



The power of care

2025
GESCHÄFTS
BERICHT

Kennzahlen

2025 19,63

Umsatzerlöse in MRD €

1,25

Konzernergebnis¹ ohne Sondereffekte in MRD €

1,49

Dividende je Aktie in €²

109.698

Beschäftigte³

291.902

Patientinnen und Patienten

73

Patienten Net
Promoter Score

29 %

Verringerung der Scope 1- und
marktbasierten Scope 2-CO₂e-
Emissionen im Vergleich zu 2020

2024 19,34

Umsatzerlöse in MRD €

0,90

Konzernergebnis¹ ohne Sondereffekte in MRD €

1,44

Dividende je Aktie in €

111.513

Beschäftigte³

299.352

Patientinnen und Patienten

72

Patienten Net
Promoter Score

25 %

Verringerung der Scope 1- und
marktbasierten Scope 2-CO₂e-
Emissionen im Vergleich zu 2020

¹ Konzernergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG entfällt.
² 2025: Vorschlag zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung am 21. Mai 2026.
³ Ermittelt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl.

Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, von denen weltweit rund 4,5 MIO auf eine Dialysebehandlung angewiesen sind. Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung in der Dialyse, unserer innovativen Forschung und unserem wertorientierten Versorgungsansatz bieten wir ihnen eine Zukunft mit der bestmöglichen Lebensqualität.

AUSGEWÄHLTE KENNZAHLEN

	2025	2024	Veränderung
Umsatzerlöse in MRD €	19,63	19,34	5 % wb
Konzernergebnis ¹ in MRD €	0,98	0,54	88 % wb
Konzernergebnis ¹ ohne Sondereffekte ² in MRD €	1,25	0,90	43 % wb
Operatives Ergebnis in MRD €	1,83	1,39	36 % wb
Operatives Ergebnis ohne Sondereffekte ² in MRD €	2,21	1,80	27 % wb
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	3,36	1,83	89 % wb
Ergebnis je Aktie (unverwässert) ohne Sondereffekte ² in €	4,28	3,08	44 % wb
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in MRD €	2,68	2,39	12 %
Free Cash Flow ³ in MRD €	1,78	1,70	5 %
Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten, netto in MRD €	(0,90)	(0,69)	31 %
Akquisitionen und Beteiligungen (ohne Investitionen in Fremdkapitalinstrumente) in MRD €	(0,02)	(0,02)	(5 %)
Operative Marges ohne Sondereffekte ² in %	11,3	9,3	
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) ⁴ in %	5,0	3,5	
Netto-Verschuldungsgrad ⁵	2,5	2,9	
Eigenkapitalquote (Eigenkapital/Summe Vermögenswerte) ⁶ in %	46,1	47,0	

wb = währungsbereinigt

¹ Konzernergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG entfällt.² Sondereffekte: Aufwendungen für das Programm FME25+, Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, Rechtsformwechsel-Kosten, Neubewertungen von Humacyte und Auflösung latenter Steuern von Interwell Health. Siehe Überleitung im Konzernlagebericht, Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „Geschäftsverlauf – Vergleich des tatsächlichen und des prognostizierten Geschäftsverlaufs“ ab Seite 168.³ Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten, vor Akquisitionen und Beteiligungen.⁴ Siehe Berechnung im Konzernlagebericht, Kapitel „Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt „Steuerungssystem“ ab Seite 44.⁵ Siehe Berechnung im Konzernlagebericht, Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Finanzierungsstrategie“ ab Seite 171.⁶ Zum 31. Dezember des jeweiligen Jahres.

AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE



Unsere Vision ist es, die
Zukunft lebenswert zu
gestalten. Für Patienten.
Weltweit. Jeden Tag.

Unsere Mission

Wir bieten die bestmögliche Versorgung. Nachhaltig
in verschiedenen Gesundheitssystemen. Für eine
wachsende Anzahl von Patienten weltweit.

Inhaltsverzeichnis

An unsere Aktionäre

- 007 Brief an unsere Aktionärinnen und Aktionäre
- 011 Vorstand
- 012 Bericht des Aufsichtsrats
- 019 Kapitalmarkt und Aktie

Konzernlagebericht

- 027 Allgemeine Informationen
- 028 Grundlagen des Konzerns
- 054 Nachhaltigkeitserklärung
- 150 Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung
- 160 Wirtschaftsbericht
- 182 Nachtragsbericht
- 182 Prognosebericht
- 186 Risiko- und Chancenbericht
- 208 Corporate Governance Grundlagen

Corporate Governance

- 212 Erklärung zur Unternehmensführung
- 229 Vergütungsbericht

Konzernabschluss

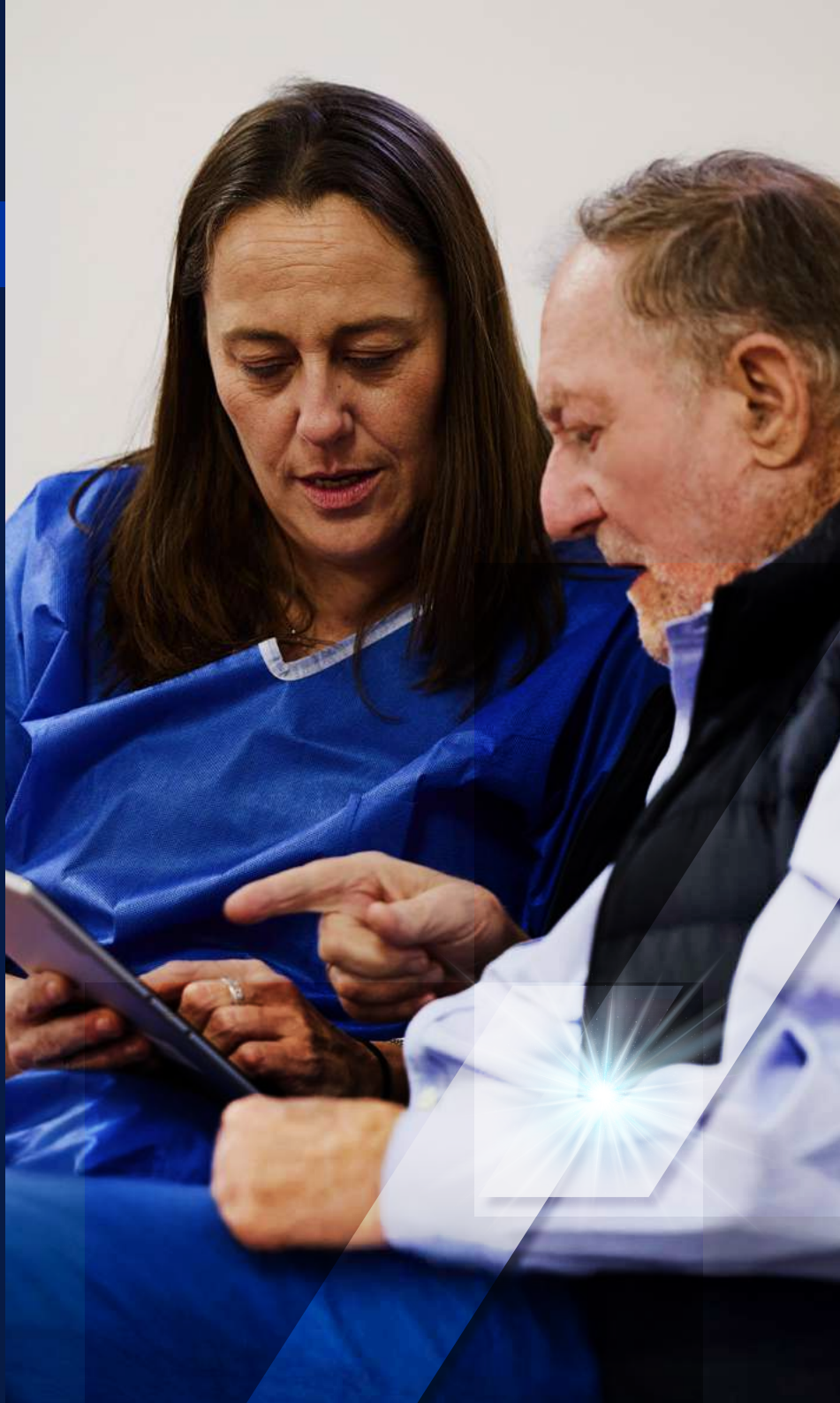
- 260 Konzernabschluss
- 267 Konzernanhang
- 360 Aufsichtsrat und Vorstand

Vermerke des unabhängigen Prüfers

- 364 Vermerke über die Prüfung des Konzernabschlusses und Konzernlageberichts
- 370 Vermerk über die Prüfung der Nachhaltigkeitserklärung

Weitere Informationen

- 374 Versicherung der gesetzlichen Vertreterinnen und Vertreter
- 374 Regionale Organisation
- 376 Fünf-Jahres-Übersicht
- 378 Finanzkalender, Impressum und Kontakt



2025
GESCHÄFTS
BERICHT

An unsere Aktionäre

- 007 Brief an unsere Aktionärinnen und Aktionäre
- 011 Vorstand
- 012 Bericht des Aufsichtsrats
- 019 Kapitalmarkt und Aktie

Brief an unsere Aktionärinnen und Aktionäre

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

das vergangene Jahr bildete den Höhepunkt unserer Strategie 2025 – und zugleich den Auftakt zu einem neuen, ambitionierten Kapitel, mit dem wir das volle Potenzial von Fresenius Medical Care entfalten wollen. Unsere dreijährige FME25 Turnaround- und Transformationsphase hat uns zu einem gesünderen, widerstandsfähigeren Unternehmen gemacht und ermöglicht uns, auch in Zukunft führend in der Nierenbehandlung bleiben.

Im Jahr 2025 haben wir unser globales Geschäft konsequent vorangebracht: Mit unseren lebenserhaltenden Maschinen versorgten wir Patientinnen und Patienten in 140 Ländern und führten weltweit mehr als 44 MIO Dialysebehandlungen durch. Wir haben unser Betriebsmodell konsequent weiterentwickelt und Value-Based Care als eigenständiges operatives Segment etabliert. Außerdem haben wir, in Vorbereitung auf die vollständige US-weite Einführung im Jahr 2026, in ausgewählten US-Kliniken das 5008X CAREsystem erfolgreich eingeführt. Dies wird dazu beitragen, einen neuen Standard in der Nierenversorgung zu setzen.

Neben diesem operativen und klinischen Fortschritt haben wir auch die finanzielle Stärke unserer Strategie untermauert. So haben wir unser Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen von 1 MRD € aufgesetzt – und unterstreichen damit unsere starke Bilanz und unser klares Bekenntnis zu nachhaltigen Aktionärsrenditen. Wir haben auch unser FME25-Programm erweitert: Durch die Schaffung von FME25+ konnten wir nachhaltige Einsparungen über das ursprüngliche Ziel für 2025 hinaus erzielen. Auf diese Weise konnten wir unsere operative Exzellenz gezielt stärken. Darüber hinaus verzeichneten wir einen deutlichen Anstieg der operativen Gewinnmarge und erreichten – getragen von allen drei operativen Segmenten – unseren Zielkorridor.

Helen Giza
CEO und Vorstandsvorsitzende



„Unsere Erfolge im Rahmen von FME25 haben uns zu einem stärkeren, widerstandsfähigeren Unternehmen gemacht und wir sind mit FME Reignite gut positioniert, um neue Versorgungsstandards zu setzen, profitables Wachstum voranzutreiben und nachhaltigen Wert für Patientinnen und Patienten, Aktionärinnen und Aktionäre sowie für Mitarbeitende zu schaffen.“

Unsere Fortschritte über die vergangenen drei Jahre zeigen, dass Fresenius Medical Care bereit für das nächste Kapitel ist – getragen von erstklassigen Fähigkeiten, einer disziplinierten Strategie und der nötigen Dynamik, unsere ambitionierten Pläne mit Zuversicht umzusetzen.

Erfüllung unserer Versprechen für 2025

Wir haben das Jahr trotz eines herausfordernden Marktumfelds mit solider Umsatzentwicklung und starkem Wachstum des operativen Gewinns am oberen Ende unseres Ausblicks abgeschlossen. Unsere operative Marge stieg von 7,9 % Ende 2022 auf 11,3 % im Jahr 2025 – deutlich innerhalb des mittleren Margenbands von 10 % bis 14 %, das wir zu Beginn unserer Transformation festgelegt haben. Diese Verbesserung spiegelt eine starke Geschäftsentwicklung, beschleunigte Effizienzsteigerungen durch FME25+, positive regulatorische Auswirkungen und günstige Erstattungs-effekte wider.

Zudem freut es mich, berichten zu können, dass FME25+ auf einem sehr guten Weg ist, bis 2027 ein erweitertes Ziel von 1,2 MRD € an nachhaltigen Einsparungen zu erreichen. Aufbauend auf unserem ursprünglichen

Transformationsprogramm hat das erweiterte Programm die Erwartungen bereits übertroffen: Mit Einsparungen von 804 MIO € bis Ende 2025 liegt es deutlich über dem ursprünglich im Jahr 2023 ausgegebenen Ziel von 500 MIO €.

Wir haben unsere Finanzlage zudem weiter gestärkt und unseren Netto-Verschuldungsgrad Ende 2025 auf 2,5x gesenkt – am unteren Ende unserer Zielspanne von 2,5x bis 3,0x und eine Verbesserung gegenüber 2,9x im Jahr 2024. Seit 2022 haben wir somit unseren Netto-Verschuldungsgrad von 3,4x auf 2,5x reduziert, was einen stetigen Fortschritt hin zu einer widerstandsfähigeren Bilanz widerspiegelt.

FME Reignite: Unsere Strategie bis 2030 zur Wertsteigerung

Auf unserem Capital Markets Day im Juni 2025 haben wir FME Reignite gestartet. Mit dieser Fünf-Jahres-Strategie streben wir an, die Nierenversorgung durch exzellente Behandlungen und Innovationen zu prägen – mit branchenführenden Patientenergebnissen sowie Margen über dem Marktdurchschnitt.

FME Reignite ist in drei Säulen verankert:

- **Kerngeschäft stärken** durch kontinuierliche operative Exzellenz
- **Profitables Wachstum und Innovation vorantreiben** durch den Ausbau von Marktanteilen und höherem Absatzvolumen
- **Uns gemeinsam weiterentwickeln und unsere Unternehmenskultur stärken** durch Förderung unserer Mitarbeitenden und Stärkung unserer Werte.

Im gesamten Unternehmen machen wir bereits Fortschritte.

