	123.468	321
Wertminderung aus der Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	**—**	**2.846**	**—**	**8.864**
Optimierung des Bestandsportfolios	—	2.846	—	8.864
Verlust aus Veräußerungen	**—**	**—**	**650**	**—**
Optimierung des Bestandsportfolios	—	—	650	**—**
Sonstige [2]	**12.045**	**2.269**	**41.247**	**19.527**
Programm FME25+	3.369	—	21.781	—
Optimierung des Bestandsportfolios	8.676	1.116	19.466	18.065
Rechtsformwechselkosten	—	1.153	—	1.462
Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen	**30.604**	**15.976**	**165.592**	**40.859**

(1) Für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025 beziehen sich die Beträge hauptsächlich auf Umsatzkosten und, in geringerem Umfang, auf Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten.

(2) Für das 2. Quartal 2026 beziehen sich die Beträge hauptsächlich auf Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten und, in geringerem Umfang, auf Umsatzkosten. Für das 1. Halbjahr 2026 beziehen sich die Beträge hauptsächlich auf Umsatzkosten und, in geringerem Umfang, auf Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten. Für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2025 beziehen sich die Beträge hauptsächlich auf Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten.

d) Ergebnis je Aktie

Die folgende Tabelle stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 und 2025 dar:

Überleitung Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert)

in TSD €, mit Ausnahme der Beträge je Aktie und der Anzahl der Aktien

	2. Quartal		1. Halbjahr	
	2026	**2025**	**2026**	**2025**
Zähler				
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt)	218.377	225.270	335.906	376.492
Nenner				
Durchschnittlich ausstehende Aktien	268.438.292	293.413.449	271.823.512	293.413.449
Potenziell verwässernde Aktien (siehe Anmerkung 10)	—	—	—	—
Ergebnis je Aktie (unverwässert)	0,81	0,77	1,24	1,28
Ergebnis je Aktie (verwässert)	0,81	0,77	1,24	1,28

Erwerb eigener Anteile

Auf Basis der mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2021 erteilten Ermächtigung zum Erwerb eigener Anteile gab die Gesellschaft den Start seines Aktienrückkaufprogramms im Umfang von 1.000.000 € (ohne Erwerbsnebenkosten) in zwei Tranchen bekannt, das innerhalb von zwei Jahren bis zum 10. August 2027 abgeschlossen sein sollte (Aktienrückkaufprogramm 2025). Im Rahmen der ersten Tranche sollten bis spätestens 30. April 2026 Aktien im Wert von maximal 600.000 € zurückgekauft werden, einschließlich etwaiger Nebenkosten. Die erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft wurde am 11. August 2025 gestartet und am 29. Dezember 2025 vorzeitig abgeschlossen, wobei 14.124.564 Aktien für 586.450 € (einschließlich Nebenkosten) zurückgekauft wurden. Am 9. Januar 2026 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie ihr Aktienrückkaufprogramm beschleunigen und mit dem Rückkauf der zweiten Tranche beginnen werde, wobei die Gesellschaft plante, vom 12. Januar bis zum 8. Mai 2026 Aktien im Gesamtwert von rund 413.550 € zurückzukaufen. Zum 30. April 2026 hat die Gesellschaft im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2025 24.848.819 Aktien beziehungsweise 8,5 % des Grundkapitals zurückgekauft, womit das Aktienrückkaufprogramm deutlich früher als ursprünglich geplant, nämlich

nach weniger als einem Jahr, abgeschlossen wurde. Die zurückgekauften Aktien wurden ausschließlich zur Reduzierung des eingetragenen Grundkapitals der Gesellschaft durch Einziehung verwendet.

Auf Grundlage der von der Hauptversammlung am 21. Mai 2026 erteilten Ermächtigung zur Durchführung eines Aktienrückkaufprogramms hat die Gesellschaft ein neues Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen von rund 1.000.000 € (ohne Erwerbsnebenkosten) aufgelegt, das in Tranchen bis zum 27. Mai 2027 abgeschlossen sein soll (Aktienrückkaufprogramm 2026). Bis zu 10 % des Grundkapitals können zurückgekauft werden. Die erste Tranche in Höhe von bis zu 600.000 € wurde am 28. Mai 2026 eingeleitet und soll bis zum 15. Dezember 2026 abgeschlossen sein. Zum 30. Juni 2026 hat das Unternehmen im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2026 2.454.945 Aktien zurückgekauft. Die Aktien werden überwiegend zum Zweck der Einziehung und zur entsprechenden Reduzierung des Grundkapitals zurückgekauft. In deutlich geringerem Umfang können die zurückgekauften Aktien für Zuteilungen im Rahmen leistungsbezogener Vergütungspläne verwendet werden.

Die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2025 zurückgekauften 24.848.819 Aktien wurden nach Genehmigung durch die Hauptversammlung 2026 eingezogen, was zu einem Rückgang der Stammaktien um 24.848 € und einer Verringerung der Kapitalrücklage um 974.778 € führte, die durch eine entsprechende Anpassung der eigenen Aktien innerhalb der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung ausgeglichen wurde. Die verbleibende Verbindlichkeit in Höhe von 522.690 € aus den noch nicht im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms 2026 zurückzukaufenden Aktien wird als finanzielle Verbindlichkeit in der Konzernbilanz der Gesellschaft ausgewiesen.

Die Anzahl der im Rahmen der Aktienrückkaufprogramme zurückgekauften Aktien werden in der nachfolgenden Tabelle dargestellt:

Eigene Anteile

Zeitraum	Anzahl der erworbenen Aktien	Durchschnittspreis je Aktie	Gesamtzahl der im Rahmen von veröffentlichten Plänen und Programmen erworbenen und eingezogenen Aktien	Maximaler Wert der noch zu erwerbenden Aktien
		in €		*in TSD €*
August 2025	2.084.733	42,68	2.084.733	511.021
September 2025	1.479.790	42,45	1.479.790	448.210
Oktober 2025	788.260	46,38	788.260	411.651
November 2025	4.164.232	41,10	4.164.232	240.485
Dezember 2025	5.607.549	40,26	5.607.549	—
Januar 2026	2.898.373	37,29	2.898.373	305.474
Februar 2026	2.596.794	39,67	2.596.794	202.449
März 2026	3.705.233	38,72	3.705.233	58.973
April 2026	1.523.855	38,67	1.523.855	—
Mai 2026	155.000	37,15	155.000	594.242
Juni 2026	2.299.945	39,49	2.299.945	503.409
Zurückerworbene Anteile [(1)]	**27.303.764**	**40,12**	**27.303.764**	**503.409**
Einzug zurückerworbener Anteile	**24.848.819**	**40,19**	**24.848.819**	—
Eigene Anteile zum 30. Juni 2026	**2.454.945**	**39,35**	**2.454.945**	—

(1) Die Differenz zwischen dem Höchstwert der Aktien, die im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft noch erworben werden können, und der Verbindlichkeit für diese Aktien zum 30. Juni 2026 in Höhe von 19.281 € ergibt sich aus dem Zeitpunkt der wöchentlichen Zahlungen für Aktienrückkäufe. Die Differenz wird in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung unter „Kapitalrücklage" ausgewiesen.

3. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Auf Basis ihres derzeitigen Anteilsbesitzes zum 30. Juni 2026 hat die Fresenius SE gemäß der Satzung der Gesellschaft das Recht, einen der sechs Anteilseignervertreter in den Aufsichtsrat der Gesellschaft zu bestellen. Die Else Kröner-Fresenius-Stiftung ist die alleinige Anteilseignerin der Fresenius Management SE, persönlich haftende Gesellschafterin der Fresenius SE, und hat die alleinige Befugnis, den Aufsichtsrat der Fresenius Management SE zu wählen. Im März 2025 verkaufte die Fresenius SE 10.600.000 Aktien der Gesellschaft und gab darüber hinaus Schuldverschreibungen an Investoren aus, die in Aktien der Gesellschaft umgetauscht werden können und von der Fresenius SE zu liefern sind. Bei der Ankündigung dieser Transaktionen erklärte die Fresenius SE, dass sie beabsichtigt, nicht weniger als 25 % plus eine Aktie der Emittentin zu halten. Die Fresenius SE bleibt nach dem Verkauf von 10.600.000 Aktien, nachfolgenden Aktienverkäufen und der Durchführung der Aktienrückkaufprogramme

der Gesellschaft deren größte Anteilseignerin. Zum 30. Juni 2026 hält die Fresenius SE 28,5 % der ausgegebenen Anteile der Gesellschaft und hat weiterhin maßgeblichen Einfluss auf die Gesellschaft.

Die Gesellschaft hat verschiedene Vereinbarungen in Bezug auf den Kauf und Verkauf von Dienstleistungen und Produkten mit der Fresenius SE, Tochtergesellschaften der Fresenius SE und mit assoziierten Unternehmen der Gesellschaft geschlossen. Diese Vereinbarungen werden im Abschnitt a) beschrieben. Im Abschnitt b) werden die Leasingverhältnisse mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften erläutert. Die Konditionen für Forderungen beziehungsweise Verbindlichkeiten aus diesen Dienstleistungen, Produkten und Leasingverhältnissen entsprechen grundsätzlich den gewöhnlichen Geschäftsbedingungen der Gesellschaft mit Dritten und die Gesellschaft ist davon überzeugt, dass diese Vereinbarungen marktübliche Bedingungen widerspiegeln. Die Gesellschaft weist die wirtschaftliche Angemessenheit ihrer Vereinbarungen mit nahestehenden Personen und Gesellschaften mithilfe verschiedener Methoden nach. Die Konditionen für Finanzierungsvereinbarungen mit bestimmten assoziierten Unternehmen, wie in dem folgenden Abschnitt c) beschrieben, werden zum Zeitpunkt, an dem die Transaktion geschlossen wurde, festgelegt und entsprechen dem aktuellen Marktzinssatz zum Zeitpunkt der Transaktion. Im Abschnitt d) werden die Beziehungen der Gesellschaft zu Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management erläutert.

a) Dienstleistungsvereinbarungen und Produkte

Die Gesellschaft hat mit der Fresenius SE und einigen ihrer Tochtergesellschaften (zusammen: Gesellschaften der Fresenius SE) Dienstleistungsverträge abgeschlossen, um Dienstleistungen zu erhalten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf: Verwaltungs- und Gebäudemanagementdienstleistungen, Verwaltung von Sozialleistungen (die im Jahr 2025 beendet wurden) und Informationstechnologie-Dienstleistungen. Diese Verträge mit nahestehenden Unternehmen und Personen wurden in der Regel für einen Zeitraum oder in einigen Fällen für einen Übergangszeitraum von einigen Monaten bis zu vier Jahren abgeschlossen (in einigen Fällen vorbehaltlich von Änderungswünschen oder mit Verlängerungsoptionen).

Für ein assoziiertes Unternehmen führt die Gesellschaft administrative Tätigkeiten aus. Die Gesellschaft verkauft auch Produkte an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften und bezieht Produkte bei Tochtergesellschaften der Fresenius SE und assoziierten Unternehmen. Die Gesellschaft hat auch in begrenztem Umfang gemeinsame Beschaffungsverträge mit Gesellschaften der Fresenius SE über den Bezug von Produkten von Dritten abgeschlossen.

Im Dezember 2010 gründete die Gesellschaft mit Galenica Ltd. (jetzt bekannt als CSL Vifor) das pharmazeutische Unternehmen Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., ein assoziiertes Unternehmen, an dem die Gesellschaft 45 % der Anteile hält. Die Gesellschaft hat exklusive Liefervereinbarungen über den Einkauf von bestimmten Pharmazeutika sowie bestimmte exklusive Vertriebsvereinbarungen mit Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. abgeschlossen.