In **Care Delivery** konzentrieren wir uns weiterhin auf Qualität und Patientenergebnisse, während wir Produktivität und operative Exzellenz sowie die tatsächlich erreichten Dialyseraten steigern. Daneben fokussieren wir uns darauf, die Sterblichkeitsrate zu senken, die Zahl verpasster Behandlungen zu reduzieren und eine exzellente Patientenerfahrung sicherzustellen, unterstützt durch neue innovative Therapien.

Im Bereich **Value-Based Care** übernehmen wir weiterhin Verantwortung für die integrierte Versorgung. Wir erzielen Verbesserungen bei zentralen Qualitätskennzahlen, einschließlich optimaler Behandlungsstarts für Patientinnen und Patienten am Übergang von chronischen Nierenerkrankungen (CKD) zum Endstadium (ESKD) der Erkrankung. Im Oktober begrüßten wir Tommy O'Connor als CEO von Interwell Health und Leiter von Value-Based Care.

Im Bereich **Care Enablement** beschleunigen wir profitables Wachstum durch kommerzielle Exzellenz, operative Effizienz und Innovation. Das 5008X CAREsystem zeigt eindrucksvoll, wie unsere differenzierte Pipeline dieses Ziel unterstützt.

Im Einklang mit FME Reignite haben wir ein neues Rahmenwerk für eine disziplinierte Kapitalallokation eingeführt, mit dem Ziel, stabile und vorhersehbare Renditen für unsere Aktionäre zu erzielen. Im Juni haben wir ein erstes Aktienrückkaufprogramm von 1 MRD € über zwei Jahre angekündigt. Ende 2025 haben wir die erste Tranche abgeschlossen und Anfang 2026 haben wir die zweite Tranche beschleunigt, die voraussichtlich bis Mai 2026 abgeschlossen sein wird. Im Zuge des neuen Rahmenwerks planen wir außerdem, eine Dividende von 1,49 € für 2025 vorzuschlagen, was einem Anstieg von 3 % gegenüber 2024 und einer Auszahlung von 33 % des bereinigten Konzernergebnisses entspricht – im Einklang mit unserer Zielausschüttungsquote von 30 % bis 40 %.

Wir haben ehrgeizige Ziele – und verfügen über die Wissenschaft, die Produkte, die Prozesse und die Mitarbeitenden, um sie zu erreichen. Mit FME Reignite sind wir gut positioniert, um neue Versorgungsstandards zu setzen, profitables Wachstum zu fördern und nachhaltigen Wert für Patientinnen und Patienten, Aktionäre und Mitarbeitende zu schaffen.

Neue Standards für Versorgung und Innovation setzen

Wir agieren in einem zentralen Bereich des Gesundheitswesens aus einer Position der Stärke, getragen von klaren demografischen Trends und der steigenden Prävalenz chronischer Erkrankungen wie Bluthochdruck und Diabetes. Die steigende Anerkennung chronischer Nierenerkrankungen als eine wichtige Priorität im Bereich der öffentlichen Gesundheit erhöht die Nachfrage nach unseren Therapien und Versorgungsmodellen weiter. Da der Bedarf an Nierenversorgung wächst, ist unsere Fähigkeit, eine hochwertige und innovative Versorgung großflächig anzubieten, wichtiger denn je. Dank vertikaler Integration, führender Marktpositionen und wegweisender Innovationen sind wir bestens aufgestellt branchenführend zu sein. Diese Fortschritte tragen bereits heute dazu bei, das Leben der Patientinnen und Patienten zu verbessern. Die Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltrationstherapie (HDF) in den USA wird zu besseren Behandlungsergebnissen, geringerer Sterblichkeit und weniger Patientenabwanderung führen sowie die Zahl verpasster Behandlungen reduzieren.

Ein bedeutender Meilenstein in diesem Jahr war die Genehmigung des aktualisierten, HDF-fähigen 5008X CAREsystem durch die US-amerikanische Food and Drug Administration (FDA) im Mai 2025. Dies ermöglichte es uns, die Therapie in der zweiten Jahreshälfte in ausgewählten US-amerikanischen Kliniken einzuführen und unsere Pläne für den vollständigen kommerziellen Start im Jahr 2026 zu optimieren.

Unser Ansatz baut auf den Ergebnissen der von der Europäischen Union finanzierten CONVINCe-Studie auf, einer der größten randomisierten, kontrollierten Studien zur Bewertung von hochvolumiger HDF. Die Studie zeigte ein um 23 % geringeres Risiko für eine Gesamtsterblich-

keit im Vergleich zur Highflux-Hämodialyse, mit messbaren Überlebensvorteilen bereits drei Monate nach Behandlungsbeginn. Weitere Ergebnisse waren weniger kardiovaskuläre Komplikationen, höhere Energielevel, von denen Patienten uns berichten, und insgesamt eine verbesserte Lebensqualität.

Das Feedback aus unserer US-amerikanischen Einführung spiegelt diese Vorteile wider. Patientinnen und Patienten geben an, dass sie sich besser fühlen, besser schlafen können und über mehr Energie verfügen. Zudem berichten sie von kürzeren Erholungszeiten nach Behandlungen. Das Klinikpersonal wiederum registriert ruhigere und weniger stressige Arbeitsabläufe, die durch verbesserte Automatisierung unterstützt werden und eine effizientere und stärker auf die Patienten ausgerichtete Versorgung ermöglichen.

Wir starten aus einer Position außergewöhnlicher Stärke. In den USA halten wir fast 90 % Marktanteil bei Zentrums-Dialysegeräten. Von etwa 160.000 eingesetzten Geräten sind 145.000 Geräte von Fresenius Medical Care, darunter 56.000 in unseren eigenen Kliniken. Die flächendeckende Einführung des 5008X CAREsystem stellt in diesem Umfang die größte Infrastrukturmodernisierung in der Geschichte unseres Unternehmens dar. So werden wir im Jahr 2026 allein etwa 20 % unserer US-amerikanischen Basis umstellen, mehr als 7.200 Pflegekräfte und Techniker ausbilden und rund 36.000 Patientinnen und Patienten in 28 Bundesstaaten überführen.

Auch wenn dieser Start einen bedeutenden Fortschritt in der Dialysetherapie markiert, investieren wir konsequent in künftige Innovationen – von Geräten und Plattformen der nächsten Generation bis zu digitalen Ökosystemen zur Optimierung der Patientenerfahrung und von Behandlungsergebnissen.

Unsere Unternehmenskultur und Führung: „The power of care“

Die Erreichung unserer FME Reignite Ziele erfordert erstklassige Talente und eine wirkungsvolle Führung. Zu Jahresbeginn 2026 haben wir Joseph E. Turk als CEO unseres operativen Segments Care Enablement und Charles Hugh-Jones, MD, FRCP, als Global Chief Medical Officer begrüßt. Sie folgen auf Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß und Franklin W. Maddux, MD, FACP, die sich zum Jahresende 2025 nach herausragenden Karrieren in den Ruhestand verabschiedet haben. Joe Turk und Charles Hugh-Jones bringen umfassende fachliche Expertise und Führungserfahrung mit und werden so maßgeblich dazu beitragen, unser Unternehmen in das nächste Kapitel zu führen.

Indem wir unsere Unternehmenskultur weiterentwickeln und stärken, formen wir eine leistungsstarke, verantwortungsbewusste Organisation – geleitet von unserem Purpose und getragen von unserem gemeinsamen Bekenntnis zu Zusammenarbeit, Empowerment und konsequenter Umsetzung.

Unser Fortschritt im Jahr 2025 gibt uns die Klarheit und das Vertrauen, um 2026 entschlossen anzugehen. Selbst wenn makroökonomische und geopolitische Herausforderungen weiterhin das Umfeld prägen, ist die heutige Fresenius Medical Care leistungsfähiger, zielgerichteter und optimal ausgestattet, um Komplexität zu meistern und die Chancen zu nutzen, das Gesundheitswesen zu gestalten.

„The power of care“ wird uns weiterhin inspirieren. Nierenversorgung ist unerlässlich, und Tag für Tag füllen unsere über 100.000 Mitarbeitenden diesen Purpose mit Leben für alle Patientinnen und Patienten, die auf unsere Versorgung angewiesen sind. Das Engagement unserer Mitarbeitenden ist die Grundlage unseres Erfolgs.

An unsere Aktionärinnen und Aktionäre: Vielen Dank für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung. Sie ermöglichen es uns, unsere Mission voranzutreiben, unsere Strategie umzusetzen und nachhaltigen, langfristigen Mehrwert zu schaffen. Gemeinsam werden wir dieses Unternehmen voranbringen und weiterhin Wert schaffen – für Sie und alle, die auf unsere Versorgung angewiesen sind.

Mit freundlichen Grüßen,

Helen Giza
CEO und Vorstandsvorsitzende

AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE



Martin Fischer
Chief Financial Officer

Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäb
Care Enablement

Craig Cordola, EdD
Care Delivery

Helen Giza
Chief Executive Officer

Franklin W. Maddux, MD
Global Medical Officer

Dr. Jörg Häring
Legal, Compliance und
Human Resources

Vorstand

Bericht des Aufsichtsrats

*Sehr geehrte Aktionärinnen
und Aktionäre,*

das vergangene Jahr hat einmal mehr gezeigt: Die Welt befindet sich im Wandel. Globale Beziehungen werden zunehmend transaktional, die Märkte bleiben volatil, Unsicherheit und Unvorhersehbarkeit gehören inzwischen zum Alltag. Gleichzeitig nimmt der technologische Fortschritt weiter Fahrt auf. Künstliche Intelligenz und Digitalisierung verändern ganze Branchen – und prägen grundlegend, wie Gesundheitsversorgung organisiert, gesteuert und erlebt wird.

In diesem Umfeld hat Fresenius Medical Care im vergangenen Jahr deutliche Fortschritte erzielt. Mit der erfolgreichen Umsetzung des Turn-around- und Transformationsprogramms FME25 ist das Unternehmen stärker, effizienter und anpassungsfähiger geworden. Um auf diesen Erfolgen aufzubauen und die Transformation konsequent fortzuführen, wurde das Programm als FME25+ um weitere zwei Jahre verlängert – mit dem Ziel, zusätzliche nachhaltige Kostensenkungen zu realisieren.

FME25 hat die finanzielle Leistungsfähigkeit des Unternehmens spürbar verbessert: Margen wurden gestärkt, der Verschuldungsgrad gesenkt und damit zentrale Zusagen eingelöst, Fresenius Medical Care robuster und wettbewerbsfähiger aufzustellen.

Diese verbesserte operative Basis ermöglichte den Start der nächsten Phase der Transformation mit der FME Reignite Strategie. Sie setzt klare Schwerpunkte: das Kerngeschäft stärken, profitables Wachstum und Innovation vorantreiben sowie Zusammenarbeit und Unternehmenskultur weiterentwickeln.

Im Jahr 2025 lag das Hauptaugenmerk des Managements darauf, die Kernprozesse weiter zu optimieren, die Versorgungsqualität durch einen noch stärkeren Fokus auf klinische Ergebnisse zu erhöhen und Value-Based Care auszubauen – inzwischen das dritte operative Segment des Unternehmens.

Michael Sen
Vorsitzender des Aufsichtsrats



Innovation bleibt dabei ein zentraler Treiber. Beispiele dafür sind die Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltrationstherapie und des 5008X CAREsystems in den USA, einer Technologie mit dem Potenzial, Behandlungsergebnisse für Patientinnen und Patienten weiter zu verbessern und neue Maßstäbe in der Dialysetherapie zu setzen.

Gleichzeitig bleibt Fresenius Medical Care klar auf die langfristige Wertschaffung für seine Aktionärinnen und Aktionäre ausgerichtet. Der neue, stringenter Rahmen für Kapitalallokation, vorgestellt auf dem Capital Markets Day im Juni 2025, unterstreicht diesen Anspruch. Ziel ist es, dass die Anteilseigner direkt von der verbesserten Unternehmensperformance profitieren.

Für das Geschäftsjahr 2025 schlägt das Unternehmen der Hauptversammlung eine Dividende von 1,49 € je Aktie vor – ein Plus von 3 %. Zudem wurde ein umfangreiches Aktienrückkaufprogramm gestartet, das beschleunigt umgesetzt wird.

Im vergangenen Jahr gab es auch Veränderungen im Vorstand von Fresenius Medical Care. Dr. Katarzyna Mazur Hofsäß, CEO Care Enablement, und Chief Medical Officer Franklin W. Maddux, MD, FACP, sind zum Jahresende 2025 in den Ruhestand gegangen. Beide haben wichtige, nachhaltige Beiträge für ihre Verantwortungsbereiche und das Unternehmen insgesamt geleistet. Der Aufsichtsrat dankt ihnen herzlich für ihr Engagement und ihre Leistungen.

Zum 1. Januar 2026 wurden Joseph E. Turk als CEO Care Enablement sowie Charles Hugh Jones, MD, FRCP, als Global Chief Medical Officer in den Vorstand berufen. Mit ihrer umfassenden Erfahrung und frischer Perspektive werden sie wichtige Impulse für die Umsetzung von FME Reignite setzen. Der Aufsichtsrat freut sich auf die enge Zusammenarbeit und wünscht beiden viel Erfolg in ihrer neuen Rolle.

Kontinuität in der Führung war auch im vergangenen Jahr eine besondere Stärke des Unternehmens. Unter der

Leitung von CEO Helen Giza setzt Fresenius Medical Care auf ein engagiertes und leistungsstarkes Führungsteam – und ist nicht zuletzt deshalb gut positioniert, um eine nachhaltige Leistungsstärke als weltweit führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen zu erreichen.

Die Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Vorstand ist von Vertrauen und konstruktivem Dialog geprägt. Der Aufsichtsrat begleitet und unterstützt den Vorstand weiterhin aktiv bei der Umsetzung von FME Reignite und der langfristigen Entwicklung des Unternehmens.

Fresenius Medical Care geht mit klarer Richtung voran. Das Unternehmen ist gut aufgestellt, um mit Unsicherheit umzugehen, seine Position im globalen Dialysemarkt weiter zu stärken und nachhaltigen Mehrwert für die Gesellschaft, Patientinnen und Patienten, Mitarbeitende sowie Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen.

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im vergangenen Geschäftsjahr alle Aufgaben wahrgenommen, die ihm durch Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung übertragen wurden. Dabei berücksichtigte er auch die Empfehlungen und Anregungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK). Der Aufsichtsrat hat den Vorstand im Rahmen seiner Verantwortung überwacht, regelmäßig beraten und war in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eingebunden, einschließlich Nachhaltigkeitsthemen.

Gegenstand der Beratungen waren alle maßgeblichen Fragen der Geschäftspolitik, der Unternehmensplanung und der Strategie sowie die Risikolage, das Risikomanagementsystem und die Compliance von Fresenius Medical Care. Als Grundlage für seine Arbeit dienten dem Aufsichtsrat die Berichte des Vorstands über den Gang der Geschäfte, über die Rentabilität und Liquidität sowie über die Lage und den Ausblick

der Gesellschaft und des Konzerns. Der Aufsichtsrat und seine zuständigen Ausschüsse haben alle bedeutenden Geschäftsvorgänge ausführlich besprochen. Im Rahmen seiner gesetzlichen und satzungsmäßigen Zuständigkeit hat der Aufsichtsrat Beschlüsse gefasst.

Sitzungen und Zusammenarbeit

Im Berichtsjahr fanden vier zum Teil mehrtägige Sitzungen des Aufsichtsrats statt, die als Sitzungen in persönlicher Anwesenheit durchgeführt wurden. Der Aufsichtsrat hat regelmäßig auch ohne den Vorstand getagt. Soweit der Abschlussprüfer in den Sitzungen des Aufsichtsrats oder seiner Ausschüsse als Sachverständiger hinzugezogen wurde, haben Mitglieder des Vorstands an den Sitzungen nur insoweit teilgenommen, wie der Aufsichtsrat bzw. der Ausschuss dies für erforderlich erachtete.

Die Teilnahmequote der Mitglieder an den Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse lag bei 99,2 %. Die Tabelle 1.1 zeigt die Teilnahme im Berichtsjahr für die einzelnen Mitglieder.

Der Aufsichtsrat stand regelmäßig im Austausch mit dem Vorstand und wurde von diesem stets zeitnah und umfassend informiert. Zwischen den Sitzungen berichtete der Vorstand dem Aufsichtsrat schriftlich. Während der Sitzungen wurde der Aufsichtsrat auch mündlich vom Vorstand informiert. Ergänzend hatte der Aufsichtsrat auch im vergangenen Jahr Kontakt mit Mitgliedern der oberen Führungsebene. Die Mitglieder des Vorstands standen dem Aufsichtsrat ferner für Rückfragen zur Verfügung. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats hat außerhalb der Sitzungen steten Kontakt mit dem Vorstand, insbesondere mit der Vorsitzenden des Vorstands, zu Fragen der Strategie, der Geschäftsentwicklung, der Risikolage, des Risikomanagements und der Compliance des Unternehmens gehalten. Bei wichtigen Anlässen und Ereignissen hat die Vorstandsvorsitzende den Vorsitzenden des Aufsichtsrats unverzüglich informiert. Der Vorsitzende des Aufsichtsrats setzte die übrigen Mitglieder des Aufsichtsrats spätestens in der nächsten Sitzung hierüber in

Kenntnis. Während des gesamten Geschäftsjahres stand der Vorsitzende des Aufsichtsrats auch in engem Austausch mit den übrigen Mitgliedern des Aufsichtsrats.

Die Mitglieder des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats sind berechtigt, über den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses unmittelbar Auskünfte von den Leitern bestimmter Zentralbereiche der Gesellschaft einzuholen. Wie in den Vorjahren war es geübte Praxis, dass die Leiter von Zentralbereichen der Gesellschaft dem Prüfungsausschuss und dem Aufsichtsrat direkt berichteten und für Fragen und Diskussionen zur Verfügung standen.

Schwerpunkte der Beratungen im Aufsichtsrat

Im Berichtsjahr unterstützte der Aufsichtsrat den Vorstand intensiv bei der Entwicklung von FME Reignite, der neuen strategischen Ausrichtung von Fresenius Medical Care, die an dem Capital Markets Day der Gesellschaft im Juni 2025 vorgestellt wurde. FME Reignite hat zum Ziel, dass Fresenius Medical Care auf der Grundlage

der erfolgreichen Umsetzung des vorherigen Turn-around- und Transformationsplans durch außergewöhnliche Patientenversorgung und Innovation die führende Rolle in der Nierenversorgung einnimmt. In Verbindung mit dieser neuen strategischen Ausrichtung hat Fresenius Medical Care im Berichtsjahr Value-Based Care, das zuvor Teil des Geschäftssegments Care Delivery war, als neues Geschäftssegment eingeführt, sodass nun drei Geschäftssegmente bestehen: Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement.

Der Aufsichtsrat hat sich mit dem Transformationsprogramm FME25+ befasst und war in dessen Umsetzung durch den Vorstand eingebunden. Die Umsetzung hat sich im Berichtsjahr positiv fortgesetzt und zu weiteren nachhaltigen Einsparungen geführt.

Der Aufsichtsrat befasste sich auch mit Investitionen. Dies betraf unter anderem Investitionen in die IT-Infrastruktur des Unternehmens, den Erwerb von Produktionsstätten von der Fresenius SE & Co. KGaA sowie die Erhöhung der Beteiligung an Interwell Health, dem Value-Based Care-Geschäft von Fresenius Medical Care.

Der Aufsichtsrat befasste sich weiter mit der Geschäftsstrategie, der Optimierung des Portfolios, einschließlich der Veräußerung von Unternehmensteilen, sowie mit strategisch relevanten Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekten (ESG).

Gegenstand der Beratungen im Aufsichtsrat war auch das Aktienrückkaufprogramm der Gesellschaft, das als weiterer Weg zur Wertsteigerung für Aktionäre neben den Dividenden eingeleitet wurde.

Im Mittelpunkt der Beratungen des Aufsichtsrats standen ferner die Geschäftsentwicklung, die Wettbewerbssituation und -bedingungen sowie die Planungen des Vorstands für die einzelnen Funktionen und Geschäftssegmente. Auch die Entwicklung der Behandlungsmengen und der Produktionsmengen und deren Ausbau wurden erörtert. Der Aufsichtsrat befasste sich außerdem mit der Planung der Markteinführung des 5008X CAREsystems in den USA, mit dem die hochvolumige Hämodiafiltrationstherapie in den USA eingeführt wird. Der Aufsichtsrat hat auch im vergangenen Geschäftsjahr die Entwicklung der Kostenerstattung in den relevanten Gesundheitssystemen erörtert, insbesondere in den USA.

Der Aufsichtsrat hat sich regelmäßig über die Compliance des Unternehmens unterrichten lassen. Dabei flossen auch Erkenntnisse der internen Revision ein. Außerdem ließ sich der Aufsichtsrat ausführlich über die bei Fresenius Medical Care implementierten IT-Sicherheitssysteme und -maßnahmen berichten.

Gegenstand der Beratungen des Aufsichtsrats war ebenfalls die ordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft, einschließlich der dort vom Aufsichtsrat vorgelegten Beschlussvorschläge, die am 22. Mai 2025 als Präsenzversammlung abgehalten wurde. Nähere Einzelheiten hierzu finden sich in der Erklärung zur Unternehmensführung ab Seite 212 des Geschäftsberichts.

1.1 TEILNAHME DER MITGLIEDER AN DEN SITZUNGEN DES AUFSICHTSRATS UND DER AUSSCHÜSSE IM VERGANGENEN GESCHÄFTSJAHR

	Aufsichtsrat	Prüfungsausschuss	Präsidialausschuss	Vergütungsausschuss
Michael Sen	4/4	–	5/5	–
Stefanie Balling	4/4	10/10	5/5	–
Ralf Erkens	4/4	–	5/5	–
Beate Haßdenteufel	4/4	–	–	–
Sara Hennicken	4/4	–	–	–
Regina Karsch	4/4	–	–	5/5
Shervin J. Korangy	4/4	–	–	5/5
Dr. Marcus Kuhnert	4/4	10/10	5/5	–
Frank Michael Prescher	4/4	10/10	–	–
Gregory Sorensen, MD	4/4	9/10	–	–
Dr. Manuela Stauss-Grabo	4/4	–	–	5/5
Pascale Witz	4/4	–	–	5/5

Anteilseignervertreter Arbeitnehmervertreter



Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat aus seiner Mitte fachlich qualifizierte Ausschüsse gebildet, die das Gesamtgremium bei dessen Überwachungs- und Beratungsaufgaben sowie den Beschlussfassungen unterstützen. Die jeweiligen Ausschussvorsitzenden haben regelmäßig an den Aufsichtsrat über die Arbeit der Ausschüsse berichtet. Einzelheiten zu der Zusammensetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats finden sich in der Erklärung zur Unternehmensführung ab Seite 212 des Geschäftsberichts.

Präsidialausschuss

Der Präsidialausschuss ist insbesondere für die Vorbereitung der Aufsichtsratssitzungen, die Koordinierung der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse und die Beratung und Unterstützung des Vorsitzenden und der stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats sowie für administrative Angelegenheiten zuständig. Der Präsidialausschuss entscheidet in Eilfällen, wenn der Aufsichtsrat nicht rechtzeitig Beschluss fassen kann. Der Präsidialausschuss ist auch für bestimmte Vorstandsangelegenheiten, wie etwa für Empfehlungen an den Aufsichtsrat zur Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern, zuständig. Der Präsidialausschuss prüft und bewertet außerdem die Corporate Governance des Unternehmens.

Der Präsidialausschuss hat im Berichtsjahr fünfmal getagt, um sich insbesondere mit der Vorbereitung von Sitzungen des Aufsichtsrats im Hinblick auf Themen der Corporate Governance und ihrer Berichterstattung, mit Aspekten der Nachfolgeplanung im Vorstand sowie mit der Geschäftsordnung des Vorstands zu befassen. Von diesen Sitzungen wurden vier in persönlicher Anwesenheit und wurde eine Sitzung in hybrider Form, d.h. in persönlicher Anwesenheit von mindestens zwei Mitgliedern mit der Möglichkeit zur virtuellen Zuschaltung, durchgeführt.

Prüfungsausschuss

Der Prüfungsausschuss nimmt nach seiner Geschäftsordnung insbesondere sämtliche Aufgaben wahr, die einem Prüfungsausschuss nach § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG sowie nach den anwendbaren Regeln der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) und der New York Stock Exchange (NYSE) obliegen. Dies umfasst insbesondere die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems, der Abschlussprüfung, insbesondere der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, sowie der Qualität der Abschlussprüfung.

Der Prüfungsausschuss hat im Berichtsjahr zehnmal getagt. Von diesen Sitzungen wurden vier in persönlicher Anwesenheit und sechs als Videokonferenzen durchgeführt.

Dr. Marcus Kuhnert (Vorsitzender) und Gregory Sorensen, MD, sind jeweils Finanzexperten im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG sowie "audit committee financial experts" im Sinne der anwendbaren Bestimmungen der SEC. Sie verfügen aufgrund ihrer vieljährigen Erfahrungen jeweils über Sachverstand sowohl im Bereich Rechnungslegung als auch im Bereich Abschlussprüfung und sind jeweils unabhängig im Sinne der anwendbaren Bestimmungen. Nähere Einzelheiten zu der Qualifikation und der Unabhängigkeit der Mitglieder des Prüfungsausschusses finden sich in der Erklärung zur Unternehmensführung ab Seite 212 des Geschäftsberichts.

Der Prüfungsausschuss befasste sich im Berichtsjahr insbesondere mit dem Jahres- und dem Konzernabschluss, dem Gewinnverwendungsvorschlag und dem Bericht gemäß Form 20-F für die SEC sowie der in den Konzernlagebericht integrierten Nachhaltigkeitsklärung der Gesellschaft. Er hat außerdem die Quartalsberichte mit dem Vorstand erörtert. Den Auftrag für die Prüfung des Konzernabschlusses nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) und der inter-

nen Kontrollen betreffend die Finanzberichterstattung, die Bestandteil des Berichts gemäß Form 20-F sind, hat er ebenfalls erteilt. Der Prüfungsausschuss verhandelte ferner die Honorarvereinbarung mit dem Abschlussprüfer. Besonders wichtige Prüfungssachverhalte und weitere Prüfungsschwerpunkte bei der Prüfung des vergangenen Geschäftsjahres waren die Beurteilung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte, die Bewertung von Forderungen aus Dialysebehandlungen in den USA, die Bewertung von unsicheren Steuerpositionen, die bilanzielle Abbildung von wesentlichen Rechtsstreitigkeiten, die Segment-Reallokation, die Aktivierung von selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten, der Erwerb eigener Anteile im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms, der Effekt aus der Ausübung von Put-Optionen, der Erwerb von Produktionsstätten von der Fresenius SE & Co. KGaA, Auswirkungen von Cyber-Risiken, der Transformation der Finanz- und IT-Organisation, des Programms FME25+, des Portfolio-optimierungsprogramms und der geplanten Einführung von IFRS 18 auf die Finanzberichterstattung, sowie, für den Jahresabschluss der Gesellschaft, die Bewertung von Anteilen an verbundenen Unternehmen und die Erfassung des Beteiligungsergebnisses.

Vertreter des Abschlussprüfers haben an allen ordentlichen Sitzungen des Prüfungsausschusses teilgenommen und die Mitglieder des Prüfungsausschusses über ihre Prüfungstätigkeit informiert. Außerdem haben sie Auskunft über die wesentlichen Ergebnisse ihrer Prüfung erteilt und für ergänzende Informationen zur Verfügung gestanden. Über die Zusammenarbeit mit den Mitgliedern des Vorstands und über ihre Beobachtungen haben sie dem Prüfungsausschuss in deren Abwesenheit berichtet. Der Prüfungsausschuss beriet sich regelmäßig auch ohne den Vorstand mit dem Abschlussprüfer. Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses hat sich auch außerhalb der Sitzungen des Ausschusses regelmäßig mit Vertretern des Abschlussprüfers, insbesondere über den Fortgang der Prüfung, ausgetauscht und berichtete dem Ausschuss anschließend hierüber.

Der Prüfungsausschuss befasste sich mehrfach mit der Überwachung der Rechnungslegung und deren Prozess, mit der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems, mit der Abschlussprüfung – hier insbesondere mit der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, der Qualität der Abschlussprüfung und der vom Abschlussprüfer zusätzlich erbrachten Leistungen – sowie mit dem Compliance Management System. Der Ausschuss diskutierte ferner mit dem Abschlussprüfer die Einschätzung des Prüfungsrisikos, die Prüfungsstrategie und die Prüfungsplanung sowie die Prüfungsergebnisse.