Es folgt eine Übersicht der oben dargestellten Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen, einschließlich der daraus resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten:

Dienstleistungsvereinbarungen und Produkte mit nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	1. Halbjahr 2026		1. Halbjahr 2025		30. Juni 2026		31. Dezember 2025	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
Dienstleistungsvereinbarungen (1)								
Fresenius SE	4	4.217	24	5.163	183	244	173	1.488
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	36	19.186	136	26.117	376	282	396	649
Assoziierte Unternehmen	327	—	3.223	8	2.464	—	4.734	—
Gesamt	**367**	**23.403**	**3.383**	**31.288**	**3.023**	**526**	**5.303**	**2.137**
Produkte								
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	40.324	21.997	33.125	20.739	26.546	7.098	27.380	9.624
Assoziierte Unternehmen	—	232.682	—	263.772	—	59.050	—	73.228
Gesamt	**40.324**	**254.679**	**33.125**	**284.511**	**26.546**	**66.148**	**27.380**	**82.852**

(1) Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 30. Juni 2026 auf 3.957 € (31. Dezember 2025: 1.333 €).

b) Mietverträge

Zusätzlich zu den oben angeführten Dienstleistungsvereinbarungen und Produkten mit nahestehenden Unternehmen hat die Gesellschaft Mietverträge für Immobilien mit der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften abgeschlossen, die vorwiegend die Konzernzentrale in Bad Homburg v. d. Höhe (Deutschland) beinhalten. Die Gesellschaft hat bis zum 31. Dezember 2025 die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) gemietet, die anschließend zu einem Gesamttransaktionspreis in Höhe von 181.373 € (einschließlich eines an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften gezahlten Kaufpreises in Höhe von 171.642 €) von der Gesellschaft erworben wurden. Die Mietverträge für die Unternehmenszentrale haben Laufzeiten bis zum Ende des Jahres 2029.

Es folgt eine Übersicht der oben dargestellten Leasingverhältnisse mit nahestehenden Unternehmen.

Mietverträge mit nahestehenden Unternehmen

in TSD €

	1. Halbjahr 2026			1. Halbjahr 2025			30. Juni 2026		31. Dezember 2025	
	Abschreibung	Zinsaufwand	Mietaufwand [1]	Abschreibung	Zinsaufwand	Mietaufwand [1]	Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen
Fresenius SE	3.070	73	—	3.440	127	100	13.794	14.268	17.522	18.102
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	—	—	—	9.310	826	—	—	—	—	—
Gesamt	**3.070**	**73**	**—**	**12.750**	**953**	**100**	**13.794**	**14.268**	**17.522**	**18.102**

(1) Kurzfristige Leasingverhältnisse und Aufwendungen aus variablen Leasingzahlungen sowie Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte sind von der bilanziellen Erfassung ausgenommen.

c) Finanzierung

Zum 30. Juni 2026 hatte die Gesellschaft ausstehende Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit einem Cash Pooling Programm mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen in Höhe von 14.678 € (31. Dezember 2025: 12.962 €). Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wurde täglich angepasst und basierte für die entsprechende Währung auf den jeweiligen Referenzsätzen, mit einer Untergrenze von Null, für täglich fällige Geldeinlagen.

d) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands als Personen in einer Schlüsselposition im Management sowie deren nahe Angehörige gelten als nahestehende Personen der Gesellschaft. Die Gesellschaft hat mit den Vorstandsmitgliedern Dienstverträge abgeschlossen. Bestimmte Mitglieder des Aufsichtsrats sind bei der Gesellschaft angestellt und erhalten Gehalt und Sozialleistungen gemäß ihren Anstellungsverträgen.

4. Versicherungsverträge

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung der Portfolios an Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen der Gesellschaft, die die Veränderungen der Forderungen (Verbindlichkeiten) aus Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 zeigt. Diese Forderungen und Verbindlichkeiten werden in der Konzern-Bilanz innerhalb der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten ausgewiesen.

Forderungen und Verbindlichkeiten aus Rückversicherungsverträgen

in TSD €

	30. Juni 2026			31. Dezember 2025		
	Barwert der künftigen Cash Flows	Risiko-anpassung für nicht-finanzielles Risiko	Gesamt	Barwert der künftigen Cash Flows	Risiko-anpassung für nicht-finanzielles Risiko	Gesamt
Forderungen (Verbindlichkeiten) aus Rückversicherungsverträgen zu Beginn der Berichtsperiode	7.921	(419)	7.502	(9.287)	(701)	(9.988)
Eingetretene Schadenereignisse und andere direkt zurechenbare Kosten	(209.875)	(1.085)	(210.960)	(211.997)	208	(211.789)
Änderungen, die sich auf vergangene Leistungen beziehen - Änderungen der Erfüllungs-Cash Flows in Bezug auf Verbindlichkeiten für eingetretene Versicherungsfälle (liabilities for incurred claims - LIC) (1)	(4.442)	—	(4.442)	19.354	—	19.354
Bezahlte Schadensansprüche und andere direkt zurechenbare Kosten	(170.798)	—	(170.798)	(618.473)	—	(618.473)
Erhaltene Prämien	405.699	—	405.699	827.891	—	827.891
Fremdwährungsumrechnung und sonstige Veränderungen	739	(40)	699	433	74	507
Forderungen (Verbindlichkeiten) aus Rückversicherungsverträgen zum Ende der Berichtsperiode	**29.244**	**(1.544)**	**27.700**	**7.921**	**(419)**	**7.502**

(1) Beinhaltet erhaltene Prämien oder eine Verringerung erhaltener Prämien für vergangene Leistungsjahre in Höhe von 30.769 € zum 30. Juni 2026 (31. Dezember 2025: 32.974 €).

Forderungen und Verbindlichkeiten aus Versicherungsverträgen

in TSD €

	30. Juni 2026			31. Dezember 2025		
	Barwert der künftigen Cash Flows	Risiko-anpassung für nicht-finanzielles Risiko	Gesamt	Barwert der künftigen Cash Flows	Risiko-anpassung für nicht-finanzielles Risiko	Gesamt
Forderungen (Verbindlichkeiten) aus Versicherungsverträgen zu Beginn der Berichtsperiode	13.248	(576)	12.672	(7.751)	(588)	(8.339)
Eingetretene Schadenereignisse und andere direkt zurechenbare Kosten	(244.368)	(2.649)	(247.017)	(367.292)	(58)	(367.350)
Änderungen, die sich auf vergangene Leistungen beziehen - Änderungen der Erfüllungs-Cash Flows in Bezug auf LIC (1)	(5.829)	188	(5.641)	8.475	—	8.475
Bezahlte Schadensansprüche und andere direkt zurechenbare Kosten	(232.638)	—	(232.638)	(845.988)	—	(845.988)
Erhaltene Prämien	502.339	—	502.339	1.225.709	—	1.225.709
Fremdwährungsumrechnung und sonstige Veränderungen	879	(76)	803	95	70	165
Forderungen (Verbindlichkeiten) aus Versicherungsverträgen zum Ende der Berichtsperiode	**33.631**	**(3.113)**	**30.518**	**13.248**	**(576)**	**12.672**

(1) Beinhaltet erhaltene Prämien oder eine Verringerung erhaltener Prämien für vergangene Leistungsjahre in Höhe von 26.584 € zum 30. Juni 2026 (31. Dezember 2025: 30.137 €).

5. Vorräte

Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen:

Vorräte

in TSD €

	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Fertige Erzeugnisse	1.362.872	1.251.141
Verbrauchsmaterialien	441.137	413.453
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	368.694	329.299
Unfertige Erzeugnisse	159.145	146.878
Vorräte	**2.331.848**	**2.140.771**

6. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

Die Empfehlung der Europäischen Arzneimittel-Agentur zur Aufhebung der Zulassung von TAVNEOS® führte bei Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. (VFMCRP) hauptsächlich zu einer Wertminderung immaterieller Vermögenswerte. Dies resultierte in einem Rückgang des Gewinns (Verlusts) der nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligung um 172.466 € für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2026 sowie in einer entsprechenden proportionalen Verringerung des Ergebnisses assoziierter Unternehmen. Der Buchwert der Beteiligung der Gesellschaft verringerte sich zwischen dem 31. Dezember 2025 und dem 30. Juni 2026 um 3.298 €.

7. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten wie folgt zusammen:

Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

in TSD €

	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Commercial Paper Programm	293.557	—
Kurzfristige Darlehen	170.901	16.852
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	190	163
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	**464.648**	**17.015**

Die Gesellschaft und einige Tochtergesellschaften verfügen über ein Cash Management System mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling. Hierbei werden sowohl Euro als auch Fremdwährungsbeträge innerhalb des Cash Pools gegeneinander aufgerechnet, ohne physisch auf ein Cash Pool Konto transferiert zu werden. Der Cash Pool dient hierbei der effizienten Verwendung von Mitteln innerhalb des Konzerns. Die Voraussetzungen für eine Saldierung innerhalb dieses Cash Management Systems wurden erfüllt. Zum 30. Juni 2026 saldierte die Gesellschaft 284.928 € (31. Dezember 2025: 262.385 €) flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen. Vor Saldierung betrugen die flüssigen Mittel zum 30. Juni 2026 1.346.179 € (31. Dezember 2025: 1.861.498 €) und die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten 749.576 € (31. Dezember 2025: 279.400 €).

Commercial Paper Programm

Die Gesellschaft verfügt über ein Commercial Paper Programm, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel von bis zu 1.500.000 € ausgegeben werden können. Zum 30. Juni 2026 beliefen sich die ausstehenden Commercial Paper auf 294.000 €. Zum 31. Dezember 2025 hat die Gesellschaft das Commercial Paper Programm nicht genutzt.

8. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten wie folgt zusammen:

Langfristige Finanzverbindlichkeiten

in TSD €

	30. Juni 2026	31. Dezember 2025
Schuldscheindarlehen	227.268	227.296
Anleihen	6.670.990	6.967.743
Sonstige	203.004	92.842
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7.101.262	7.287.881
Kurzfristig fälliger Anteil	(1.276.730)	(1.596.029)
Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	**5.824.532**	**5.691.852**

Syndizierte Kreditlinie

Die Gesellschaft hat im Juli 2021 eine syndizierte revolvierende Kreditlinie mit Nachhaltigkeitskomponente in Höhe von 2.000.000 € abgeschlossen (syndizierte Kreditlinie), die als zusätzliche Liquiditäts-Absicherung für allgemeine Unternehmenszwecke dient und zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 nicht in Anspruch genommen war. Am 2. Juni 2023 wurde die syndizierte Kreditlinie um ein weiteres Jahr bis zum 1. Juli 2028 verlängert, wobei das Volumen der Kreditfazilität im letzten Jahr 1.959.184 € beträgt.

Anleihen

Am 29. Mai 2026 wurden von der Gesellschaft ausgegebene Anleihen im Wert von 399.975 € bei Fälligkeit zurückgezahlt.

9. Kapitalmanagement

Zum 30. Juni 2026 betrug die Eigenkapitalquote 43,2 % (31. Dezember 2025: 46,1 %), und das Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen zur Bilanzsumme belief sich auf 35,0 % (31. Dezember 2025: 34,8 %).

Für Details zum Aktienrückkaufprogramm der Gesellschaft siehe Anmerkung 2 d).

Ein wichtiger finanzieller Leistungsindikator auf Konzernebene ist der Netto-Verschuldungsgrad, der sich aus dem Net Debt/EBITDA-Verhältnis berechnet. Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen abzüglich der flüssigen Mittel (Netto-Verschuldung oder Net Debt) und EBITDA werden zueinander ins Verhältnis gesetzt, um so den Netto-Verschuldungsgrad zu bestimmen. Dabei wird das EBITDA um in den letzten zwölf Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis die in der syndizierten Kreditlinie festgelegte Größenordnung von 50.000 € übersteigt, sowie um nicht zahlungswirksame Aufwendungen, Wertminderungen und Sondereffekte, einschließlich

- der Aufwendungen für das Programm FME25+
- der Auswirkungen der Neubewertung des Anteils der Gesellschaft an Humacyte, Inc. und von Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die die Gesellschaft aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. Anspruch hat
- der Rechtsformwechsel-Kosten
- der Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios
- der Auswirkungen der Empfehlung der Europäischen Arzneimittel-Agentur zur Aufhebung der Zulassung von TAVNEOS®, die im Wesentlichen zu Wertminderungen der immateriellen Vermögenswerte bei der VFMCRP führte und in einem negativen Effekt auf das Ergebnis assoziierter Unternehmen der Gesellschaft resultierte (Auswirkungen von Tavneos)

angepasst. Zum 30. Juni 2026 betrug der Netto-Verschuldungsgrad 2,6 (31. Dezember 2025: 2,5). Damit lag der Netto-Verschuldungsgrad im unteren Bereich des Zielkorridors von 2,5x bis 3,0x. Der Anstieg des Netto-Verschuldungsgrads ergab sich aus einem Anstieg der Netto-Verschuldung, hauptsächlich aufgrund eines Rückgangs der flüssigen Mittel. Zu Zielen des Kapitalmanagements und weiteren Informationen wird auf den im Geschäftsbericht 2025 enthaltenen Konzernabschluss verwiesen.