Der Abschlussprüfer hat im Zuge seiner Abschlussprüfung auch das interne Kontrollsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess, die für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 328 Abs. 1 HGB (sogenannte ESEF-Unterlagen) sowie das Risikofrüherkennungssystem geprüft. Die Prüfung hat ergeben, dass der Vorstand die nach § 91 Abs. 2 AktG geforderten Maßnahmen, insbesondere zur Einrichtung eines Überwachungssystems, in geeigneter Weise getroffen hat, und dass das Überwachungssystem geeignet ist, Entwicklungen, die den Fortbestand der Gesellschaft gefährden, frühzeitig zu erkennen. Über größere Einzelrisiken hat der Vorstand dem Prüfungsausschuss periodisch berichtet. Er hat den Prüfungsausschuss außerdem regelmäßig über die Compliance-Situation sowie über die Prüfungspläne und -ergebnisse der internen Revision unterrichtet.

Weiterhin war der Prüfungsausschuss mit für die Gesellschaft strategisch relevanten ESG-Aspekten befasst. In diesem Zusammenhang erörterte der Ausschuss insbesondere die regulatorischen Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit sowie den Fortschritt des Unternehmens bei der Verfolgung der globalen Nachhaltigkeitsziele.

Geschäfte der Gesellschaft mit ihr nahestehenden Personen können nach § 111b Abs. 1 AktG der Zustimmung des Aufsichtsrats unterliegen. Der Auf-

sichtsrat hat von der Möglichkeit Gebrauch gemacht, die Zuständigkeit für die Beschlussfassung über die Zustimmung auf den Prüfungsausschuss zu übertragen. Der Prüfungsausschuss hat sich im Einklang mit § 111a Abs. 2 Satz 2 AktG vergewissert, ob Geschäfte der Gesellschaft mit ihr nahestehenden Personen im ordentlichen Geschäftsgang und zu marktüblichen Bedingungen getätigt wurden. Beanstandungen haben sich dabei nicht ergeben.

Der Prüfungsausschuss hat insbesondere auch die geschäftlichen Beziehungen der Konzerngesellschaften zur Fresenius SE & Co. KGaA und deren verbundenen Unternehmen geprüft. Dabei wurde festgestellt, dass diese Beziehungen denjenigen zwischen fremden Dritten entsprechen.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss bereitet Entscheidungen des Aufsichtsrats über die Vergütung der Mitglieder des Vorstands vor. Dies umfasst insbesondere die Vorbereitung der Festlegung des Vergütungssystems und der Planbedingungen für die kurz- und langfristige variable Vergütung des Vorstands sowie die Festlegung der Ziele für die variablen Vergütungsbestandteile und die Definition der Zielwerte sowie die Feststellung der Zielerreichung. Der Vergütungsausschuss bereitet zudem den Vergütungsbericht für den Aufsichtsrat vor.

Der Vergütungsausschuss hat im Berichtsjahr fünfmal getagt, um die Beschlussfassungen des Aufsichtsrats über die Vergütung der Vorstandsmitglieder und über den Vergütungsbericht vorzubereiten. Von diesen Sitzungen wurden vier Sitzungen in persönlicher Anwesenheit und eine Sitzung als Video-Konferenz durchgeführt.

Nominierungsausschuss

Der Nominierungsausschuss identifiziert und empfiehlt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidaten und Kandidat-

innen für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Anteilseignervertretern zu Aufsichtsratsmitgliedern. Der Nominierungsausschuss empfiehlt dem Aufsichtsrat ferner geeignete Kandidaten und Kandidatinnen, wenn eine gerichtliche Bestellung eines Anteilseignervertreters im Aufsichtsrat erforderlich ist. Der Nominierungsausschuss schlägt dem Aufsichtsrat schließlich vor, welche Mitglieder der Anteilseignervertreter in die Ausschüsse des Aufsichtsrats gewählt werden sollen. Dies gilt nicht für die Wahl von Mitgliedern der Anteilseignervertreter in den Vermittlungsausschuss.

Der Nominierungsausschuss hat im Berichtsjahr nicht getagt, da hierfür keine Notwendigkeit bestand.

Vermittlungsausschuss

Der Vermittlungsausschuss hat die Aufgabe, dem Aufsichtsrat Vorschläge für eine Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern zu unterbreiten, wenn im Aufsichtsrat für die betreffende Maßnahme in einer ersten Abstimmung nicht die erforderliche Mehrheit erreicht wurde.

Der Vermittlungsausschuss hat im Berichtsjahr nicht getagt, da hierfür keine Notwendigkeit bestand.

Dialog mit Investoren

Der Vorsitzende des Aufsichtsrats stand in dem gesetzlich zulässigen Umfang und in enger Abstimmung mit dem Vorstand für Gespräche mit Investoren zur Verfügung. Soweit ESG-Aspekte in die Zuständigkeit des Aufsichtsrats fallen, galt dies entsprechend für den Vorsitzenden des Prüfungsausschusses. Investoren wurde die Gelegenheit gegeben, Fragen der Corporate Governance des Unternehmens bzw. zu ESG-Aspekten zu diskutieren, die in die Zuständigkeit des Aufsichtsrats fallen. Wesentliche Themen im Berichtsjahr waren Änderungen im Vorstand sowie die Tagesordnung der anstehenden Hauptversammlung.

Corporate Governance

Die Mitglieder des Aufsichtsrats nehmen die für ihre Aufgaben erforderlichen Aus- und Fortbildungsmaßnahmen grundsätzlich eigenverantwortlich wahr. Sie werden dabei von der Gesellschaft angemessen unterstützt. Neben Informationen, die von unternehmensexternen Experten zur Verfügung gestellt werden, berichten auch Experten aus den Fachbereichen des Unternehmens regelmäßig über maßgebliche Entwicklungen. Dazu gehören beispielsweise relevante gesetzliche Neuregelungen oder Entwicklungen in der Rechtsprechung, aktuelle Entwicklungen bei Vorschriften zur Rechnungslegung und Abschlussprüfung sowie Anforderungen im Bereich Nachhaltigkeit.

Neue Mitglieder des Aufsichtsrats können die Mitglieder des Vorstands und weitere Führungskräfte zum Austausch über grundsätzliche und aktuelle Themen treffen und sich so einen Überblick über die für das Unternehmen relevanten Themen verschaffen (Onboarding).

Zur gezielten Weiterbildung werden bei Bedarf interne Informationsveranstaltungen angeboten. Im Berichtsjahr wurden für die Mitglieder des Aufsichtsrats Weiterbildungsmaßnahmen hinsichtlich aktueller Entwicklungen der Corporate Governance und bevorstehender einschlägiger rechtlicher Regelungen sowie zur Compliance durchgeführt. Darüber hinaus wurde der Aufsichtsrat über Entwicklungen und Trends im Bereich Nachhaltigkeit informiert. Ferner erhielten die Mitglieder des Prüfungsausschusses eine Fortbildung zu rechtlichen und Compliance-Entwicklungen, zu regulatorischen Anforderungen und Entwicklungen im Bereich Nachhaltigkeit sowie zu den Anforderungen an die finanzielle Berichterstattung aus der geplanten Einführung von IFRS 18.

Der Aufsichtsrat berichtet der Hauptversammlung über etwaige Interessenkonflikte seiner Mitglieder und deren Behandlung. Soweit konkrete Interessenkonflikte bestehen oder nicht sicher ausgeschlossen werden können, wird dies von dem betreffenden Mitglied dem Aufsichtsrat gegenüber offengelegt. Sofern eine

anschließende Prüfung ergibt, dass ein Interessenkonflikt vorliegt, werden geeignete Maßnahmen zur Auflösung des Interessenkonflikts ergriffen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats Michael Sen und Sara Hennicken sind Mitglieder des Vorstands der Fresenius Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Fresenius SE & Co. KGaA, die ein wesentlicher Aktionär der Gesellschaft ist. Im Berichtsjahr haben Michael Sen und Sara Hennicken in zwei Fällen, in denen ein Interessenkonflikt nicht ausgeschlossen werden konnte, entschieden, sich nicht an Beschlussfassungen des Aufsichtsrats zu beteiligen. Dies betraf zum einen den Erwerb der Produktionsstätten des Konzerns in Schweinfurt und St. Wendel, die zuvor von der Fresenius SE & Co. KGaA und bestimmten, mit ihr verbundenen Unternehmen gemietet worden waren, und zum anderen die Übertragung der Zustimmungsbefugnis an den Prüfungsausschuss hinsichtlich des im Berichtsjahr eingeleiteten Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft. Im Übrigen sind im Berichtsjahr keine Interessenkonflikte aufgetreten.

Es finden regelmäßig getrennte Vorbesprechungen der Arbeitnehmervertreter und Beratungen im Kreis der Anteilseignervertreter statt.

Weitere Einzelheiten zur Corporate Governance, insbesondere zur Unabhängigkeit der Aufsichtsratsmitglieder, zur Qualifikationsmatrix zum Stand der Umsetzung des Kompetenzprofils des Aufsichtsrats, zur Altersgrenze und zur Regelzugehörigkeitsdauer für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat der Gesellschaft sowie zur Selbstbeurteilung der Tätigkeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse, finden sich in der Erklärung zur Unternehmensführung ab Seite 212 des Geschäftsberichts. Der Aufsichtsrat hat die Erklärung zur Unternehmensführung erörtert und in der Sitzung vom 10. März 2026 gebilligt.

Die Erklärung zur Unternehmensführung enthält die von Vorstand und Aufsichtsrat beschlossene Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des DCGK nach

§ 161 AktG, die im Dezember 2025 veröffentlicht und im Februar 2026 aktualisiert wurde. Die Entsprechenserklärung steht der Öffentlichkeit auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ und dort im Abschnitt „Corporate Governance“ dauerhaft zur Verfügung.

Vergütungsbericht

Der Vorstand und der Aufsichtsrat haben für das Berichtsjahr einen Vergütungsbericht nach § 162 AktG erstellt. Der Abschlussprüfer hat den Vergütungsbericht gemäß § 162 Abs. 3 AktG daraufhin geprüft, ob die gesetzlich geforderten Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG gemacht wurden. Über die gesetzlichen Anforderungen hinaus erfolgte auch eine inhaltliche Prüfung durch den Abschlussprüfer. Der Abschlussprüfer hat bestätigt, dass der Vergütungsbericht in allen wesentlichen Belangen den Rechnungslegungsbestimmungen des § 162 AktG entspricht. Der Vergütungsbericht wird der Hauptversammlung nach § 120a Abs. 4 AktG zur Billigung vorgelegt.

Jahres- und Konzernabschluss

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der Gesellschaft wurden nach den Regeln des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB) aufgestellt. Der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht folgen § 315e HGB in Übereinstimmung mit den IFRS, wie sie in der Europäischen Union anzuwenden sind. Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht sowie Konzernabschluss und Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2025 wurden von der PricewaterhouseCoopers (PwC) GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main, geprüft. PwC ist seit dem Geschäftsjahr 2020 der Abschlussprüfer der Gesellschaft und durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 22. Mai 2025 zum Abschlussprüfer für das Berichtsjahr gewählt und vom Aufsichtsrat beauftragt worden. Der Abschlussprüfer hat die genannten Unterlagen jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen. Als Wirtschaftsprüfer haben

Thomas Tilgner (erstmals) und Dominik Höhler (wie schon für die Vorjahre seit 2023) den jeweiligen Bestätigungsvermerk unterzeichnet. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen dem Prüfungsausschuss sowie dem Aufsichtsrat vor. Der Prüfungsausschuss hat den Jahres- und den Konzernabschluss sowie die Lageberichte geprüft und dabei die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers und die Gespräche mit ihm in seine Beratungen einbezogen. Hierüber hat der Prüfungsausschuss dem Aufsichtsrat Bericht erstattet.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss, den Lagebericht, den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht ebenfalls geprüft. Die Unterlagen wurden ihm rechtzeitig zugeleitet. Mit dem Ergebnis der Prüfung des Jahresabschlusses sowie des Konzernabschlusses durch den Abschlussprüfer erklärte sich der Aufsichtsrat einverstanden. Der Abschlussprüfer nahm an den Verhandlungen des Aufsichtsrats über den Jahres- und den Konzernabschluss teil, berichtete dem Aufsichtsrat über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfung und stand für ergänzende Auskünfte zur Verfügung. Auch nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen den Jahresabschluss, den Lagebericht, den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht keine Einwendungen zu erheben.

Der Aufsichtsrat billigte im Wege der schriftlichen Beschlussfassung am 23. Februar 2026 den Entwurf des Berichts gemäß Form 20-F. Der Bericht gemäß Form 20-F wurde bei der SEC am 24. Februar 2026 eingereicht.

Der Aufsichtsrat hat den Jahresabschluss und den Lagebericht der Gesellschaft sowie den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht für das abgelaufene Geschäftsjahr, die von dem Vorstand vorgelegt wurden, in seiner Sitzung vom 10. März 2026 gebilligt. Mit dieser Billigung ist der Jahresabschluss der Gesellschaft festgestellt.

Der Aufsichtsrat hat dem Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands zugestimmt, der eine Dividende von 1,49 € je dividendenberechtigter Aktie vorsieht.

Nachhaltigkeitserklärung

Die Nachhaltigkeitserklärung der Gesellschaft erfüllt die Anforderungen einer nichtfinanziellen Konzernklärung und wurde nach §§ 315b und 315c HGB und der EU-Taxonomieverordnung (Verordnung (EU) 2020/852) erstellt. Die Nachhaltigkeitserklärung ist in den Konzernlagebericht integriert und wendet die europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung als Rahmenwerk vollständig an. Die Nachhaltigkeitserklärung beschreibt die Leistung von Fresenius Medical Care im Bereich Nachhaltigkeit im Geschäftsjahr 2025 im Einklang mit regulatorischen Vorgaben.

Der Aufsichtsrat hat PwC damit beauftragt, die Nachhaltigkeitserklärung einer betriebswirtschaftlichen Prüfung nach dem ISAE 3000 (Revised) Standard zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit zu unterziehen. PwC hat einen entsprechenden Vermerk erteilt. Der Prüfungsvermerk über die betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit in Bezug auf die Nachhaltigkeitserklärung wurde von den Wirtschaftsprüfern Nicolette Behncke (wie schon für die Vorjahre seit 2020) und Richard Gudd (erstmals) unterzeichnet und enthält keine Feststellungen. Der Bericht des Prüfers lag dem Prüfungsausschuss sowie dem Aufsichtsrat vor. Der Prüfungsausschuss hat die Nachhaltigkeitserklärung geprüft und dabei den Bericht des Prüfers und die Gespräche mit ihm einbezogen. Der Prüfungsausschuss hat dem Aufsichtsrat Bericht hierüber erstattet.