Die Finanzierungsstruktur und das Geschäftsmodell der Gesellschaft spiegeln sich in ihrem Rating wider. Die Gesellschaft wird von S&P Global, Moody's und Fitch mit Investment-Grade bewertet.

Die aktuellen Unternehmensratings und Ausblicke der Ratingagenturen für die Gesellschaft sind in der nachstehenden Tabelle aufgeführt:

Kreditrating (1)

	S&P Global	Moody´s	Fitch
Unternehmensrating	BBB-	Baa3	BBB-
Ausblick	stabil	stabil	stabil

(1) Ein Rating ist keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten von Wertpapieren der Gesellschaft und kann von der Ratingagentur jederzeit ausgesetzt, geändert oder widerrufen werden.

10. Aktienbasierte Vergütungspläne

Mit Wirkung zum 1. März 2026 wurden unter dem Fresenius Medical Care Management Board Long-Term Incentive Plan 2024+ (MB LTIP 2024+) 243.741 Performance Shares zugeteilt. Die Anzahl der zugeteilten Performance Shares kann sich über den dreijährigen Bemessungszeitraum in Abhängigkeit vom Grad der Erreichung der drei Erfolgsziele Rendite auf das investierte Kapital (Return on Invested Capital (ROIC)), Gesamtrendite für Aktionäre im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern (Relativer Total Shareholder Return (TSR)) und Reduktion der marktbasierten CO_2-Äquivalent-Emissionen (CO_2e-Reduktion (Englisch: CO_2 equivalents)) verändern. Der Bemessungszeitraum für diese Zuteilung begann am 1. Januar 2026 und endet am 31. Dezember 2028. Der Aufsichtsrat hat sich für diese Zuteilung für einen Ausgleich in Aktien der Gesellschaft entschieden, weshalb die Gesellschaft sie als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert. Der gesamte beizulegende Zeitwert zum Tag der Gewährung, der über den Erdienungszeitraum verteilt wird, betrug 8.188 € und spiegelt alle Marktbedingungen wie beispielsweise die zum Tag der Gewährung projizierte Zielerreichung für das Erfolgsziel Relativer TSR wider. Der durchschnittliche gewichtete beizulegende Zeitwert je Performance Share zum Tag der Gewährung war 33,59 €.

Für im 1. Halbjahr 2026 erfolgte Zuteilungen wendet die Gesellschaft ein Monte-Carlo-Modell an, um den beizulegenden Zeitwert zum Tag der Gewährung zu bestimmen. Für das Ziel Relativer TSR werden die Aktienkurse aller europäischer sowie US-amerikanischer Vergleichsunternehmen unter Berücksichtigung von historischen Volatilitäten und Korrelationen zwischen den verschiedenen Aktien sowie von risikofreien Zinssätzen, die aus Zinsstrukturkurven von Staatsanleihen (abhängig von der Währung, in der die jeweiligen Aktien notiert sind) abgeleitet sind, simuliert. Zusätzliche Einflussfaktoren beinhalten den Schlusskurs der Aktie der Gesellschaft am Tag der Gewährung, erwartete Dividenden und die allgemeine Begrenzung von 400 %. Wesentliche Einflussfaktoren sind in der folgenden Tabelle enthalten:

Wesentliche Einflussfaktoren zur Ermittlung des durchschnittlich gewichteten beizulegenden Zeitwerts zum Tag der Gewährung

	MB LTIP 2024+
Zuteilungsdatum	1. März 2026
Aktienkurs am Tag der Gewährung	39,78 €
Erwartete Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft	32,68 %
Erdienungszeitraum	Vier Jahre
Erwartete Dividenden für die Aktie der Gesellschaft	Basierend auf Dividendenvorschlägen, öffentlich verfügbaren Schätzungen von Kreditinstituten und Projektionen
Risikofreier Zinssatz für die Aktie der Gesellschaft	2,48 %

11. Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten

Rechtliche und behördliche Angelegenheiten

Die Gesellschaft ist regelmäßig in Klagen, Rechtsstreitigkeiten, behördliche und steuerbehördliche Prüfungen, Ermittlungen und sonstige Rechtsangelegenheiten involviert, die sich größtenteils aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit der Erbringung von Dienstleistungen und Lieferung von Produkten im Gesundheitswesen ergeben. Im Folgenden werden solche rechtlichen Angelegenheiten beschrieben, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich oder beachtenswert erachtet. Das Management analysiert regelmäßig aktuelle Informationen, einschließlich, sofern zutreffend, der Verteidigungsmaßnahmen und des Versicherungsschutzes der Gesellschaft, und die Gesellschaft bildet ihre Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten für bestimmte Gerichtsverfahren und regulatorische Angelegenheiten, soweit die Gesellschaft feststellt, dass ein ungünstiger Ausgang wahrscheinlich ist und die Höhe des Verlusts vernünftig geschätzt werden kann. Für die übrigen, im Folgenden beschriebenen Angelegenheiten erachtet die Gesellschaft den Schadenseintritt als unwahrscheinlich und / oder kann den Schaden oder den Rahmen des möglichen Schadens vernünftigerweise nicht zum jetzigen Zeitpunkt abschätzen. Der genaue Ausgang von Rechtsstreitigkeiten und anderen Rechtsangelegenheiten kann stets nur schwer vorhergesagt werden, und es können sich Resultate ergeben, die von der Einschätzung der Gesellschaft abweichen. Die Gesellschaft ist überzeugt, stichhaltige Einwände gegen die in anhängigen Rechtsangelegenheiten geltend gemachten Ansprüche oder Vorwürfe zu besitzen und wird sich vehement verteidigen. Dennoch ist es möglich, dass die Entscheidung einer

oder mehrerer derzeit anhängiger oder drohender rechtlicher Angelegenheiten wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben könnte.

Im Jahr 2015 berichtete die Gesellschaft selbst der deutschen Staatsanwaltschaft im Bundesland Hessen über bestimmtes Verhalten in Westafrika mit einem potenziellen Bezug zu Deutschland. Die Gesellschaft kooperiert weiterhin mit den deutschen Behörden bei deren Prüfung der Vorwürfe, die der Gesellschaft zuvor mitgeteilt wurden und die sich auf bestimmte zuvor offengelegte Verhaltensweisen in Ländern außerhalb der USA beziehen, welche gegen Anti-Korruptionsgesetze verstoßen haben könnten. Im September 2023 eröffnete die hessische Staatsanwaltschaft ein selbständiges Einziehungsverfahren gegen eine deutsche Tochtergesellschaft der Gesellschaft im Zusammenhang mit dem oben genannten Verhalten.

Im Jahr 2014 reichten zwei New Yorker Ärzte eine versiegelte Qui-Tam-Klage beim United States District Court for the Eastern District of New York (Brooklyn) ein, in der sie Verstöße gegen den False Claims Act (Gesetz gegen betrügerische Zahlungsanforderungen) im Zusammenhang mit dem Geschäftszweig Vascular Access von Fresenius Medical Care Holding Inc. (FMCH) geltend machten. Der Staatsanwalt der USA für den Eastern District von New York (Brooklyn) hat am 6. Oktober 2015 Vorladungen an FMCH gerichtet, die darauf hindeuten, dass seine Ermittlungen wahrscheinlich im Zusammenhang mit der Klage der beiden Kläger stehen. FMCH kooperierte bei der Brooklyn-Ermittlung, die getrennt von den Vergleichen betrachtet wurde, die 2015 in Connecticut, Florida und Rhode Island zu den Vorwürfen gegen American Access Care LLC (AAC) nach der Übernahme von AAC durch FMCH im Jahr 2011 geschlossen wurden.

Am 12. Juli 2022, nachdem das Gericht die Anträge der United States Attorneys' Office (USAO) auf Erneuerung der Versiegelung der Klage der Kläger abgelehnt hatte, reichte die USAO eine Klage als Streithelfer ein. *United States ex rel. Pepe and Sherman v. Fresenius Vascular Care, Inc. et al*, 1:14-cv-3505. Am 3. Oktober 2023 reichten die Bundesstaaten New York, New Jersey und Georgia eine gemeinsame Klage als Streithelfer ein. Am 31. März 2026 gab das Gericht dem Antrag der Kläger auf Einreichung einer erneut geänderten Klageschrift statt. In der Klage der USA, dreier Bundesstaaten sowie der ursprünglichen Kläger wird jeweils behauptet, dass die Beklagten staatliche Zahlungen für medizinisch nicht notwendige Operationen in Rechnung gestellt und erhalten haben. FMCH verteidigt sich gegen die Vorwürfe, die in diesem jetzt laufenden Verfahren mit den verbleibenden staatlichen Klägern erhoben werden.

Am 3. Januar 2023 erhielt die FMCH eine Vorlageverfügung des Generalstaatsanwalts für den District of Columbia, die sich auf die Aktivitäten der American Kidney Foundation (AKF) bezog und mit kartellrechtlichen Bedenken, einschließlich der Marktaufteilung im District of Columbia, begründet wurde. Die Beziehung zwischen FMCH und der AKF war Gegenstand einer früheren Untersuchung durch US-Behörden und eines Rechtsstreits mit UnitedHealthcare Inc., die beigelegt worden sind. FMCH kooperierte bei den District of Columbia-Ermittlungen.

Am 20. Februar 2023 erhielt die Gesellschaft vom Internationalen Schiedsgerichtshof London (LCIA) eine Klageschrift ihres ehemaligen Vertriebshändlers im Irak zugestellt. Die Gesellschaft hatte die Vertriebsvereinbarung im Jahr 2018 gekündigt. Der ehemalige Vertriebshändler forderte unter anderem eine Entschädigung für die angeblich unrechtmäßige Kündigung und „Qualitätsprobleme" sowie Schadenersatz für entgangene Gewinne. Die Gesellschaft wies die Vorwürfe zurück und reichte eine Widerklage wegen Schlechtleistung im Rahmen der Vertriebsvereinbarung ein. Am 28. Oktober 2025 erließ das Schiedsgericht seine Entscheidung, mit der es die Ansprüche des Vertriebshändlers in vollem Umfang zurückwies, den Gegenansprüchen der Gesellschaft vollständig stattgab und alle Kostenansprüche der Gesellschaft zusprach. Am 18. Februar 2026 reichte der Vertriebshändler bei einem deutschen Gericht einen Antrag auf Aufhebung des Schiedsspruchs ein, dessen Abweisung die Gesellschaft beantragt hat.

Am 5. April 2024 erhielt FMCH zwei zivilrechtliche Ermittlungsaufforderungen (civil investigative demands, CIDs) von der U.S. Federal Trade Commission (FTC), in denen diese angibt, dass sie untersucht, ob FMCH, neben anderen Unternehmen der Branche, ein unlauteres oder ausschließendes Verhalten in Verletzung von Abschnitt 5 des FTC-Gesetzes bei der Übernahme von Dienstleistungen leitender Ärzte oder der Erbringung von Dialysedienstleistungen an den Tag gelegt hat. In den CIDs wird angegeben, dass diese sich auf den Zeitraum vom 1. Januar 2016 bis heute beziehen, und es werden im Allgemeinen Informationen im Zusammenhang mit den Dialysedienstleistungen von FMCH angefordert, einschließlich Informationen über wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen, wie beispielsweise Wettbewerbsverbote mit Ärzten. Die Gesellschaft kooperiert bei der Untersuchung. Am 2. Mai 2025 erhielt die Gesellschaft vom Generalstaatsanwalt von Florida eine zivilrechtliche Ermittlungsaufforderung zum Kartellgesetz (Antitrust Act) von Florida, mit der eine Untersuchung möglicher wettbewerbswidriger Verhaltensweisen im Zusammenhang mit der Akquisition von ärztlichen Leistungen oder der Erbringung von Dialysedienstleistungen eingeleitet wurde, die der FTC-Untersuchung ähnlich zu sein scheint und auch die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im Zusammenhang mit Krankenhäusern untersucht. Am 1. Dezember 2025 erhielt die Gesellschaft eine CID vom Generalstaatsanwalt des Bundesstaates Washington, mit der eine Untersuchung wegen möglicher wettbewerbswidriger Praktiken im Zusammenhang mit dem Erwerb von medizinischen Leitungsdienstleistungen oder der Erbringung von Dialysedienstleistungen eingeleitet wurde, die der Untersuchung der FTC zu ähneln scheint.