Der Aufsichtsrat hat die Nachhaltigkeitserklärung ebenfalls geprüft. Die Unterlagen wurden ihm rechtzeitig zugeleitet. Mit dem Ergebnis der betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit in Bezug auf die Nachhaltigkeitserklärung durch den Prüfer erklärte sich der Aufsichtsrat einverstanden. Auch nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung durch den Aufsichtsrat sind gegen die Nachhaltigkeitserklärung keine Einwendungen zu erheben.

Dank

Die Vorstandsmitglieder unter der Leitung von Helen Giza und alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben Fresenius Medical Care erfolgreich weiterentwickelt. Für ihren Einsatz in diesem richtungsweisenden Jahr möchten wir ihnen danken. Wir sind überzeugt, dass sie den Weg erfolgreich fortsetzen werden und eine vielversprechende Zukunft gestalten – für Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankungen und für Fresenius Medical Care.

Bad Homburg v.d. Höhe, den 10. März 2026

Für den Aufsichtsrat

Michael Sen
Vorsitzender

Kapitalmarkt und Aktie

Fresenius Medical Care hat 2025 ein neues Kapitel in seiner Kapitalmarktpositionierung aufgeschlagen. Auf dem Capital Markets Day präsentierte das Unternehmen die FME Reignite Strategie und einen aktualisierten Rahmen für die Kapitalallokation. Sowohl Strategie als auch Kapitalverwendung sind auf nachhaltige Wertschöpfung ausgerichtet und zählten im Berichtsjahr zu den wesentlichen Themen für Investoren.

Im Jahr 2025 hat Fresenius Medical Care zahlreiche wichtige Meilensteine erreicht. Das Unternehmen steigerte seine operative und finanzielle Leistung in allen vier Quartalen deutlich, schüttete für das Geschäftsjahr 2024 eine Rekorddividende aus und führte die Programme FME25+ Transformation und Portfoliooptimierung erfolgreich fort. Zudem startete Fresenius Medical Care in den USA die Einführung des 5008X CARESystems. Das Unternehmen hat die erste Tranche seines Aktienrückkaufprogramms gestartet und vorzeitig abgeschlossen. Gleichzeitig beeinflussten

mehrere Unsicherheiten das Jahr 2025, darunter Änderungen in der US-Gesundheits- und Handelspolitik sowie eine schwere Grippezeit in den USA mit einer erhöhten Sterblichkeit unter US-Patientinnen und Patienten, die sich auf unser Behandlungswachstum im US-Markt ausgewirkt hat. Trotz dieser Herausforderungen schloss die FME-Aktie das Jahr nur 8 % unter dem Vorjahresniveau und liegt 7 % über dem Wert von vor zwei Jahren.

Wichtige Ereignisse für Aktionäre

Im Februar 2025 veröffentlichte Fresenius Medical Care die Finanzergebnisse für das Geschäftsjahr 2024. Sie lagen am oberen Ende der prognostizierten Bandbreite. Damit hat das Unternehmen seinen Finanzausblick erneut erreicht und gab zugleich einen ambitionierten Ausblick für das Geschäftsjahr 2025. Für 2025 erwartete Fresenius Medical Care ein deutliches Wachstum des

operativen Ergebnisses (ohne Sondereffekte) im hohen Zehn- bis hohen Zwanzigprozentbereich, was eine operative Ergebnismarge (ohne Sondereffekte) von 11 % bis 12 % innerhalb der für 2025 definierten mittelfristigen Zielbandbreite bedeutet.

Im Mai 2025 beschloss die Hauptversammlung eine Dividende von 1,44 € je Aktie. Das entspricht einem Anstieg von 21 % gegenüber dem Vorjahr und stellt die höchste Ausschüttung in der Unternehmensgeschichte dar. Ebenfalls im Mai erhielt Fresenius Medical Care die FDA 510(k)-Zulassung für die aktualisierte Version des 5008X CAREsystems. Diese Version unterstützt die Hämodiafiltration und wurde um zusätzliche Funktionen erweitert. Die Zulassung ist ein wesentlicher Schritt für die Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltration (HVHDF) in den USA.

1.2 AKTIENKURSENTWICKLUNG, ABSOLUT 01.01.2025 – 31.12.2025, IN €

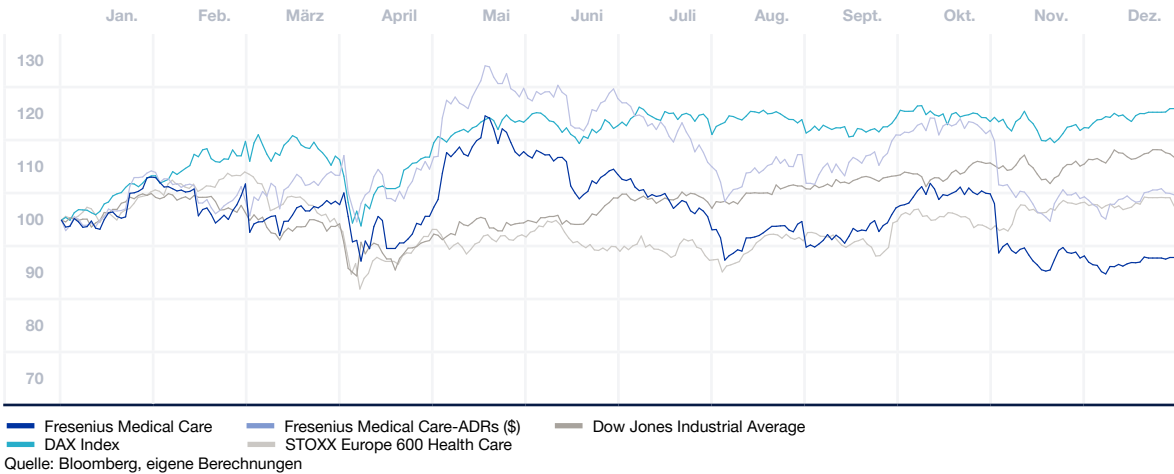


— Fresenius Medical Care Share
Quelle: Bloomberg

1.3 INDEX- UND AKTIENKURSENTWICKLUNG

	31.12.2024	31.12.2025	Veränderung	Jahreshoch	Jahrestief
Fresenius Medical Care Aktien in €	44,16	40,76	-8%	53,66	39,26
Fresenius Medical Care ADRs in \$	22,64	23,82	+5%	29,85	22,15
Dow Jones Industrial Average	42.544	48.063	+13%	48.731,16	37.645,59
DAX	19.909	24.490	+23%	24.611,25	19.670,88
STOXX Europe 600 Health Care	1.092	1.142	+5%	1.200,03	936,44

1.4 INDEX- UND AKTIENKURSENTWICKLUNG, INDEXIERT 01.01.2025 – 31.12.2025 (01.01.2025 = 100), IN %



Im Juni 2025 stellte Fresenius Medical Care auf dem Capital Markets Day in London die neue Unternehmensstrategie FME Reignite vor. FME Reignite dient der Wertschöpfung und basiert auf drei strategischen Prioritäten: unser Kerngeschäft stärken, profitables Wachstum und Innovation vorantreiben und uns gemeinsam weiterentwickeln und unsere Kultur stärken.

Im Rahmen der Strategie hat Fresenius Medical Care klare Bestrebung für die Profitabilität definiert und strebt an, bis 2030 eine branchenführende operative Ergebnismarge im mittleren Zehnerprozentbereich zu

erreichen (ohne Sondereffekte). Aufbauend auf den erzielten Fortschritten bei nachhaltigen Effizienzsteigerungen und zur weiteren Unterstützung des profitablen Wachstums in allen drei Geschäftssegmenten kündigte das Unternehmen zusätzliche Kosteneinsparungen von 300 MIO € bis 2027 an. Das Gesamtziel des FME25+ Programms wurde damit auf 1,05 MRD € an nachhaltigen Einsparungen bis Ende 2027 angehoben. Einmalige Aufwendungen in vergleichbarer Größenordnung werden als Sondereffekte im operativen Ergebnis ausgewiesen.

Mit der FME Reignite Strategie hat Fresenius Medical Care einen neuen Rahmen für die Kapitalallokation eingeführt. Sie soll die Wertschöpfung stärken und zu einer höheren Rendite für Aktionäre beitragen. Das Konzept verfolgt drei gleichrangige Ziele: Investitionen in das Kerngeschäft, die Optimierung der Kapitalstruktur und die Rückführung überschüssigen Kapitals an die Aktionäre. Für den Zeitraum von 2025 bis 2030 sind jährliche Investitionsausgaben zwischen 800 MIO € und 1 MRD € vorgesehen, um profitables Wachstum in den Kerngeschäften zu unterstützen und Innovationen voranzubringen. Bis 2030 strebt Fresenius Medical Care zudem eine optimierte Kapitalstruktur an und hat dafür eine abgesenkte, selbst gesetzte Zielspanne für die Nettoverschuldung von 2,5- bis 3,0-fach im Verhältnis zum EBITDA festgelegt. Damit soll eine solide Bilanzstruktur beibehalten, finanzielle Flexibilität gesichert und ein nachhaltiges Investment-Grade-Rating gewahrt bleiben.

Der Rahmen für die Kapitalallokation soll dazu beitragen, überschüssiges Kapital mit attraktiver Rendite an die Aktionäre zurückzuführen. Die neue Dividendenpolitik ist auf eine stabile und planbare Entwicklung der Dividende ausgerichtet. Sie sieht eine Ausschüttungsquote von 30 % bis 40 % des Gewinns vor, der den Aktionären der Fresenius Medical Care AG zurechenbar ist (ohne Sondereffekte). Ergänzend zur Dividendenausschüttung stellt das angekündigte Aktienrückkaufprogramm eine weitere Möglichkeit dar, Wert an die Aktionäre zurückzugeben. Es umfasst den Rückkauf eigener Aktien im Umfang von 1 MRD € innerhalb von zwei Jahren.

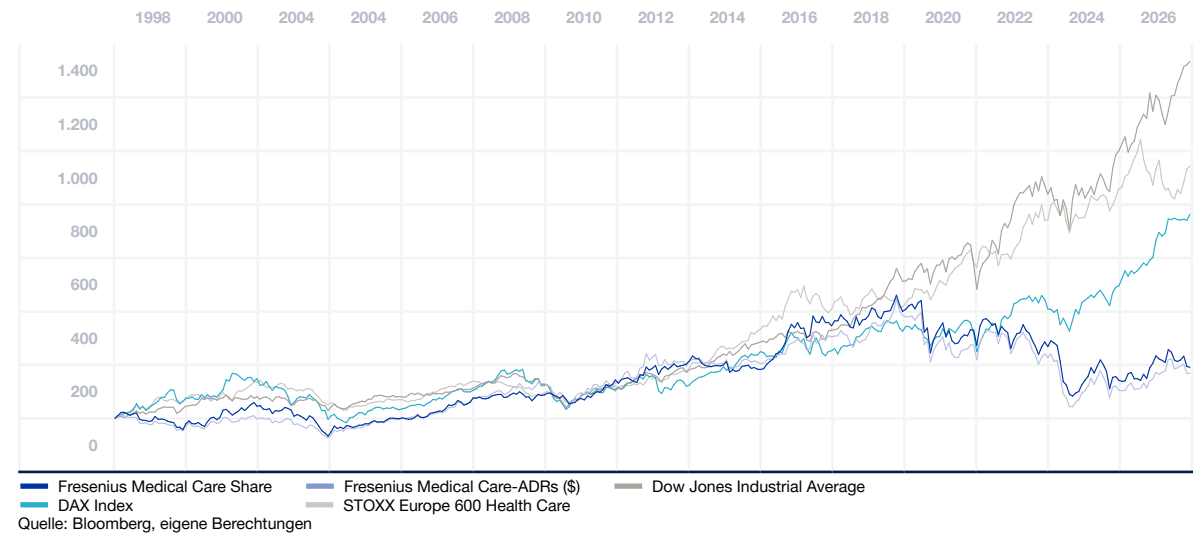
Im August berichtete Fresenius Medical Care in den Finanzergebnissen des zweiten Quartals erstmals über das neue operative Segment Value-Based Care. Dieser Bereich gehörte zuvor zum operativen Segment Care Delivery und wird nun als eigenständige Einheit geführt. Die separate Berichterstattung ist Teil der FME Reignite Strategie und erhöht die Transparenz in der Finanzberichterstattung. Sie ermöglicht einen klareren Einblick in die Leistungsentwicklung und die wichtigsten Werttreiber.

Fresenius Medical Care hat im August 2025 die erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms im Umfang von bis zu 600 MIO € gestartet, die früher als ursprünglich geplant am 29. Dezember 2025 abgeschlossen wurde. Parallel dazu begann ebenfalls im August 2025 in den USA die Einführung des Therapiesystems 5008X CAREsystem für HVHDF. Das System wurde zunächst in ausgewählten Fresenius Medical Care-Kliniken eingesetzt; eine breitere Einführung ist für 2026 vorgesehen. Die HVHDF gilt als vielversprechender Ansatz, um die Versorgung bei Nierenersatztherapien in den USA grundlegend zu verändern und die Position des Unternehmens in der Nierenversorgung weiter zu stärken – mit klarem Fokus auf Behandlungsergebnisse und Innovation.

Im September 2025 trieb Fresenius Medical Care die Umsetzung der FME Reignite Strategie weiter voran. Das Unternehmen erhöhte seine Beteiligung an der Value-Based Care-Gesellschaft Interwell Health (IWH) und berief einen neuen CEO für dieses operative Segment. Zudem schloss Fresenius Medical Care eine Aktienkaufvereinbarung mit allen nicht-ärztlichen Anteilseignern von Interwell Health ab. Dieser Schritt ermöglicht es, Ressourcen gezielter einzusetzen, die Vorteile der vertikalen Integration wirkungsvoller zu nutzen und die Wertschöpfung im Einklang mit der FME Reignite Strategie weiterzuentwickeln.

Im November 2025 verabschiedete die US-amerikanische Behörde Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) die für 2026 geltende Regelung für das Prospective Payment System (PPS) für Patientinnen und Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz (End Stage Renal Disease, ESRD), auch bekannt als ESRD-Pauschalvergütungssystem (PVS). Darin sieht die CMS eine Erhöhung der Erstattungssätze um 2,2 % vor, was in etwa den Markterwartungen entspricht. Die aktuelle Erhöhung folgt einem Anstieg der Erstattungssätze von 2,7 % für das Jahr 2025. Der ESRD-PVS-Erstattungssatz sowie zusätzliche Anpassungen legen fest, welche Vergütungen für erbrachte Dialysedienstleistungen im Rahmen von Medicare in den USA erstattet werden.

1.5 INDEX- UND AKTIENKURSENTWICKLUNG IM 29-JAHRESVERGLEICH MIT WIEDERANGELEGTE DIVIDENDEN, INDEXIERT, 01.01.1997 – 31.12.2025 (31.12.1996 = 100) IN %



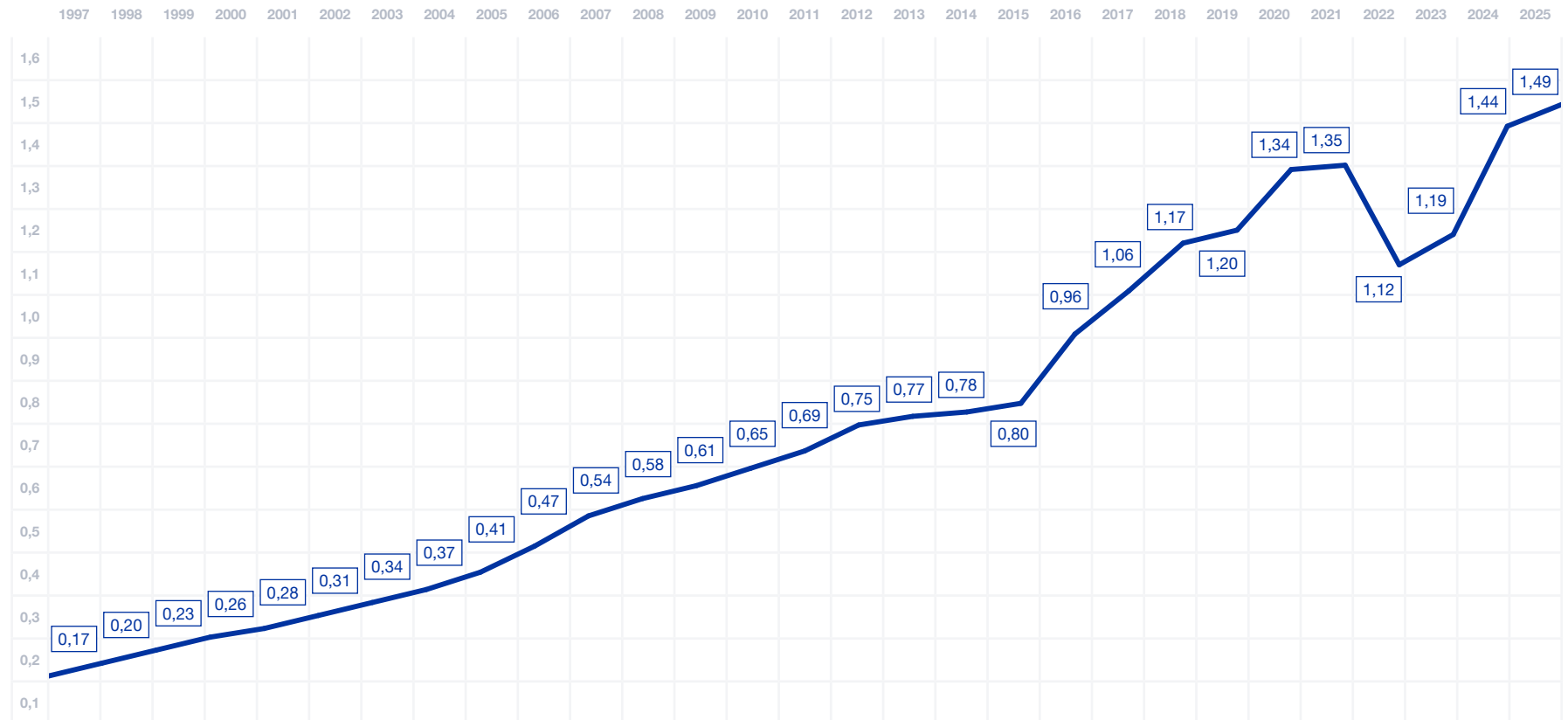
1.6 ADR-ENTWICKLUNG, ABSOLUT 01.01.2025 – 31.12.2025, IN \$



Im Jahresverlauf verbesserte Fresenius Medical Care in allen vier berichteten Quartalen sowohl die operative als auch die finanzielle Performance kontinuierlich. Wie erwartet beschleunigte sich das Wachstum des operativen Ergebnisses im dritten und vierten Quartal deutlich und erreichte das obere Ende der Bandbreite der zu Jahresbeginn veröffentlichten Prognose. Das orga-

nische Behandlungswachstum in den USA war stabil im Gesamtjahr und damit unter der prognostizierten Wachstumsrate von 0,5 %, die als Grundlage für den 2025 Ausblick gedient hatte. Eine schwerere Grippe-saison als zu Jahresbeginn angenommen hatte sich in den USA negativ auf die Mortalität und auf die Zahl ausgefallener Behandlungen ausgewirkt.

1.7 DIVIDENDENENTWICKLUNG IN €



Im Laufe des Jahres hat Fresenius Medical Care das Programm zur Portfoliooptimierung weiter vorangetrieben und veräußerte Geschäftsaktivitäten, die nicht zum Kerngeschäft zählen oder die Ergebnismarge belasteten. Zu den im Berichtsjahr abgeschlossenen Veräußerungen gehören Klinikbetriebe in Brasilien, Malaysia und Kasachstan sowie die Veräußerung ausgewählter Vermögenswerte von Spectra Laboratories, einem US-amerikanischen Anbieter von Labordiagnostikdienstleistungen. Das Unternehmen richtet sein Portfolio damit noch gezielter auf Produktbereiche, Geschäftsaktivitäten und Märkte aus, die eine klare strategische Passung, hohe Skalierbarkeit und langfristiges Potenzial für profitables Wachstum aufweisen.

Kursentwicklung der Fresenius Medical Care-Aktie

Die weltweiten Aktienmärkte verzeichneten im Jahresverlauf deutliche Kursgewinne. In den USA wurden die Leitindizes S&P 500 und Dow Jones Industrial erneut vor allem durch Unternehmen aus den Bereichen Technologie und Künstliche Intelligenz gestützt. Politische Unsicherheiten im internationalen Handel, US-Importzölle sowie die US-amerikanische Gesundheitspolitik haben insbesondere Unternehmen des US-Gesundheitssektors unter Druck gesetzt. Der Dow Jones US Healthcare Providers Index schloss das Jahr mit

einem Minus von 9 %. Die Abschwächung des US-Dollar gegenüber dem Euro führte bei europäischen Unternehmen mit hohem Geschäftsanteil in den USA – darunter auch Fresenius Medical Care – zu zunehmenden Währungsbelastungen. In Europa legte der STOXX Europe 600 Health Care, der die Entwicklung des vergleichsweise defensiven europäischen Gesundheitssektors abbildet, im Jahresverlauf um rund 5 % zu. Der wichtigste deutsche Aktienindex, der DAX 40, stieg im selben Zeitraum um etwa 23 %.

Die Aktie der Fresenius Medical Care AG schloss zum Jahresende 2025 bei 40,76 € und lag damit 8 % unter dem

Vorjahreswert. Der niedrigste Kurs des Jahres wurde am 9. Dezember 2025 mit 39,26 € verzeichnet, der höchste am 20. Mai 2025 mit 53,66 €. Das durchschnittliche Kursziel der Finanzanalystinnen und Finanzanalysten für die Fresenius Medical Care-Aktie stieg im Jahresendvergleich von ungefähr 42 € im Jahr 2024 auf ungefähr 49 € im Jahr 2025, was einem Anstieg von 16 % entspricht.

Auf Basis der Gesamtrendite schloss die Fresenius Medical Care-Aktie das Jahr mit einem Rückgang von 5 % ab.

Detaillierte Informationen zur Kurs- und Indexentwicklung finden sich in den Tabellen 1.3 und 1.10 sowie in den Grafiken 1.2, 1.4 und 1.5.

Fresenius Medical Care American Depositary Receipts (ADRs)

Seit 1996 sind die American Depositary Receipts (ADRs) von Fresenius Medical Care an der New York Stock Exchange (NYSE) notiert. ADRs sind handelbare Zertifikate, die den Erwerb und Handel von Aktien ausländischer Unternehmen an US-Börsen ermöglichen. Eine Aktie von Fresenius Medical Care entspricht zwei ADRs. Die Kursentwicklung der ADRs verläuft im Wesentlichen parallel zur Fresenius Medical Care-Aktie und berücksichtigt dabei Wechselkursbewegungen zwischen Euro und US-Dollar. Im Jahr 2025 stieg das Handelsvolumen der ADRs im Vergleich zum Vorjahr um rund 6 %. Dies entspricht – umgerechnet auf das Verhältnis von zwei ADRs zu einer Aktie – in etwa 24 % des gesamten Handelsvolumens im Vergleich zu den Aktien.

Rendite für Aktionäre

Mit der Strategie FME Reignite richtet Fresenius Medical Care den Fokus auf Wertschöpfung, die Rückführung überschüssigen Kapitals an die Aktionäre und auf eine attraktive Aktionärsrendite. Ergänzend zur neuen Dividendenpolitik sind Aktienrückkäufe vorgesehen.

1.8 ANZAHL DER AKTIEN GEMÄSS AKTIONÄRSSTRUKTURANALYSE IN MIO GERUNDET

	Anzahl der Aktien in MIO	in %	in % des Streubesitzes
Ausgegebene Aktien	293,4	100	
Eigene Aktien	14,1	5	
Anzahl der im Umlauf befindlichen Aktien	279,3	95	
Identifizierte Aktien	278,9	95	93
Nicht identifizierte Aktien	14,5	5	7
Aktien im Streubesitz	197,7	67	
Fresenius SE & Co. KGaA	81,6	28	

1.9 GEOGRAFISCHE VERTEILUNG DER IDENTIFIZIERTEN AKTIEN IN MIO GERUNDET

	Dez. 2025		Dez. 2024	
	Anzahl der Aktien in MIO	in %	Anteil der Aktien in MIO	in %
USA und Kanada	118,9	67	128,7	72
UK	20,5	12	15,7	9
Deutschland	12,6	7	10,4	6
Frankreich	8,4	5	6,7	4
Rest von Europa	11,5	6	9,7	5
Rest der Welt	5,2	3	7,1	4
GESAMT	177,2	100	178,4	100

Dividende

Die neue Dividendenpolitik von Fresenius Medical Care ist auf eine stabile und planbare Entwicklung der Dividende ausgerichtet. Sie sieht eine Ausschüttungsquote von 30 % bis 40 % des Konzernergebnisses vor (das den Aktionären der Fresenius Medical Care AG zurechenbar ist und um Sondereffekte bereinigt wird). Im Einklang mit dieser Dividendenpolitik werden Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung am 21. Mai 2026 eine Rekorddividende von 1,49 € je Aktie vorschlagen. Gegenüber dem Vorjahr entspricht dies einer Erhöhung um 3 %.

Vorbehaltlich der Zustimmung der Aktionäre beläuft sich die gesamte Dividendenausschüttung auf rund 416 MIO €. Grundlage sind 279,3 MIO dividendenberechtigte Aktien zum 31. Dezember 2025. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 33 % des Konzernergebnisses (das den Aktionären der Fresenius Medical Care AG zurechenbar ist und um Sondereffekte bereinigt wird). Auf Basis des vorgeschlagenen Dividendenbetrags und des Schlusskurses zum Jahresende 2025 ergibt sich eine Dividendenrendite von 3,7 % (2024: 3,3 %).

Aktienrückkaufprogramm

Das angekündigte und gestartete Aktienrückkaufprogramm bietet neben der Dividende eine zusätzliche Möglichkeit, Wert an die Aktionäre zurückzugeben. Das erste Aktienrückkaufprogramm mit einem Gesamtvolumen von 1 MRD € war auf zwei Jahre ausgelegt. Die erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms wurde am 11. August 2025 gestartet und vorzeitig am 29. Dezember 2025 abgeschlossen, wobei insgesamt 14,1 MIO Aktien erworben wurden und sich der Gesamtinvestitionsbetrag auf 586 MIO € belief. Um sein Engagement für die Wertschöpfung für Aktionäre zu unterstreichen, hat das Unternehmen die zweite Tranche des Aktienrückkaufprogramms bereits am 12. Januar 2026 gestartet. In diesem Rahmen plant das Unternehmen, bis zum 8. Mai 2026 eigene Aktien im Wert von rund 414 MIO € zurückzukaufen.

Aktionärsstruktur

In unserer Aktionärsstrukturanalyse zum 31. Dezember 2025 konnten rund 93 % des Streubesitzes den jeweiligen Eigentümern zugeordnet werden (siehe Tabelle 1.8 und Tabelle 1.9). Demnach hält die größte Aktionärin, die Fresenius SE & Co. KGaA, nach einer Verringerung ihres Anteils von rund 94,4 MIO auf 81,6 MIO Aktien rund 27,8 % des Grundkapitals. Als Ergebnis dieser Reduzierung und des umgesetzten Aktienrückkaufprogramms beläuft sich der Anteil der Aktien im Streubesitz auf rund 67 % des Grundkapitals. Darüber hinaus wurden 12 institutionelle Investoren identifiziert, die jeweils mindestens 1 % am Grundkapital halten.

Insgesamt hielten 582 institutionelle Investoren Aktien von Fresenius Medical Care. Auf die 20 größten von ihnen entfielen rund 58 % des identifizierten Streubesitzes, also der identifizierten Aktien ohne den Anteil der Fresenius SE & Co. KGaA (2024: 63,0 %).

Was die geografische Verteilung betrifft, so wurden zum 31. Dezember 2025 rund 67,1 % des institutionellen Streubesitzes von Investoren aus den

1.10 AKTIENSTAMMDATEN

Aktienart	Nennwertlose Inhaberaktie
Börsenplätze	
Deutschland	Frankfurt Wertpapierbörse/Prime Standard
USA (ADR)	New York Stock Exchange (NYSE)
Wertpapierkennnummern und Börsenkürzel	
Deutsche Börse	FME
NYSE (ADR)	FMS
WKN	578 580
ISIN	DE0005785802
CUSIP Number (NYSE)	358029106
Reuters	FMEG.DE (Xetra) or FMS.N (NYSE)
Bloomberg	FME GY (Xetra) or FMS US (NYSE)

Vereinigten Staaten und Kanada gehalten. Auf Großbritannien entfielen 11,6 %, auf Deutschland 7,1 % und auf Frankreich 4,7 %.