Am 24. März 2025 erhielt FMCH ein CID des US-Justizministeriums (U.S. Department of Justice, DOJ), in dem untersucht wird, ob die FMCH-Tochtergesellschaft Azura Vascular Care (Azura) bestimmte intravaskuläre

Ultraschallverfahren abgerechnet hat, die medizinisch nicht notwendig waren und hochkodiert wurden. FMCH kooperiert bei dieser Untersuchung mit den Behörden.

Am 9. Mai 2025 wurde eine potenzielle Sammelklage gegen die Gesellschaft eingereicht, in der Verstöße gegen US-Kartellgesetze geltend gemacht werden, darunter Vorwürfe der Preisabsprache und Gebietsaufteilung. *United Food and Commercial Workers Local 1776 und Participating Employers Health and Welfare Fund, et al. gegen Fresenius Medical Care AG und Fresenius Medical Care Holdings, Inc., U.S.D.C. Colorado, C.A. Nr. 1:25-cv-01478*. Die Gesellschaft verteidigt sich in dieser Angelegenheit.

Am 18. Dezember 2025 schloss das Antimonopolkomitee der Ukraine (AMCU) eine Untersuchung ab und entschied, dass eine der ukrainischen Tochtergesellschaften der Gesellschaft angeblich im Zusammenhang mit bestimmten öffentlichen Ausschreibungen wettbewerbswidrig gehandelt habe. Die betreffende Tochtergesellschaft machte weniger als 0,1 % des Gesamtumsatzes der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2025 aus. Die AMCU verhängte gegen die Tochtergesellschaft eine Geldstrafe in Höhe von rund 543 € und verbot ihr für drei Jahre die Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungen. Die ukrainische Tochtergesellschaft der Gesellschaft hat am 21. März 2026 beim zuständigen örtlichen Gericht Berufung eingelegt.

Die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft unterliegt, wie die anderer Gesundheitsdienstleister, Krankenversicherer und Lieferanten, strengen staatlichen Regulierungen und Kontrollen. Die Gesellschaft muss Vorschriften und Auflagen einhalten, die sich auf die Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer Produkte, auf das Marketing und den Vertrieb solcher Produkte, den Betrieb von Produktionsanlagen, Laboren, Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen sowie auf den Umwelt- und Arbeitsschutz beziehen. Im Hinblick auf Entwicklung, Herstellung, Marketing und Vertrieb medizinischer Produkte kann die Gesellschaft bei Nichtbeachtung der einschlägigen Vorschriften zum Gegenstand erheblicher nachteiliger regulatorischer Maßnahmen der FDA und vergleichbarer Behörden außerhalb der USA werden. Derartige regulatorische Maßnahmen können Warning Letters oder andere Mitteilungen der U.S. Food and Drug Administration (FDA) und / oder vergleichbarer ausländischer Behörden umfassen, wodurch die Gesellschaft gezwungen werden könnte, erhebliche Zeit und Ressourcen aufzuwenden, um geeignete Korrekturmaßnahmen zu implementieren. Falls die Gesellschaft im Hinblick auf die in Warning Letters oder anderen Mitteilungen adressierten Punkte nicht zur Zufriedenheit der FDA und / oder vergleichbarer ausländischer Behörden für Abhilfe sorgt, können diese Behörden weitere Maßnahmen einleiten, einschließlich Produktrückrufe, Vertriebsverbote für Produkte oder Verbote des Betriebs von Produktionsstätten, Zivilstrafen, Beschlagnahmungen von Produkten der Gesellschaft und / oder Strafverfolgung. FMCH hat Abhilfemaßnahmen im Zusammenhang mit einem Warning Letter der FDA aus dem Jahr 2011 abgeschlossen und wartet auf Bestätigung, ob diese Angelegenheit damit abgeschlossen ist. FMCH antwortete auf einen zweiten Warning Letter vom Dezember 2023 und ist mit der FDA über die laufenden Abhilfemaßnahmen im Rahmen dieses Schreibens im Gespräch. Die Gesellschaft muss ebenfalls die US-Bundesgesetze über das Verbot illegaler Provisionen (Anti-Kickback Statute), gegen betrügerische Zahlungsanforderungen an staatliche Einrichtungen (False Claims Act), das Stark Law, das Gesetz über zivilrechtliche Geldstrafen (Civil Monetary Penalties Law) sowie Vorschriften gegen Korruption im Ausland (Foreign Corrupt Practices Act, FCPA) und andere US-Bundes- und Staatsgesetze gegen Betrug und Missbrauch einhalten. In Deutschland, wo Kapitalgesellschaften als solche nicht dem Strafrecht unterliegen, muss die Geschäftsleitung eines Unternehmens sicherstellen, dass der Geschäftsbetrieb nicht gegen die Antikorruptionsbestimmungen des Strafgesetzbuchs (§§ 331 ff.) verstößt; Verstöße von Einzelpersonen, die eine geschäftliche Tätigkeit ausüben, werden strafrechtlich verfolgt und können zu Geldbußen und / oder Anordnungen zur Gewinnabschöpfung führen. Die zu beachtenden Gesetze und Regulierungen können geändert werden oder Kontrollbehörden oder Gerichte können neue Auslegungen vornehmen, wie beispielsweise die Durchführungsverordnung Nr. 14173 (2025), die von Auftragnehmern und Zuschussempfängern des Bundes verlangt, zu bescheinigen, dass sie keine Programme für Vielfalt, Gerechtigkeit und Inklusion (diversity, equity and inclusion, DEI) betreiben, die gegen die Bundesgesetze zur Bekämpfung von Diskriminierung verstoßen, wobei die wissentliche Einreichung falscher Bescheinigungen während des Empfangs von Bundesmitteln nach dem False Claims Act mit einem möglichen dreifachen Schadenersatz geahndet werden kann, sowie die Executive Order Nr. 14398 (2026), die sich mit DEI-Diskriminierung durch Auftragnehmer des Bundes befasst. Solche Auslegungen könnten von den Auslegungen der Gesellschaft oder der Art und Weise, wie es seine Geschäfte führt, abweichen. In den USA hat die Durchsetzung der Vorschriften für die US-amerikanische Bundesregierung und für einige Bundesstaaten eine hohe Priorität. Außerdem ermuntern die Bestimmungen des False Claims Act, die eine Beteiligung des Anzeigenden an den verhängten Bußgeldern vorsehen, private Kläger, Whistleblower-Aktionen einzuleiten. Angesichts dieses von Regulierungen geprägten Umfeldes sind die geschäftlichen Aktivitäten und Praktiken der Gesellschaft Gegenstand intensiver Überprüfungen durch Regulierungsbehörden und Dritte sowie von Untersuchungsverlangen, Vorlageverfügungen, anderen Anfragen, Rechtsansprüchen und Gerichtsverfahren, die sich auf die Einhaltung der relevanten Gesetze und Regulierungen beziehen. Die Gesellschaft wird nicht in jedem Falle von vornherein wissen, dass Untersuchungen oder Aktionen gegen sie angelaufen sind; das gilt insbesondere für Whistleblower-Aktionen, die von den Gerichten zunächst vertraulich behandelt werden.

Die Gesellschaft betreibt eine große Anzahl von Betriebsstätten, hat Umgang mit personenbezogenen Daten von Patientinnen und Patienten und Versicherten in allen Teilen der USA und in anderen Ländern und arbeitet mit Geschäftspartnern zusammen, die sie bei der Ausübung ihrer Tätigkeiten im Gesundheitswesen unterstützen. Die Gesellschaft verpflichtet sich zwar, ihre Beschäftigten und Geschäftspartner in den geltenden Gesetzen und

Verfahren zu schulen, Bedenken und Vorfälle zeitnah zu untersuchen und gegebenenfalls Abhilfe- und Korrekturmaßnahmen (einschließlich disziplinarischer Maßnahmen) zu ergreifen. In einem derart weit ausgebreiteten, globalen System kann es jedoch schwierig sein, das wünschenswerte Maß an Aufsicht und Kontrolle über Tausende von Beschäftigten sicherzustellen, die bei der Gesellschaft, bei einer Vielzahl von verbundenen Unternehmen und bei ihren Dienstleistungsanbietern oder Geschäftspartnern beschäftigt sind. Die Gesellschaft ist sich der Tatsache bewusst, dass sich die Gesetze, Vorschriften und Auslegungsrichtlinien zum Datenschutz weiterentwickeln, ebenso wie potenzielle Prozess- und Durchsetzungsrisiken, und sie überprüft ihre Prozesse kontinuierlich, um sich an diese Veränderungen anzupassen. Gelegentlich kann es vorkommen, dass die Gesellschaft oder ihre Geschäftspartner Verstöße gegen Datenschutz- und Datensicherheitsvorschriften unter dem Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA), der Datenschutzgrundverordnung der EU oder weiterer ähnlicher Gesetze (Datenschutzgesetze) feststellen. Derartige Verstöße können eine bestimmte unzulässige Nutzung, den Zugang oder das Zugänglichmachen ungesicherter personenbezogener Daten von Patientinnen und Patienten, Beschäftigten, Begünstigten oder anderen beinhalten. In solchen Fällen sind die Gesellschaft und ihre Geschäftspartner entschlossen, in Übereinstimmung mit anwendbaren Meldepflichten und / oder Berichtspflichten zu handeln und geeignete Abhilfe- und Korrekturmaßnahmen zu ergreifen, einschließlich der Meldepflichten gemäß den Vorschriften der SEC, die börsennotierten Unternehmen vorschreiben, das Auftreten wesentlicher Cybersicherheitsvorfälle zu melden. Eine solche Meldung könnte einen Rechtsstreit auslösen, der sich aus dem Vorfall ergibt. Cybersicherheitsvorfälle, die den unbefugten oder unzulässigen Zugriff auf die Daten der Gesellschaft betreffen, können auch Verschlüsselungsmaßnahmen oder andere Bemühungen zur Verhinderung des Zugriffs auf diese Daten umfassen und erhebliche Aufwendungen seitens der Gesellschaft zur Wiederherstellung der Daten oder Wiedererlangung des Zugriffs auf die Daten erforderlich machen. Am 29. September 2023 stellte Cardiovascular Consultants, Ltd. (CCL), eine ehemalige Tochtergesellschaft der Gesellschaft mit Sitz in den USA, fest, dass einige ihrer Computersysteme in den USA von einem Sicherheitsvorfall betroffen waren. Die Gesellschaft hat Informationen bezüglich dieser Sicherheitsverletzung in einem an die SEC übermittelten Formular 6-K öffentlich bekannt gegeben und darauf hingewiesen, dass die Gesellschaft nicht davon ausgeht, dass der Vorfall wesentliche Auswirkungen auf ihre Finanz- und Ertragslage haben wird. Im Zusammenhang mit diesem Vorfall ist eine potenzielle Sammelklagen anhängig: gegen CCL vor einem Gericht in Arizona (mit welcher vier einvernehmlich abgewiesene potenzielle Sammelklagen auf Bundesebene zusammengelegt wurden). Die Kläger hatten ursprünglich behauptet, dass CCL verschiedene Pflichten im Zusammenhang mit dem Schutz vertraulicher Patientendaten verletzt haben, und es wurden Unterlassungsansprüche geltend gemacht, die CCL zur Einführung verschiedener Datenschutzverfahren verpflichten, sowie zur Zahlung eines nicht näher bezifferten Schadenersatzes. Das Gericht in der Klage gegen CCL hat nahezu sämtliche Punkte der Klage gegen CCL abgewiesen; ein Fahrlässigkeitsklagepunkt gegen CCL blieb bestehen. Die Parteien der Klage gegen CCL haben eine grundsätzliche Einigung zur Beilegung des Rechtsstreits erzielt, die jedoch noch vom Gericht genehmigt werden muss. Keine der Klagen wurde als Sammelklage zugelassen. Gemäß der Vereinbarung der Gesellschaft über den Verkauf von CCL aus dem Jahr 2023 behält die Gesellschaft die Verantwortung für die Verteidigung gegen die CCL-Klage. Das US-Gesundheitsministerium (U.S. Department of Health & Human Services), das Büro für Bürgerrechte und alle staatlichen Aufsichtsbehörden haben ihre Untersuchungen eingestellt, und es gibt keine laufenden Untersuchungen mehr in dieser Angelegenheit.