Stimmrechtsmitteilungen

Laut eingegangener Mitteilungen hielten zum Jahresende 2025 insgesamt drei Aktionäre, neben der Fresenius SE & Co. KGaA, jeweils mehr als 3 % der Stimmrechte an Fresenius Medical Care. Einer von ihnen verfügten über Anteile von mehr als 5 %.

Alle Stimmrechtsmitteilungen gemäß §§ 33, 38 und 39 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) sind auf unserer Website veröffentlicht. <https://freseniusmedicalcare.com/de/investoren/aktien/stimmrechtsmitteilungen/>

Nachhaltiges Investment

Nachhaltigkeit spielt bei den Investitionsentscheidungen institutioneller Anlegerinnen und Anleger eine wichtige Rolle. Um die Leistungen von Unternehmen in diesem Bereich bewerten zu können, ziehen sie neben der Berichterstattung zu Nachhaltigkeitsthemen auch ESG-Ratings und -Rankings heran,

wobei ESG für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Environmental, Social, Governance) steht. Fresenius Medical Care wurde im Jahr 2025 erneut für seine führende ESG-Performance innerhalb der Branche ausgezeichnet. Das Unternehmen erweitert seine Berichterstattung zu Nachhaltigkeitsthemen und stärkt die Transparenz in diesem Bereich kontinuierlich. Im Verlauf des Jahres setzte Fresenius Medical Care mehrere Nachhaltigkeitsinitiativen um, darunter Projekte zur Verringerung der Emissionen im Bereich Scope 3 im Einklang mit den angepassten Klimazielen.

Im Nachhaltigkeitsrating des Ratinganbieters MSCI (Morgan Stanley Capital International) hat Fresenius Medical Care wie im Vorjahr den drittbesten Score „A“ erzielt und wurde von Sustainalytics als eines der führenden Unternehmen der Gesundheitsbranche bewertet. Im Jahr 2025 war das Unternehmen erneut im Dow Jones Sustainability Index (DJSI) World und im Europe Index vertreten und blieb weiterhin Bestandteil der FTSE4Good Index Series. Darüber hinaus nimmt das Unternehmen regelmäßig an anderen weiteren Nachhaltigkeitsratings teil und veröffentlicht die Ergebnisse auf seiner Website.



Details zu den aktuellen ESG-Ratings sind über folgenden Link öffentlich einsehbar: <https://freseniusmedicalcare.com/de/nachhaltigkeit/ratings-und-indizes/>

Weiterführende Informationen zu den Nachhaltigkeitsaktivitäten von Fresenius Medical Care finden Sie im Nachhaltigkeitsbericht ab Seite 54.

Analysteneinschätzungen zu unserer Aktie

Finanzanalysten zeigten auch im Jahr 2025 ein anhaltend hohes Interesse an Fresenius Medical Care. Zum Jahresende berichteten 21 Analysten und Broker aktiv über das Unternehmen und die Fresenius Medical Care-Aktie. 9 von ihnen stufte die Aktie als „Outperform“ ein, 7 als „Market Perform“ und 5 als „Underperform“. Das durchschnittliche Kursziel für die Fresenius Medical Care-Aktie lag zum Jahresende bei ungefähr 49 €.

Rating und Finanzierung

Im Jahr 2025 behielt Fresenius Medical Care seinen Zugang zu verschiedenen Finanzierungsquellen bei. Die im Laufe des Jahres begebenen Anleihen waren für allgemeine Unternehmenszwecke vorgesehen, darunter die Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten.

Am 1. April 2025 emittierte Fresenius Medical Care Anleihen in zwei Tranchen mit einem Gesamtvolumen von 1,1 MRD €. Die Platzierung verdeutlicht das Vertrauen der Investoren in die Strategie und das Finanzprofil des Unternehmens. Die erste Tranche mit einem Volumen von 600 MIO € läuft im Dezember 2028 aus, die zweite Tranche über 500 MIO € im April 2032. Beide Emissionen erfolgten im Rahmen des Debt Issuance Program (DIP) von Fresenius Medical Care.

Am 11. Juli 2025 wurde eine 500 MIO €-Anleihe von Fresenius Medical Care planmäßig zum Laufzeitende getilgt. Durch den Einsatz verschiedener Finanzierungsinstrumente abseits des Anleihemarkts hat das Unternehmen seinen Zugang zu vielfältigen Finanzierungsquellen gefestigt. Diese Instrumente ermöglichen

Fresenius Medical Care, außerordentliche Mittelzuflüsse flexibel zur Reduzierung der Verschuldung zu nutzen.

Am 17. November 2025 hat Fresenius Medical Care erfolgreich eine Anleihe im Wert von 500 Millionen Euro im Rahmen seines DIP-Programms mit Fälligkeit im November 2030 begeben.

Im langfristigen Kapitalmanagement orientiert sich Fresenius Medical Care weiterhin in erster Linie am Nettoverschuldungsgrad, dem Verhältnis der Nettofinanzverschuldung zum EBITDA. Zum Jahresende 2025 verringerte sich die Nettoverschuldung einschließlich Leasing-Verbindlichkeiten im Vergleich zum Vorjahr erneut. Diese jährliche Entwicklung im vierten Jahr in Folge zeigt das kontinuierliche Bestreben des Unternehmens, seine Kapitalstruktur weiter zu optimieren. Damit verfügt Fresenius Medical Care über eine solide Bilanzstruktur und finanzielle Flexibilität. Der Nettoverschuldungsgrad verbesserte sich auf 2,5-fach und liegt damit am unteren Ende des neu definierten Zielkorridors von 2,5-fach bis 3,0-fach für die Nettofinanzverschuldung im Verhältnis zum EBITDA. Dies unterstreicht das klare Bekenntnis des Unternehmens zu einem nachhaltigen Investment-Grade-Rating.

Die Ratings von Fresenius Medical Care spiegeln die Finanzierungsstruktur und das Geschäftsmodell des Unternehmens wider. Es wird von den drei Ratingagenturen S&P Global, Moody's und Fitch mit Investment-Grade-Status bewertet. Am 14. April 2025 bestätigte S&P Global das Rating mit BBB- und stabilem Ausblick. Moody's vergab am 17. Mai 2025 erneut ein Baa3-Rating mit stabilem Ausblick. Fitch bestätigte am 23. Juli 2025 ebenfalls BBB- und einen stabilen Ausblick.

Die Ratingagenturen führen die aktuelle Einstufung auf die starke Marktposition von Fresenius Medical Care zurück. Zudem verweisen sie auf die erzielten Fortschritte bei der Profitabilität infolge der Transformationsmaßnahmen sowie auf die konservative Ausrichtung der Finanzpolitik, die zu stabilen finanziellen Kennzahlen beiträgt.

Eine Übersicht findet sich in Tabelle 4.79 auf Seite 328.

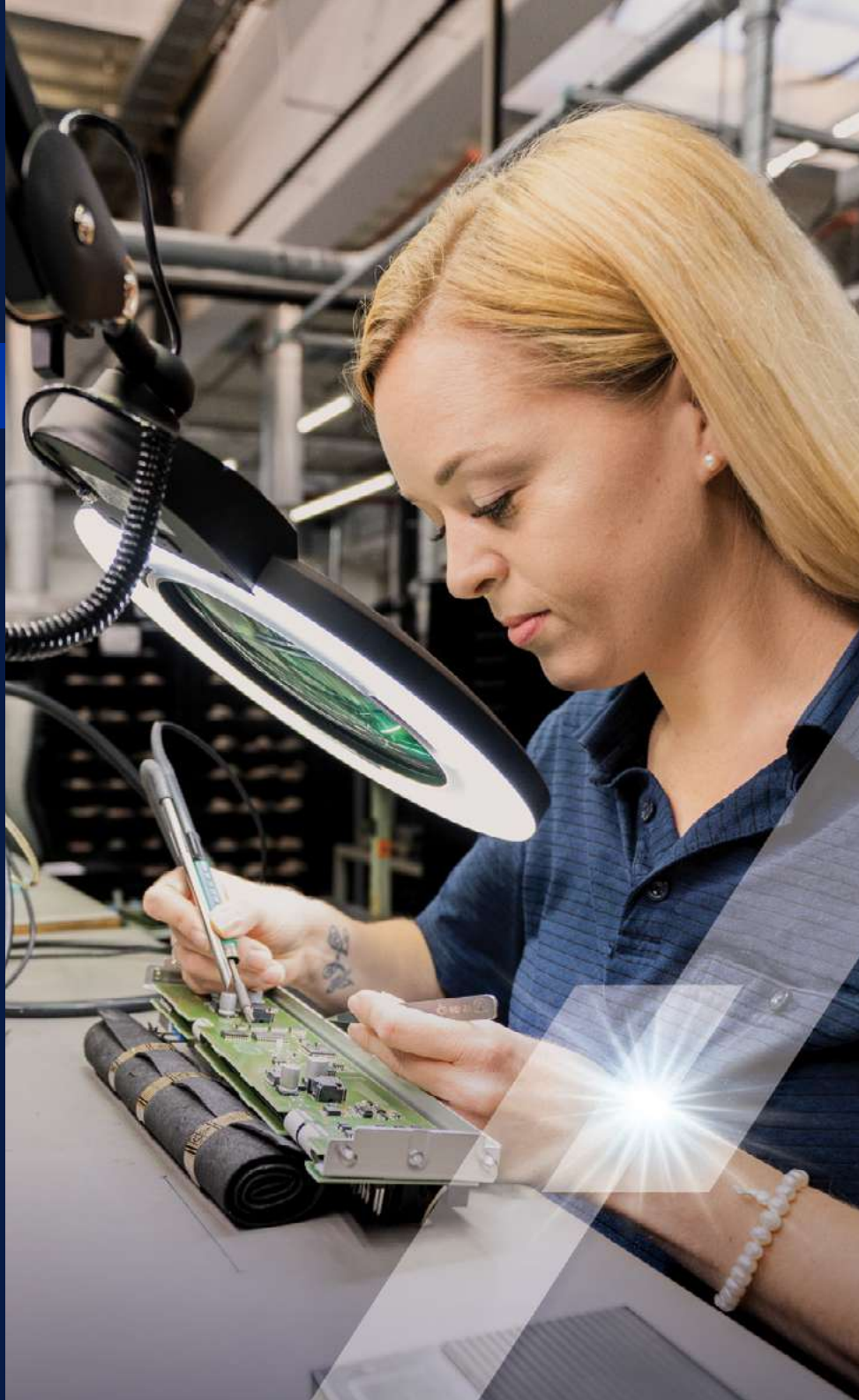
Investor Relations-Aktivitäten

Fresenius Medical Care legt großen Wert auf eine zeitnahe, verlässliche und transparente Kommunikation mit allen Kapitalmarktteilnehmenden. Im Fokus stehen die strategische Ausrichtung der Gesellschaft, die operative und finanzielle Entwicklung und die Projekte im Bereich Nachhaltigkeit. Die Zielgruppen umfassen bestehende und potenzielle Aktionäre, Fremdkapitalinvestoren, Sell-Side-Analysten sowie weitere Akteure am Kapitalmarkt. Auch Mitarbeitende, Finanzmedien und die interessierte Öffentlichkeit zählen dazu.

2025 suchten das Management und das Investor Relations-Team in mehr als 955 Gesprächen den Austausch mit institutionellen Investoren, um über die Geschäftsentwicklung der Gesellschaft zu informieren. Insgesamt nahm das Team an 52 Kapitalmarktformaten teil, darunter Broker-Konferenzen, Roadshows für institutionelle Investoren sowie weitere virtuelle Veranstaltungen. Die Hauptversammlung und der Capital Markets Day boten Aktionären zusätzlich die Gelegenheit zum persönlichen Dialog mit dem Management. Ergänzend richtete Fresenius Medical Care eine Roadshow zu Corporate-Governance-Themen aus, auf der Fachexperten für Gespräche mit institutionellen Aktionären sowie Stimmrechtsberatern zur Verfügung standen.

Neben dem regelmäßigen Austausch mit Schwerpunkt Kapitalmarkt, legte das Unternehmen besonderen Wert auf die Ansprache mit Fremdkapitalinvestoren. Dafür wurden gesonderte Roadshows durchgeführt, in denen zentrale Finanzthemen wie Ratings, Finanzierungsstrategie und die Kapitalallokation im Mittelpunkt standen.

Weitere Informationen zu den Investor Relations-Aktivitäten von Fresenius Medical Care finden Sie auf unserer Website unter <https://freseniusmedicalcare.com/de/investoren/ueberblick-investoren/>



2025
GESCHÄFTS
BERICHT

Konzern- lagebericht

- 027 Allgemeine Informationen zu diesem Konzernlagebericht
- 028 Grundlagen des Konzerns
- 054 Nachhaltigkeitserklärung
- 150 Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung
- 160 Wirtschaftsbericht
- 182 Nachtragsbericht
- 182 Prognosebericht
- 186 Risiko- und Chancenbericht
- 208 Corporate Governance Grundlagen

Allgemeine Informationen zu diesem Konzernlagebericht

Grundlagen der Darstellung

Der Konzernlagebericht der Fresenius Medical Care AG und ihrer Tochtergesellschaften (im Folgenden je nach Kontext „wir“, „unser(e)“, „FME AG“, „FME“, „Fresenius Medical Care“, „der Konzern“, „die Gesellschaft“ oder „das Unternehmen“) wurde gemäß den §§ 315 bis 315d des Handelsgesetzbuches (HGB) sowie nach dem Deutschen Rechnungslegungsstandard Nr. 20 (DRS 20) erstellt und sollte in Verbindung mit unserem Konzernabschluss gelesen werden. Der Konzernabschluss umfasst die Fresenius Medical Care AG und alle Tochtergesellschaften, die wir nach den International Financial Reporting Standards (IFRS) konsolidieren.

Unsere Nachhaltigkeitserklärung ist seit dem Geschäftsjahr 2024 Teil unseres Konzernlageberichts. Die Nachhaltigkeitserklärung wurde in Übereinstimmung mit den Europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) erstellt. Einige Angaben außerhalb der Nachhaltigkeitserklärung, die in anderen Kapiteln des Konzernlageberichts enthalten sind, erfüllen ebenfalls die Berichtsanforderungen der ESRS. Diese Stellen sind mit Verweisen wie [ESRS 2, 40g] gekennzeichnet und finden sich innerhalb oder am Ende der Abschnitte, in denen die entsprechenden Informationen dargestellt werden.