Bei der Führung, dem Management und der Kontrolle ihrer Beschäftigten verlässt sich die Gesellschaft auf ihre Führungsstruktur, ihre Ressourcen in den Bereichen Regulatory und Recht sowie auf das wirksame Funktionieren ihres Compliance-Programms. Trotzdem kommt es gelegentlich vor, dass die Gesellschaft feststellen muss, dass ihre Beschäftigten oder Vertreter absichtlich, sorglos oder versehentlich die Gesellschaftsrichtlinien missachten oder gegen das Gesetz verstoßen. In solchen Fällen wird die Gesellschaft angemessene Korrektur- und / oder Disziplinarmaßnahmen ergreifen. Dieses Verhalten jener Beschäftigter kann zur Haftung der Gesellschaft und ihrer Tochtergesellschaften führen, unter anderem nach der Anti-Kickback Statute, dem Stark Law, dem False Claims Act, den Datenschutzgesetzen, dem Health Information Technology for Economic and Clinical Health Act sowie dem FCPA oder anderen Rechtsvorschriften und vergleichbaren Gesetzen auf Ebene der Bundesstaaten und in anderen Ländern.

Es werden auch Prozesse gegen ärztliches Fachpersonal, Krankenhäuser und andere Akteure des Gesundheitswesens wegen der Verletzung von Berufspflichten, Behandlungsfehlern, Produkthaftung, Mitarbeiterentschädigungs- und ähnlicher Ansprüche angestrengt, von denen viele zu hohen Schadensersatzforderungen und zu erheblichen Anwaltskosten führen. Gegen die Gesellschaft sind auf Grund der Art ihres Geschäfts solche Prozesse geführt worden und werden gegenwärtig geführt, und es ist damit zu rechnen, dass auch in Zukunft solche Verfahren angestrengt werden. Obwohl die Gesellschaft in angemessenem Umfang versichert ist, kann sie nicht garantieren, dass die Obergrenzen des Versicherungsschutzes immer ausreichend sein werden oder dass alle geltend gemachten Ansprüche durch die Versicherungen abgedeckt sind. Ein erfolgreich durchgesetzter Schadensersatzanspruch gegen die Gesellschaft oder gegen irgendeine ihrer Tochtergesellschaften, der den Versicherungsschutz übersteigt, könnte eine wesentliche nachteilige Auswirkung auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, unabhängig von seiner Begründetheit oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, kann wesentliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Gegen die Gesellschaft sind auch Schadensersatzansprüche geltend gemacht und Klage erhoben worden, die sich auf angebliche Patentrechtsverletzungen oder von der Gesellschaft erworbene oder veräußerte Unternehmen beziehen. Diese Ansprüche und Verfahren beziehen sich sowohl auf den Geschäftsbetrieb als auch auf Akquisitionen oder Veräußerungen. Die Gesellschaft hat eigene Ansprüche geltend gemacht, sofern dies angebracht war. Eine erfolgreiche Klage gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft sowie auf ihre Finanz- und Ertragslage haben. Jeder Schadensersatzanspruch, unabhängig von seiner Begründetheit oder dem Ausgang eines möglichen Verfahrens, kann wesentliche nachteilige Auswirkungen auf den Ruf und die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft haben.

Die Gesellschaft unterliegt im gewöhnlichen Geschäftsverlauf derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Die Steuerbehörden nehmen routinemäßig Anpassungen der Steuererklärungen vor und erkennen geltend gemachte Steuerabzüge nicht an. Sofern angemessen, ficht die Gesellschaft diese Anpassungen und Nichtanerkennungen an und macht eigene Rechtsansprüche geltend. Eine erfolgreiche Klage im Zusammenhang mit Steuerrechtsstreitigkeiten gegen die Gesellschaft oder eine ihrer Tochtergesellschaften könnte wesentliche nachteilige Auswirkungen auf die Geschäftsfähigkeit sowie auf die Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft haben.

Die deutschen Finanzbehörden haben eine Umqualifizierung der in den Jahren 2006 bis 2013 erhaltenen Dividenden, die im Zusammenhang mit konzerninternen, zwangsweise rückzahlbaren Vorzugsaktien erhalten wurden, in voll steuerpflichtige Zinszahlungen vorgenommen, was zu zusätzlichen Steuerzahlungen im mittleren zweistelligen Millionenbereich führen könnte. Darüber hinaus haben die deutschen Steuerbehörden die Steuererklärungen der Gesellschaft beanstandet und die Auffassung vertreten, dass die Einkünfte einer der Finanzgesellschaften der Gesellschaft für die Jahre ab 2017 der Hinzurechnungsbesteuerung (German Controlled Foreign Corporation Taxation) unterliegen sollten, was zu möglichen zusätzlichen Steuerzahlungen im niedrigen dreistelligen Millionenbereich führen könnte. In beiden Fällen wird die Gesellschaft alle geeigneten rechtlichen Schritte nutzen, um ihre Position zu verteidigen.

Die Gesellschaft unterliegt in bestimmten Leasingverträgen, hauptsächlich Verträge über Immobilien, bei denen sie der Leasingnehmer ist, Restwertgarantien in Höhe von 1.130.325 € zum 30. Juni 2026 (31. Dezember 2025: 1.080.041 €). Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 überstieg der geschätzte Marktwert der zugrundeliegenden geleasten Vermögenswerte die Restwertgarantien, so dass die Gesellschaft keinem Risiko im Zusammenhang mit diesen Garantien ausgesetzt war.

Über die oben genannten Eventualverbindlichkeiten hinaus ist der gegenwärtige geschätzte Umfang der sonstigen bekannten einzelnen Eventualverbindlichkeiten der Gesellschaft unbedeutend.

12. Finanzinstrumente

Die folgenden Tabellen zeigen die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025:

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente

in TSD €

30. Juni 2026	Buchwert					Beizulegender Zeitwert		
	Fortgeführte Anschaffungs-kosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel	951.310	109.941	—	—	1.061.251	109.941	—	—
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte	3.186.023	—	—	95.333	3.281.356	—	—	—
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	29.569	—	—	—	29.569	—	—	—
Derivate - Cash Flow Hedges	—	—	—	7.029	7.029	—	7.029	—
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert	—	9.731	—	—	9.731	—	9.731	—
In vPPAs eingebettete Derivate	—	1.213	—	—	1.213	—	—	1.213
Eigenkapitalinstrumente	—	31.967	62.364	—	94.331	12.707	64.365	17.259
Fremdkapitalinstrumente	—	81.106	376.696	—	457.802	457.802	—	—
Sonstige finanzielle Vermögenswerte [1]	313.042	109.260	—	91.222	513.524	—	—	109.260
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	313.042	233.277	439.060	98.251	1.083.630	—	—	—
Finanzielle Vermögenswerte	**4.479.944**	**343.218**	**439.060**	**193.584**	**5.455.806**	**—**	**—**	**—**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	799.865	—	—	—	799.865	—	—	—
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	81.352	—	—	—	81.352	—	—	—
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	464.648	—	—	—	464.648	—	—	—
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7.101.262	—	—	—	7.101.262	6.380.373	428.006	—
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	—	—	—	3.397.435	3.397.435	—	—	—
Derivate - Cash Flow Hedges	—	—	—	23.677	23.677	—	23.677	—
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert	—	48.812	—	—	48.812	—	48.812	—
In vPPAs eingebettete Derivate	—	13.553	—	—	13.553	—	—	13.553
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	—	6.670	—	—	6.670	—	—	6.670
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	—	—	—	868.198	868.198	—	—	868.198
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten [2]	1.582.674	—	—	—	1.582.674	—	—	—
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	1.582.674	69.035	—	891.875	2.543.584	—	—	—
Finanzielle Verbindlichkeiten	**10.029.801**	**69.035**	**—**	**4.289.310**	**14.388.146**	**—**	**—**	**—**

Buchwerte und beizulegende Zeitwerte der Finanzinstrumente

in TSD €

31. Dezember 2025	Buchwert					Beizulegender Zeitwert		
	Fortgeführte Anschaffungs-kosten	Erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel	1.341.121	257.992	—	—	1.599.113	257.992	—	—
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte	3.018.004	—	—	89.499	3.107.503	—	—	—
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	32.683	—	—	—	32.683	—	—	—
Derivate - Cash Flow Hedges	—	—	—	13.856	13.856	—	13.856	—
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert	—	11.546	—	—	11.546	—	11.546	—
In vPPAs eingebettete Derivate	—	7.730	—	—	7.730	—	—	7.730
Eigenkapitalinstrumente	—	31.011	58.497	—	89.508	15.239	60.498	13.771
Fremdkapitalinstrumente	—	73.924	356.295	—	430.219	430.219	—	—
Sonstige finanzielle Vermögenswerte (1)	365.081	99.154	—	89.241	553.476	—	—	99.154
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	365.081	223.365	414.792	103.097	1.106.335	—	—	—
Finanzielle Vermögenswerte	**4.756.889**	**481.357**	**414.792**	**192.596**	**5.845.634**	**—**	**—**	**—**
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	722.974	—	—	—	722.974	—	—	—
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	97.951	—	—	—	97.951	—	—	—
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	17.015	—	—	—	17.015	—	—	—
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7.287.881	—	—	—	7.287.881	6.716.223	318.336	—
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	—	—	—	3.490.709	3.490.709	—	—	—
Derivate - Cash Flow Hedges	—	—	—	2.647	2.647	—	2.647	—
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert	—	9.147	—	—	9.147	—	9.147	—
In vPPAs eingebettete Derivate	—	9.463	—	—	9.463	—	—	9.463
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	—	3.262	—	—	3.262	—	—	3.262
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	—	—	—	793.043	793.043	—	—	793.043
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten (2)	966.121	—	—	—	966.121	—	—	—
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	966.121	21.872	—	795.690	1.783.683	—	—	—
Finanzielle Verbindlichkeiten	**9.091.942**	**21.872**	**—**	**4.286.399**	**13.400.213**	**—**	**—**	**—**

(1) Zum 30. Juni 2026 beinhalten die sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Wesentlichen Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die die Gesellschaft aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. Anspruch hat, Forderungen aus Lieferantenrabatten, Leasingforderungen, Mietkautionen, Garantien und Sicherungseinlagen, Schuldscheinforderungen sowie Forderungen aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente. Zum 31. Dezember 2025 beinhalten die sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Wesentlichen Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die die Gesellschaft aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. Anspruch hat, Forderungen aus Lieferantenrabatten, Leasingforderungen, Schuldscheinforderungen, Forderungen aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente sowie Mietkautionen, Garantien und Sicherungseinlagen.

(2) Zum 30. Juni 2026 beinhalten die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten im Wesentlichen Verbindlichkeiten für noch zurückzukaufende Aktien aus dem Aktienrückkaufprogramm der Gesellschaft, kreditorische Debitoren und Verbindlichkeiten für erhaltene Güter und Leistungen. Zum 31. Dezember 2025 beinhalten die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten im Wesentlichen kreditorische Debitoren und Verbindlichkeiten für erhaltene Güter und Leistungen.

Derivative und nicht derivative Finanzinstrumente werden entsprechend der im Folgenden beschriebenen, dreistufigen Fair Value Hierarchie aufgeteilt. Die Aufgliederung erfolgt basierend auf den Daten, die für die Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts herangezogen werden. Level 1 umfasst quotierte Marktpreise für gleichartige Finanzinstrumente an aktiven Märkten. Level 2 beinhaltet die Nutzung von Bewertungsmodellen (d. h. Mark-to-Model) mit Inputfaktoren, zu denen alle am Markt direkt oder indirekt beobachtbaren Preisdaten zugeordnet werden, die nicht quotierte Marktpreise in aktiven Märkten darstellen. Level 3 beinhaltet die Nutzung von Bewertungsmodellen (d. h. Mark-to-Model) mit Inputfaktoren, zu denen alle nicht-beobachtbaren Werte gehören, für die keine oder nur wenige Marktdaten zur Verfügung stehen und die deshalb die Entwicklung von unternehmenseigenen Angaben erforderlich machen. Für Finanzinstrumente, deren Buchwert aufgrund ihrer relativ kurzen Laufzeit eine angemessene Schätzung des beizulegenden Zeitwerts darstellt, werden keine Angaben zum beizulegenden Zeitwert

gemacht. Dies gilt für flüssige Mittel, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen, sonstige finanzielle Vermögenswerte sowie für Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten, Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen, kurzfristige Finanzverbindlichkeiten und sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten. Zum 30. Juni 2026 beziehungsweise 31. Dezember 2025 wurden keine Transfers zwischen verschiedenen Stufen der Fair Value Hierarchie vorgenommen. Die Gesellschaft nimmt Umgruppierungen grundsätzlich am Ende der Berichtsperiode vor.

Derivative Finanzinstrumente

Zur Steuerung der Zins- und Währungsrisiken tritt die Gesellschaft im Rahmen der durch das Management festgelegten Limite in verschiedene Sicherungsgeschäfte mit Banken mit einem hohen Rating (im Allgemeinen Investment-Grade-Status) ein. Die Gesellschaft tätigt überwiegend Devisentermingeschäfte und Zinsswaps. In gewissen Fällen schließt die Gesellschaft Derivate ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). Die Gesellschaft verwendet Finanzinstrumente nicht für spekulative Zwecke.

Im April 2024 unterzeichnete die Gesellschaft mehrere vPPAs mit Wind- und Solarenergie-Projektentwicklern in Deutschland und den USA mit Laufzeiten von bis zu 15 Jahren. Die deutschen vPPA-Verträge wurden mit zwei Entwicklern unterzeichnet und der vPPA-Vertrag für die USA wurde mit einem Projektentwickler abgeschlossen. Alle Wind- und Solarparks sind zum 30. Juni 2026 in Betrieb. Die Gesellschaft hat weder die Kontrolle noch andere Rechte in Bezug auf die Nutzung der Energieerzeugungsanlagen. Alle Verträge sind als Verträge ohne physische Lieferung des erzeugten Stroms konzipiert und sehen die Lieferung von Energieattribut-Zertifikaten vor, die in den USA und Deutschland gemeinhin als Zertifikate für erneuerbare Energien beziehungsweise Herkunftsnachweise bekannt sind. Alle Verträge werden als physische Basisverträge für den Kauf der Zertifikate und als trennbare eingebettete Stromswaps analysiert, wobei ein fester Preis für den erzeugten Strom gezahlt und ein variabler Spot-Energiepreis in den jeweiligen Ländern erhalten wird. Die Basisverträge erfüllen die Kriterien des Eigenverbrauchs gemäß IFRS 9, Finanzinstrumente (IFRS 9). Eingebettete Derivate mit positivem beizulegendem Zeitwert werden in der Konzern-Bilanz unter den sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen. Eingebettete Derivate mit negativem beizulegendem Zeitwert werden in der Konzern-Bilanz unter den sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten ausgewiesen. Die in den vPPAs eingebetteten Derivate werden separat erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert erfasst. Der dem Level 3 zugeordnete beizulegende Zeitwert ergibt sich aus dem Barwert der erwarteten Zahlungsströme aus den Derivaten. Zu den wichtigsten Bewertungsparametern gehören signifikante nicht beobachtbare Inputs wie zukünftige Strompreiskurven und erwartete Stromproduktionsmengen. Eine Änderung der wesentlichen Bewertungsparameter zum 30. Juni 2026 und 31. Dezember 2025 hätte den beizulegenden Zeitwert der in den vPPAs eingebetteten Derivate wie folgt beeinflusst:

Sensitivitäten der in vPPAs eingebetteten Derivate gegenüber Änderungen nicht beobachtbarer Parameter

in TSD €

	Änderung der erwarteten Strompreise		Änderung der erwarteten Produktionsmengen		Änderung der erwarteten Zinssätze	
	10 % Anstieg	10 % Rückgang	10 % Anstieg	10 % Rückgang	1 % Anstieg	1 % Rückgang
2026	23.918	(23.859)	(865)	865	337	(384)
2025	24.356	(24.305)	155	(155)	(183)	196

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der in den vPPAs eingebetteten Derivate werden je nach Anwendungsfall in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung unter den sonstigen betrieblichen Erträgen oder sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Aufgrund des volatilen Charakters solcher Instrumente, die als spekulativ angesehen werden können, ist es schwierig, genau vorherzusagen, welche Auswirkungen die Volatilität der nicht beobachtbaren Parameter, wie zum Beispiel Änderungen der erwarteten Energiepreise oder Produktionsmengen, auf die Bewertung solcher Instrumente in der Zukunft haben könnte. Die geschätzten beizulegenden Zeitwerte dieser derivativen Instrumente können von Quartal zu Quartal erheblich schwanken, und der Preis, zu dem diese Derivate letztendlich abgerechnet werden, kann je nach Marktbedingungen erheblich von den aktuellen Schätzungen der Gesellschaft abweichen.

Die folgende Tabelle zeigt eine Überleitung der in die vPPAs eingebetteten Derivate zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025:

Überleitung der in vPPAs eingebetteten Derivate

in TSD €

	2026	2025
	In vPPAs eingebettete Derivate - (Verbindlichkeiten)/Vermögenswerte	
Anfangsstand 1. Januar	(1.733)	(25.394)
Zahlungen	5.620	10.867
Erfolgswirksam erfasste Gewinne / (Verluste) (1)	(16.312)	11.308
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	85	1.486
Endstand 30. Juni und 31. Dezember	**(12.340)**	**(1.733)**

(1) Beinhaltet realisierte und nicht realisierte Gewinne / Verluste.

Nicht-derivative Finanzinstrumente

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen hinsichtlich der Klassifizierung und Bewertung von nicht-derivativen Finanzinstrumenten erläutert.

Die Gesellschaft hat das Geschäftsmodell sowie das Zahlungsstromkriterium der finanziellen Vermögenswerte analysiert. Der Großteil der nicht-derivativen finanziellen Vermögenswerte wird zur Vereinnahmung von vertraglichen Cash Flows gehalten. Die Vertragsbedingungen der finanziellen Vermögenswerte lassen den Rückschluss zu, dass es sich bei den Cash Flows ausschließlich um Tilgungs- und Zinszahlungen handelt. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte, Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und sonstige finanzielle Vermögenswerte werden folglich zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Flüssige Mittel enthalten Barmittel und kurzfristige Finanzinvestitionen. Barmittel werden zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die kurzfristigen Finanzinvestitionen sind äußerst liquide und können leicht in einen festgelegten Zahlungsmittelbetrag umgewandelt werden. Kurzfristige Finanzinvestitionen werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Das Risiko von Wertschwankungen ist unwesentlich.

Eigenkapitalinstrumente werden nicht zu Handelszwecken gehalten. Beim erstmaligen Ansatz hat die Gesellschaft von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts ausgewählter strategischer Eigenkapitalinstrumente erfolgsneutral im übrigen Comprehensive Income (OCI) zu erfassen. Beizulegende Zeitwerte von Eigenkapitalinstrumenten, die auf einem aktiven Markt gehandelt werden, basieren auf den Kursnotierungen zum Bilanzstichtag. Die Gesellschaft beauftragt nach Bedarf externe Unternehmen zur Unterstützung bei der Fair Value Bewertung von Eigenkapitalinstrumenten, die als Level 3 der Fair Value Hierarchie eingestuft sind. Die externe Bewertung verwendet ein Discounted-Cash Flow Modell, das auf signifikanten, nicht beobachtbaren Einflussfaktoren wie zum Beispiel beteiligungsspezifischen, erwarteten Finanzdaten und einem gewichteten durchschnittlichen Kapitalkostensatz, der die aktuelle Markteinschätzung widerspiegelt sowie auf einer ewigen Wachstumsrate beruht.

Der Großteil der Fremdkapitalinstrumente wird in einem Geschäftsmodell gehalten, dessen Zielsetzung die Vereinnahmung der vertraglich festgelegten Cash Flows und der Verkauf von Instrumenten ist. Die marktüblichen Anleihen führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen auf den ausstehenden Kapitalbetrag darstellen. Folglich werden diese finanziellen Vermögenswerte als erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im OCI klassifiziert. Ein kleiner Teil der Fremdkapitalinstrumente führt nicht zu Cash Flows, die ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen darstellen. Die Bewertung erfolgt daher erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert. Grundsätzlich wird die Mehrheit dieser Fremdkapitalinstrumente auf einem aktiven Markt gehandelt.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden erstmalig mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt und in der Folge zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet. Die beizulegenden Zeitwerte der wesentlichen langfristigen Finanzverbindlichkeiten werden anhand vorhandener Marktinformationen ermittelt. Finanzverbindlichkeiten, für die Kursnotierungen verfügbar sind, werden mit diesen Kursnotierungen bewertet. Der beizulegende Zeitwert der anderen langfristigen Finanzverbindlichkeiten ergibt sich als Barwert der entsprechenden zukünftigen Cash Flows. Für die Ermittlung dieser Barwerte werden die am Bilanzstichtag gültigen Zinssätze und Kreditmargen der Gesellschaft berücksichtigt.

Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen werden mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt. Die Schätzungen der jeweiligen beizulegenden Zeitwerte basieren auf den vertraglich festgelegten Einflussfaktoren, die die künftigen Zahlungen bedingen, sowie der Erwartungshaltung, die die Gesellschaft für diese Werte hat. Die Gesellschaft beurteilt die Wahrscheinlichkeit im Hinblick auf die Erreichung der festgelegten Zielgrößen und dessen Zeitpunkt. Die getroffenen Annahmen werden in regelmäßigen Abständen überprüft.

Verbindlichkeiten aus Put-Optionen werden zu dem Barwert des Ausübungspreises der Option angesetzt. Der Ausübungspreis der Option basiert auf beizulegenden Zeitwerten und kann in bestimmten, begrenzten Fällen einen festen Mindestpreis enthalten. Zur Schätzung dieser beizulegenden Zeitwerte setzt die Gesellschaft den höheren Wert aus Netto-Buchwert der Verbindlichkeit und Gewinnmultiplikatoren an, wobei die Gewinnmultiplikatoren auf historischen Gewinnen, dem Entwicklungsstadium des zugrunde liegenden Geschäftes und anderen Faktoren beruhen. Die Gesellschaft beauftragt gelegentlich ein externes Unternehmen zur Unterstützung bei der Bewertung von bestimmten Put-Optionen. Die externe Bewertung unterstützt die Gesellschaft bei der Schätzung der beizulegenden Zeitwerte mittels einer Kombination aus Discounted-Cash Flow und Gewinn- und / oder Umsatzmultiplikatoren. Unter diesen begrenzten Umständen, unter denen die Put-Option einen festen Basispreis enthalten könnte, kann das externe Unternehmen die Gesellschaft bei der Bewertung unterstützen, indem sie eine Monte-Carlo-Simulationsanalyse durchführt, um den Ausübungspreis zu simulieren. Die Verbindlichkeiten aus Put-Optionen werden zu einem Diskontierungssatz vor Steuern abgezinst. Dieser spiegelt die Marktbewertung des Zinseffektes und das spezifische Risiko der Verbindlichkeit wider. In Abhängigkeit von den Marktgegebenheiten können die geschätzten beizulegenden Zeitwerte der Verbindlichkeiten aus Put-Optionen schwanken und die Discounted-Cash Flows und Gewinn- und / oder Umsatzmultiplikatoren der finalen Kaufpreisverpflichtungen für die Verbindlichkeit erheblich von den derzeitigen Schätzungen abweichen. Zur Analyse der Auswirkungen von Änderungen nicht beobachtbarer Inputfaktoren auf die Marktbewertung von Verbindlichkeiten aus Put-Optionen unterstellt die Gesellschaft einen Anstieg der Gewinne (beziehungsweise gegebenenfalls des Unternehmenswerts) um 10 % gegenüber der tatsächlich verwendeten Schätzung am Berichtsstichtag. Die daraus folgende Erhöhung der Marktbewertung um 69.549 € wird zu der Summe der Verbindlichkeiten und zu dem Konzern-Eigenkapital ins Verhältnis gesetzt. Diese Analyse ergibt, dass ein Anstieg der relevanten Gewinne (beziehungsweise gegebenenfalls des Unternehmenswerts) um 10 % einen Einfluss auf die Summe der Verbindlichkeiten und das Konzern-Eigenkapital von jeweils weniger als 1 % hätte.

Im 2. Quartal 2025 schloss die Gesellschaft eine Vereinbarung mit Aktionären von Interwell Health (der Tochtergesellschaft der Gesellschaft für wert- und risikobasierte Gesundheitsversorgung) zur vorzeitigen Ausübung von Put-Optionen, die von nicht-ärztlichen Investoren gehalten wurden und ursprünglich im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses von Cricket Health, Interwell Health LLC und Fresenius Health Partners, Inc. im Jahr 2022 gewährt worden waren. Die Abrechnung in Höhe von 363.272 US$ (311.614 €) für diese Transaktion erfolgte im September 2025 und stellte eine Transaktion mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust dar. Im Zusammenhang mit der Ablösung entstanden der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2025 Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von 311.614 €, die in der Position „Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile" unter „Finanzierungstätigkeit" in der Konzern-Kapitalflussrechnung enthalten sind. Der damit verbundene Rückgang der nicht beherrschenden Anteile um 76.201 € und der Kapitalrücklage um 235.413 € zum 31. Dezember 2025 ist in der Position „Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust" in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung enthalten. Darüber hinaus sind die Verringerung der Verbindlichkeiten aus Put-Optionen in Höhe von 312.941 € und eine entsprechende Zunahme der Gewinnrücklagen in der Konzernbilanz in der Position „sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten" beziehungsweise in der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung in der Position „Verbindlichkeiten aus Put-Optionen" ausgewiesen. Eine ursprünglich im Jahr 2022 gebildete latente Steuerschuld (aufgrund eines für die Transaktion erfassten Neubewertungsgewinns) wurde mit dem entsprechenden Steuerertrag in Höhe von 38.792 US$ (34.679 €) in der Position „Ertragsteueraufwand" für das Geschäftsjahr 2025 in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung rückgängig gemacht. Infolge der Transaktion stieg der Anteil der Gesellschaft an Interwell Health zum 31. Dezember 2025 von 75 % auf etwa 92 %. Zum 30. Juni 2026 gab es keine wesentlichen Ablösungen im Zusammenhang mit Put-Optionen.

Die folgende Tabelle enthält eine Überleitung der in Level 3 eingestuften Finanzinstrumente, ohne die oben dargestellten vPPAs, zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025:

Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der in Level 3 eingestuften Finanzinstrumente

in TSD €

	2026				2025			
	Eigenkapitalinstrumente	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	Sonstige finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (1)	Eigenkapitalinstrumente	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	Sonstige finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet (1)
Anfangsstand 1. Januar	13.771	3.262	793.043	99.154	29.154	7.933	1.299.117	142.264
Zugänge	3.283	3.229	5.128	—	2.002	1.507	32.307	7.808
Abgänge	—	—	(31.281)	—	—	(4.581)	(341.992)	(22.855)
Erfolgswirksam erfasste Gewinne / Verluste (2)	(295)	—	—	6.858	(14.487)	(928)	—	(13.460)
Erfolgsneutral erfasste Gewinne / Verluste	—	—	76.050	—	—	—	(54.964)	—
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	500	179	25.258	3.248	(2.898)	(669)	(141.425)	(14.603)
Endstand 30. Juni und 31. Dezember	17.259	6.670	868.198	109.260	13.771	3.262	793.043	99.154

(1) Zum 30. Juni 2026 und zum 31. Dezember 2025 handelt es sich bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, im Wesentlichen um Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die die Gesellschaft aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. Anspruch hat.
(2) Beinhaltet realisierte und nicht realisierte Gewinne / Verluste.

13. Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen

Die Geschäftssegmente ergeben sich aus der Art, wie die Gesellschaft nach der Zuständigkeit für Produkte und Dienstleistungen ihre Geschäfte steuert und die Ressourcen allokiert, und sind auf die Finanzinformationen abgestimmt, die der verantwortlichen Unternehmensinstanz vierteljährlich vorgelegt werden. Das Segment Care Enablement ist im Wesentlichen mit der Produktion und dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten und Anlagen, einschließlich Forschung und Entwicklung, Logistik, Vermarktung und Vertrieb sowie unterstützende Funktionen wie Regulierungs- und Qualitätsmanagement beschäftigt. Das Segment Care Delivery ist in erster Linie mit der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen für die Behandlung von chronischer Nierenerkrankung, terminaler Niereninsuffizienz und der Durchführung von anderen extrakorporalen Therapien beschäftigt. Care Delivery umfasst auch das Geschäft mit pharmazeutischen Produkten und das Ergebnis assoziierter Unternehmen im Zusammenhang mit dem Verkauf bestimmter Dialysemedikamente von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., die in den Kliniken der Gesellschaft für die Gesundheitsversorgung ihrer Patientinnen und Patienten eingesetzt werden. Das Geschäftssegment Value-Based Care konzentriert sich in erster Linie auf die wertorientierte Nierenversorgung, einschließlich Vertragsgestaltung und Leistungsmanagement, klinische Versorgungsmodelle, die durch ein nationales Netzwerk von Nephrologen unterstützt werden, sowie technologiegestützte Plattformen, die firmeneigene Informatik- und Patientenbindungsinstrumente nutzen. Wert- und risikobasierte Versorgungsvereinbarungen mit privaten Kostenträgern oder staatlichen Programmen können gemeinsame Einsparungen oder Verluste aus der Verringerung oder Erhöhung der Gesamtausgaben für medizinische Leistungen für eine verwaltete Versichertenpopulation beinhalten, die gemäß IFRS 15, Erlöse aus Verträgen mit Kunden, bilanziert werden. Prämien und medizinische Kosten, die in Vereinbarungen mit vollem Risiko enthalten sind, werden gemäß IFRS 17, Versicherungsverträge, bilanziert. Prämieneinnahmen und Schadenaufwendungen werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung separat als Umsatzerlöse beziehungsweise Umsatzkosten aus Versicherungsverträgen ausgewiesen und machen den Großteil der Umsatzerlöse und Umsatzkosten des Segments aus.

Bisher umfasste Care Enablement auch bestimmte Geschäftsaktivitäten im Bereich pharmazeutischer Produkte. Im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 wurden diese Aktivitäten in das Segment Care Delivery umgegliedert, um das globale Pharmageschäft ganzheitlich innerhalb von Care Delivery abzubilden, sowie den veränderten Verantwortlichkeiten der organisatorischen Führung auf Ebene des Chief Operating Decision Maker Rechnung zu tragen. Zum Vergleich: Die diesen Aktivitäten zuzurechnenden Beträge für das 2. Quartal und das 1. Halbjahr 2025 – bestehend aus Umsatzerlösen aus Gesundheitsprodukten in Höhe von 18.309 € beziehungsweise 38.885 €, konzerninternen Umsatzerlösen in Höhe von 1.296 € beziehungsweise 2.592 €, Umsatzkosten in Höhe von 14.157 € beziehungsweise 29.918 € und operativem Ergebnis in Höhe von 1.602 € beziehungsweise 3.868 € – werden weiterhin in Care Enablement ausgewiesen und wurden nicht umgegliedert. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft bleibt unberührt.

Das Global Medical Office der Gesellschaft, das zur Aufgabe hat, medizinische Behandlungen und klinische Prozesse im Unternehmen zu optimieren und sowohl Care Delivery als auch Care Enablement unterstützt, wird

zentral verwaltet und seine Gewinne und Verluste werden diesen spezifischen Segmenten zugewiesen. Ebenso werden Kosten zugeordnet, die in erster Linie als Gemeinkosten der Konzernzentrale anzusehen sind, einschließlich Buchhaltungs- und Finanzkosten sowie bestimmter Personal-, Rechts-, Compliance-, Beschaffungs-, Immobilien- und Informationstechnologie (IT)-Kosten, da diese Kosten Care Delivery und Care Enablement zurechenbar sind und bei der Allokation von Ressourcen für Care Delivery und Care Enablement verwendet werden. Diese Kosten werden zu budgetierten Beträgen allokiert, wobei die Differenz zwischen budgetierten und tatsächlichen Werten in den Zentralbereichen erfasst wird. Das Segment Value-Based Care verfügte bis zum 31. März 2026 über eigene Finanz-, Buchhaltungs-, Personal-, Rechtsfunktionen, ein Medical Office und andere Verwaltungsfunktionen und war daher vom Allokationsprozess ausgeschlossen. Ab April 2026 wurden jedoch bestimmte dieser Funktionen für das Segment, einschließlich Buchhaltung, Recht, Compliance, Personalwesen und Beschaffung, in die globalen Funktionsbereiche der Gesellschaft integriert, und die damit verbundenen Kosten werden dem Segment allokiert. Darüber hinaus werden bestimmte Kosten, die sich hauptsächlich auf Aktionärsaktivitäten, Managementaktivitäten, die globale interne Revision und die Neubewertung von bestimmten Investitionen und vPPAs beziehen, nicht einem Segment zugeordnet, sondern als Konzernkosten ausgewiesen. Seit dem 1. Januar 2026 werden die Projektkosten für die Implementierung der neuen Enterprise Resource Planning (ERP)-Software der Gesellschaft ebenfalls als Konzernkosten ausgewiesen. Diese Aktivitäten erfüllen nicht die Voraussetzungen für den Ausweis als Geschäftssegment gemäß IFRS 8, Geschäftssegmente, und werden separat als Zentralbereiche ausgewiesen (Zentralbereiche). Zinserträge, Zinsaufwendungen und Steueraufwendungen sind weder in der Kennzahl für das Segmentergebnis enthalten, das vom Hauptentscheidungsträger überprüft wird, noch werden sie dem Hauptentscheidungsträger regelmäßig nach Segmenten zur Verfügung gestellt und sind daher nicht in den dargestellten Segmentinformationen enthalten.

Die Zielgrößen, an denen die Geschäftssegmente vom Vorstand gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Der Vorstand ist davon überzeugt, dass die dafür am besten geeigneten Kennzahlen die Umsatzerlöse und das operative Ergebnis sind. Die Dienstleistungen des Segments Care Delivery in den USA für Patientinnen und Patienten, die im Rahmen des Segments Value-Based Care verwaltet werden, werden zum beizulegenden Zeitwert erbracht. Die Gesellschaft transferiert Produkte von Care Enablement nach Care Delivery ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert. Die damit verbundenen internen Umsätze und Aufwendungen sowie ein verbleibender intern erwirtschafteter Gewinn oder Verlust für die transferierten Produkte und die erbrachten Dienstleistungen werden zunächst innerhalb der Geschäftssegmente erfasst, im Rahmen der Konsolidierung auf Konzernebene eliminiert und in der Position "Eliminierungen zwischen den Segmenten" ausgewiesen. Investitionen in die Produktion erfolgen unter Berücksichtigung der erwarteten Nachfrage durch die Geschäftssegmente und konsolidierter Rentabilitätsüberlegungen.

Die folgende Tabelle enthält Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft im 2. Quartal und im 1. Halbjahr 2026 und 2025 nach Segmenten und Zentralbereichen:

Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen

in TSD €

	Care Delivery	Value-Based Care	Care Enablement	Summe Segmente	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Zentral-bereiche	Gesamt
2. Quartal 2026							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen [1]	3.234.409	17.765	—	3.252.174	—	—	3.252.174
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten [1]	105.639	—	959.446	1.065.085	—	—	1.065.085
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden [1]	3.340.048	17.765	959.446	4.317.259	—	—	4.317.259
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen [1]	—	518.372	—	518.372	—	—	518.372
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen [1]	—	—	24.935	24.935	—	—	24.935
Umsatzerlöse mit Dritten	3.340.048	536.137	984.381	4.860.566	—	—	4.860.566
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	138.266	—	386.679	524.945	(524.945)	—	—
Umsatzerlöse	3.478.314	536.137	1.371.060	5.385.511	(524.945)	—	4.860.566
Umsatzkosten	(2.594.852)	(495.322)	(946.513)	(4.036.687)	485.775	328	(3.550.584)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	—	—	(39.709)	(39.709)	—	79	(39.630)
Operatives Ergebnis	434.946	17.330	98.617	550.893	(39.170)	(45.868)	465.855
Zinsergebnis							(82.856)
Ergebnis vor Ertragsteuern							382.999
Abschreibungen	(230.694)	(197)	(120.453)	(351.344)	9.877	(15.692)	(357.159)
Wertminderung	(5.531)	—	(312)	(5.843)	—	(110)	(5.953)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	(41.256)	—	—	(41.256)	—	—	(41.256)
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen [1]	251.534	103	112.136	363.773	(48.521)	34.994	350.246
2. Quartal 2025							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen [1]	3.207.936	17.416	—	3.225.352	—	—	3.225.352
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten [1], [2]	54.871	—	1.003.476	1.058.347	—	—	1.058.347
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden [1]	3.262.807	17.416	1.003.476	4.283.699	—	—	4.283.699
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen [1]	—	488.279	—	488.279	—	—	488.279
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen [1]	—	—	19.735	19.735	—	—	19.735
Umsatzerlöse mit Dritten	3.262.807	505.695	1.023.211	4.791.713	—	—	4.791.713
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten [2]	117.875	—	324.632	442.507	(442.507)	—	—
Umsatzerlöse	3.380.682	505.695	1.347.843	5.234.220	(442.507)	—	4.791.713
Umsatzkosten [2]	(2.603.301)	(486.685)	(923.025)	(4.013.011)	434.125	1.534	(3.577.352)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	—	—	(38.116)	(38.116)	—	—	(38.116)
Operatives Ergebnis [2]	346.402	(8.842)	89.023	426.583	(8.382)	7.082	425.283
Zinsergebnis							(74.729)
Ergebnis vor Ertragsteuern							350.554
Abschreibungen	(243.716)	(1.435)	(109.328)	(354.479)	9.406	(16.958)	(362.031)
Wertminderung	(10.003)	82	(3.283)	(13.204)	—	—	(13.204)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	45.175	—	—	45.175	—	—	45.175
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen [1]	177.749	91	113.538	291.378	(10.942)	6.558	286.994

(1) Diese Positionen sind enthalten, um die Anforderungen von IFRS 8 und IFRS 15 zu erfüllen, oder werden auf freiwilliger Basis bereitgestellt, sind aber nicht in den Informationen enthalten, die regelmäßig von der verantwortlichen Unternehmensinstanz überprüft werden.

(2) Für Beträge, die im Zusammenhang mit der Verschiebung des globalen Pharmageschäfts von Care Enablement zu Care Delivery nicht reklassifiziert wurden, siehe die obigen Erläuterungen.

Informationen zu den Segmenten und Zentralbereichen (fortgesetzt)

in TSD €

	Care Delivery	Value-Based Care	Care Enablement	Summe Segmente	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Zentral-bereiche	Gesamt
1. Halbjahr 2026							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen [1]	6.335.565	61.116	—	6.396.681	—	—	6.396.681
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten [1]	177.172	—	1.889.800	2.066.972	—	—	2.066.972
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden [1]	6.512.737	61.116	1.889.800	8.463.653	—	—	8.463.653
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen [1]	—	965.391	—	965.391	—	—	965.391
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen [1]	—	—	43.669	43.669	—	—	43.669
Umsatzerlöse mit Dritten	6.512.737	1.026.507	1.933.469	9.472.713	—	—	9.472.713
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	259.145	—	736.584	995.729	(995.729)	—	—
Umsatzerlöse	6.771.882	1.026.507	2.670.053	10.468.442	(995.729)	—	9.472.713
Umsatzkosten	(5.141.438)	(946.708)	(1.832.591)	(7.920.737)	935.108	2.390	(6.983.239)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	—	—	(77.939)	(77.939)	—	—	(77.939)
Operatives Ergebnis	706.134	6.292	185.886	898.312	(60.621)	(85.641)	752.050
Zinsergebnis							(161.535)
Ergebnis vor Ertragsteuern							590.515
Abschreibungen	(463.131)	(855)	(237.826)	(701.812)	19.927	(29.175)	(711.060)
Wertminderung	(75.400)	—	(4.263)	(79.663)	—	(35.330)	(114.993)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	66	—	—	66	—	—	66
Summe Vermögenswerte [1]	42.076.323	616.408	14.598.488	57.291.219	(38.114.002)	12.116.023	31.293.240
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen [1]	660.694	—	—	660.694	—	—	660.694
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen [1]	454.200	141	230.377	684.718	(76.019)	59.365	668.064
1. Halbjahr 2025							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen [1]	6.458.118	43.547	—	6.501.665	—	—	6.501.665
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten [1], [2]	132.433	—	2.005.105	2.137.538	—	—	2.137.538
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden [1]	6.590.551	43.547	2.005.105	8.639.203	—	—	8.639.203
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen [1]	—	991.639	—	991.639	—	—	991.639
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen [1]	—	—	42.325	42.325	—	—	42.325
Umsatzerlöse mit Dritten	6.590.551	1.035.186	2.047.430	9.673.167	—	—	9.673.167
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten [2]	236.959	—	667.345	904.304	(904.304)	—	—
Umsatzerlöse	6.827.510	1.035.186	2.714.775	10.577.471	(904.304)	—	9.673.167
Umsatzkosten [2]	(5.342.930)	(979.314)	(1.845.280)	(8.167.524)	890.606	2.090	(7.274.828)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	—	—	(81.598)	(81.598)	—	—	(81.598)
Operatives Ergebnis [2]	666.399	(5.593)	183.324	844.130	(13.699)	(73.758)	756.673
Zinsergebnis							(155.466)
Ergebnis vor Ertragsteuern							601.207
Abschreibungen	(504.322)	(2.676)	(223.874)	(730.872)	20.242	(33.998)	(744.628)
Wertminderung	(17.079)	(2.192)	(5.699)	(24.970)	—	—	(24.970)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	93.008	—	—	93.008	—	—	93.008
Summe Vermögenswerte [1]	39.706.254	590.177	14.001.499	54.297.930	(34.403.317)	11.396.571	31.291.184
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen [1]	710.728	—	—	710.728	—	—	710.728
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen [1]	387.485	198	225.823	613.506	(20.779)	11.975	604.702

(1) Diese Positionen sind enthalten, um die Anforderungen von IFRS 8 und IFRS 15 zu erfüllen, oder werden auf freiwilliger Basis bereitgestellt, sind aber nicht in den Informationen enthalten, die regelmäßig von der verantwortlichen Unternehmensinstanz überprüft werden.

(2) Für Beträge, die im Zusammenhang mit der Verschiebung des globalen Pharmageschäfts von Care Enablement zu Care Delivery nicht reklassifiziert wurden, siehe die obigen Erläuterungen.

14. Wesentliche Ereignisse seit Ende des 1. Halbjahrs 2026

Mit Wirkung zum 1. Juli 2026 nahm die Gesellschaft eine Zuteilung unter dem Fresenius Medical Care Long-Term Incentive Plan 2025+ (LTIP 2025+) vor. Der insgesamt zugeteilte Betrag unterscheidet sich nicht wesentlich von dem, der im Vorjahr unter dem LTIP 2025+ zugeteilt wurde. Abhängig vom Land, in dem sie angestellt sind, erhielten einige Teilnehmer eine Zuteilung, die in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen wird, und einige Teilnehmer eine Zuteilung, die in bar ausgeglichen wird. Deswegen wird die Gesellschaft Zuteilungen für die erste Gruppe von Teilnehmern als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Zuteilungen für die zweite Gruppe von Teilnehmern als aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich bilanzieren. Die finale Anzahl der unter dem LTIP 2025+ zugeteilten Performance Shares wird vom Grad der Erreichung der Erfolgsziele, die an die Ziele des MB LTIP 2024+ angeglichen sind, abhängen (ROIC, Relativer TSR und CO_2e-Reduktion). Siehe Anmerkung 10. Außerdem wird die Höhe der Barauszahlungen von der Entwicklung des Kurses der Aktie der Gesellschaft während des dreijährigen Erdienungszeitraums abhängen. Der beizulegende Zeitwert zum Tag der Gewährung gemäß IFRS 2 hängt von verschiedenen Marktbedingungen wie dem Kurs der Aktie der Gesellschaft am Tag der Gewährung oder dem am Tag der Gewährung projizierten Zielerreichung für das Erfolgsziel Relativer TSR ab.

Seit Ende des 1. Halbjahrs 2026 sind keine weiteren wesentlichen Ereignisse eingetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen. Am 30. Juli 2026 hat der Aufsichtsrat Cassie McLean (48) mit Wirkung zum 1. August 2026 zum Mitglied des Vorstands ernannt. Frau McLean wird die Position des Chief Executive Officer des operativen Segments Care Delivery übernehmen. Sie folgt auf Craig Cordola (54), der diese Position bislang innehatte. Derzeit sind keine weiteren wesentlichen Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

Hof (Saale), 4. August 2026

Fresenius Medical Care AG

Der Vorstand

H. Giza	M. Fischer	Dr. J. Häring
C. Hugh-Jones, MD	C. McLean	J. E. Turk

Bescheinigung nach prüferischer Durchsicht

An die Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale)

Wir haben den verkürzten Konzernzwischenabschluss – bestehend aus Konzern-Bilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern-Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung sowie ausgewählten erläuternden Konzernanhangangaben – und den Konzernzwischenlagebericht der Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale), für den Zeitraum vom 1. Januar bis 30. Juni 2026, die Bestandteile des Halbjahresfinanzberichts nach § 115 WpHG sind, einer prüferischen Durchsicht unterzogen. Die Angaben zu der Höhe der kumulierten wiederkehrenden Einsparungen aus dem Programm FME25+ sowie zu den zusätzlichen wiederkehrenden operativen Einsparungen in der Tabelle „Auswirkungen des Programms FME25+ auf das operative Ergebnis“ im Unterabschnitt „Wesentliche Ereignisse“ des Abschnitts „III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ im Konzernzwischenlagebericht waren nicht Gegenstand unserer prüferischen Durchsicht. Die Aufstellung des verkürzten Konzernzwischenabschlusses nach den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und des Konzernzwischenlageberichts nach den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, eine Bescheinigung zu dem verkürzten Konzernzwischenabschluss und dem Konzernzwischenlagebericht auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht abzugeben.

Wir haben die prüferische Durchsicht des verkürzten Konzernzwischenabschlusses und des Konzernzwischenlageberichts unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze für die prüferische Durchsicht von Abschlüssen unter ergänzender Beachtung des International Standard on Review Engagements "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity" (ISRE 2410) vorgenommen. Danach ist die prüferische Durchsicht so zu planen und durchzuführen, dass wir bei kritischer Würdigung mit einer gewissen Sicherheit ausschließen können, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Eine prüferische Durchsicht beschränkt sich in erster Linie auf Befragungen von Mitarbeitern der Gesellschaft und auf analytische Beurteilungen und bietet deshalb nicht die durch eine Abschlussprüfung erreichbare Sicherheit. Da wir auftragsgemäß keine Abschlussprüfung vorgenommen haben, können wir einen Bestätigungsvermerk nicht erteilen.

Auf der Grundlage unserer prüferischen Durchsicht sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Annahme veranlassen, dass der verkürzte Konzernzwischenabschluss in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den IFRS für Zwischenberichterstattung, wie sie in der EU anzuwenden sind, oder dass der Konzernzwischenlagebericht in wesentlichen Belangen nicht in Übereinstimmung mit den für Konzernzwischenlageberichte anwendbaren Vorschriften des WpHG aufgestellt worden sind. Unser Urteil zum Konzernzwischenlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der Angaben zu der Höhe der kumulierten wiederkehrenden Einsparungen aus dem Programm FME25+ sowie zu den zusätzlichen wiederkehrenden operativen Einsparungen in der Tabelle „Auswirkungen des Programms FME25+ auf das operative Ergebnis“ im Unterabschnitt „Wesentliche Ereignisse“ des Abschnitts „III. Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ im Konzernzwischenlagebericht.

Frankfurt am Main, den 4. August 2026

PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Thomas Tilgner
Wirtschaftsprüfer

Dominik Höhler
Wirtschaftsprüfer

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

“Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen für die Zwischenberichterstattung der Konzernzwischenabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns vermittelt und im Konzernzwischenlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und die Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung des Konzerns im verbleibenden Geschäftsjahr beschrieben sind.”

Hof (Saale), 4. August 2026

Fresenius Medical Care AG

Der Vorstand

H. Giza	M. Fischer	Dr. J. Häring
C. Hugh-Jones, MD	C. McLean	J. E. Turk

FRESENIUS MEDICAL CARE AG
Else-Kroener-Str. 1
61352 Bad Homburg v. d. H. Deutschland

Erfahren Sie mehr:
www.freseniusmedicalcare.com/de

fmc_ag
freseniusmedicalcare.corporate
freseniusmedicalcare