Der Konzernlagebericht präsentiert unsere jährliche Finanz- und Nachhaltigkeitsleistung in einem integrierten Bericht.

Zukunftsgerichtete Aussagen

Einige im Konzernlagebericht enthaltenen Angaben – insbesondere zu erwarteten Umsatzerlösen, Kosten und Investitionsausgaben sowie zu möglichen Entwicklungen in unserer Branche, den Wettbewerbsbedingungen oder der Finanzlage – beinhalten zukunftsgerichtete Aussagen. Diese beruhen auf den aktuellen Erwartungen und Einschätzungen des Vorstands zu künftigen Ereignissen, die das Unternehmen betreffen könnten. Es kann jedoch nicht garantiert werden, dass sich diese Annahmen erfüllen oder die prognostizierten Entwicklungen tatsächlich eintreten. Da solche Aussagen mit Chancen, Risiken und Unsicherheiten verbunden sind, können die tatsächlichen Ergebnisse wesentlich – im negativen wie positiven Sinne – von den in den zukunftsgerichteten Aussagen dargestellten oder implizierten Ergebnissen abweichen. Diese Aussagen umfassen die in den Kapiteln „Prognosebericht“ und „Risiko- und Chancenbericht“ sowie in [ANMERKUNG 2](#) und [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang beschriebenen Sachverhalte und unterliegen den dort beschriebenen Unsicherheiten.

Hinweise zur Datendarstellung

Bei der Darstellung einzelner Zahlen und Prozentsätze in diesem Bericht kann es aufgrund von Rundungsdifferenzen zu geringfügigen Abweichungen gegenüber den exakten Werten kommen. Einige Angaben (einschließlich Prozentsätzen) wurden nach handelsüblichen Rundungskonventionen gerundet. Daher kann es in Einzelfällen vorkommen, dass sich gerundete Werte und Prozentsätze nicht exakt zu 100 % oder den zu den in diesem Bericht ausgewiesenen Summen bzw. 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.

Grundlagen des Konzerns

Wir bieten innovative Lösungen für die Dialysebehandlung mit dem Ziel, die Versorgung von Menschen mit Nierenerkrankungen kontinuierlich zu verbessern und ihre Lebensqualität zu erhöhen.

Geschäftsmodell

Geschäftstätigkeit und Unternehmensstruktur

Fresenius Medical Care ist gemessen an den veröffentlichten Umsatzerlösen der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen. Als vertikal integriertes Medizintechnik (MedTech)- und Gesundheitsunternehmen verbindet das Unternehmen Kompetenz in der Entwicklung und Herstellung von Medizinprodukten mit einer umfassenden Patientenversorgung.

Die Häufigkeit von Nierenerkrankungen nimmt weltweit zu. Ein signifikanter Anstieg verursachender Krankheiten wie Adipositas, Diabetes und Bluthochdruck hat Nierenerkrankungen zu einem globalen epidemischen Gesundheitsproblem werden lassen. Schätzungen zufolge steigt die Zahl der Menschen, die auf Dialyse angewiesen sind, weltweit jährlich um 4 % bis 5 % und wird bis 2035 voraussichtlich rund 7 MIO erreichen.

Dank unserer verschiedenen Versorgungsmodelle, Technologien und Partnerschaften sind wir gezielt darauf ausgerichtet, der weltweit steigenden Nachfrage nach lebenswichtigen Dienstleistungen und Produkten für Millionen von Menschen mit Nierenerkrankungen gerecht zu werden. Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankungen sind Menschen mit unterschiedlichen Bedürfnissen und Präferenzen. Sie benötigen die jeweils passende Therapie, Arzneimittel, Medizintechnik und Produkte – unabhängig davon, wo ihre Versorgung stattfindet: in einem unserer Dialysezentren, im Krankenhaus, zu Hause oder auf Reisen.

Mit den drei Geschäftssegmenten Care Delivery (CD), Value-Based Care (VBC) und Care Enablement (CE) deckt Fresenius Medical Care das gesamte Spektrum an Gesundheitsdienstleistungen, Systemen, Geräten, Technologien, Produkten und Arzneimitteln ab, um nierenkranken Menschen weltweit eine qualitativ hochwertige Versorgung zu ermöglichen.

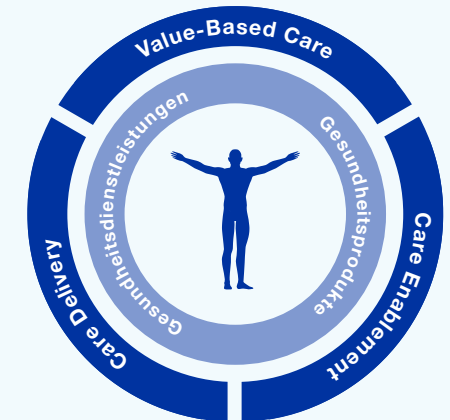
Dank unserer vertikalen Integration, eines breiten Leistungsportfolios sowie der Größe von Fresenius Medical Care können wir medizinische Geräte, Systeme, Arzneimittel und weitere Produkte für die Nierenbehandlung entwickeln, produzieren und an Kunden in über 140 Ländern (2024: rund 150) vertreiben. Zum 31. Dezember 2025 betreiben wir 3.601 (2024: 3.675) eigene Dialysezentren in mehr als 30 Ländern weltweit (2024: rund 40), in denen 291.902 Dialysepatientinnen und -patienten (2024: 299.352) versorgt wurden. Fresenius Medical Care verfügt über das weltweit größte Netz von Dialysezentren und betreibt über 35 Produktionsstätten in 19 Ländern (2024: 39 Produktionsstätten in 19 Ländern).

Die Hauptverwaltung von Fresenius Medical Care befindet sich in Bad Homburg v. d. Höhe in Deutschland.

Unsere Produkte und Dienstleistungen

Unsere Produkte und Dienstleistungen im Jahr 2025 sind in der Grafik 2.1 dargestellt: [ESRS 2, 40a(i); 40f]

2.1 UNSERE PRODUKTE UND DIENSTLEISTUNGEN



Gesundheitsdienstleistungen

- Dialysebehandlungen
- Labordienstleistungen für Patienten mit chronischem Nierenversagen
- Akutdialysedienstleistungen

Andere Gesundheitsdienstleistungen

- Wert- und risikobasierte Versorgungsprogramme
- Distribution verschreibungspflichtiger Arzneimittel
- Dienstleistungen im Bereich Gefäßchirurgie und ambulante Operationszentren
- Nephrologische Dienstleistungen durch niedergelassenes ärztliches Fachpersonal
- Medikamente zur Behandlung von chronischem Nierenversagen (USA)
- Managementunterstützung für nephrologische Forschung und Praxis

Gesundheitsprodukte

- Hämodialysegeräte und Cycler für die Peritonealdialyse
- Dialysatoren
- Lösungen für die Peritonealdialyse
- Konzentrate, Lösungen und Granulate für die Hämodialyse
- Blutschlachsysteme
- Medikamente zur Behandlung von chronischem Nierenversagen (International)
- Wasseraufbereitungsanlagen
- Sonstige Geräte und Medizinprodukte

Andere Gesundheitsprodukte

- Produkte für akutes Herz-Lungen-Versagen
- Produkte für die Apherese-Therapie

Für Informationen zur Veräußerung von Geschäftsbereichen, die im Jahr 2025 bestimmte dieser Dienstleistungen erbracht haben, siehe [ANMERKUNG 3](#) und [ANMERKUNG 4](#) des Konzernanhangs.

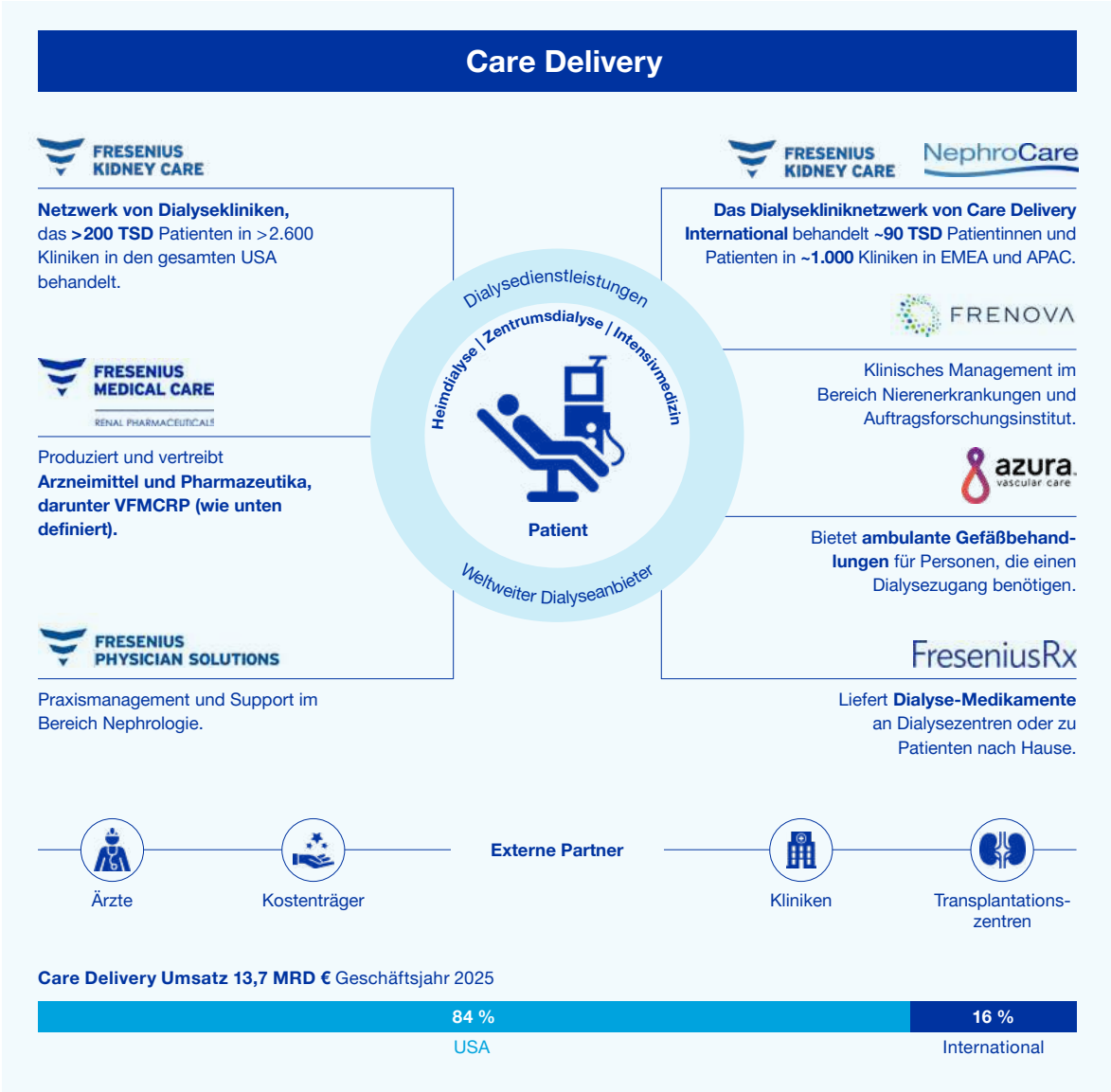
Im Jahr 2025 unterzogen sich weltweit rund 4,5 MIO (2024: 4,3 MIO) Patientinnen und Patienten regelmäßig einer Dialysebehandlung. Die Dialyse ist ein lebensretendes Blutreinigungsverfahren, das bei Nierenversagen die Funktion des Organs ersatzweise übernimmt. Gesunde Nieren befreien das Blut von Abfallstoffen, regulieren den Wasserhaushalt und produzieren wichtige Hormone. Chronisches Nierenversagen (Chronic Kidney Disease, CKD) oder Nierenerkrankungen im Endstadium (End Stage Kidney Disease, ESKD, manchmal auch als End Stage Renal Disease, ESRD, bezeichnet) entstehen, wenn die Nieren unheilbar geschädigt sind und daher ihre Funktion über einen längeren Zeitraum nicht mehr hinreichend erfüllen können. Viele Erkrankungen können zu chronischem Nierenversagen führen, insbesondere Diabetes, chronische Nierenentzündung und Bluthochdruck. Derzeit gibt es zwei Behandlungsmöglichkeiten für ESKD: die Nierentransplantation und die Dialyse.

Care Delivery

Das Geschäftssegment Care Delivery umfasst unser weltweites Netzwerk von Dialysekliniken, deren Dienstleistungen speziell auf die komplexen gesundheitlichen Bedürfnisse und Behandlungsanforderungen von Menschen mit Nierenerkrankungen ausgerichtet sind. Auch 2025 bot Fresenius Medical Care weiterhin das gesamte Spektrum der Versorgung bei chronischer Nierenerkrankung und chronischem Nierenversagen an und ist Vorreiter in der Dialyse als Nierenersatztherapie. Aufbauend auf unserer langjährigen Erfahrung in der Nierenversorgung und unserem Branchenwissen setzen wir auf künstliche Intelligenz (KI), Datenanalysen sowie auf unsere technologischen Fähigkeiten und Plattformen, um frühzeitig Maßnahmen für die Patientenversorgung zu ermöglichen.

Das Care Delivery Serviceportfolio wird in Grafik 2.2 dargestellt.

2.2 DAS CARE DELIVERY SERVICEPORTFOLIO DECKT DAS GESAMTE SPEKTRUM DER NIERENVERSORGUNG AB AB 31.12.2025



Unser unternehmensweites Klinik-Netzwerk umfasst weltweit 3.601 (2024: 3.675) Dialysezentren, die verschiedene Dialyse-Methoden anbieten. Die Verteilung unserer

Patientinnen und Patienten im Jahr 2025 war wie folgt: 70 % (2024: 69 %) wurden in den USA behandelt und 30 % (2024: 31 %) außerhalb der USA (International).

Um die Therapietreue bei der Zentrumsdialyse – das heißt die Einhaltung eines verschriebenen Dialyseplans – zu verbessern, hat Care Delivery zahlreiche Programme ins Leben gerufen, die dazu beitragen sollen, dass Patientinnen und Patienten ihre Dialysebehandlungen wie verschrieben wahrnehmen können. So hat beispielsweise unser Fresenius Kidney Care-Team in den USA ein Pilotprogramm mit Uber Health, LLC, (nachfolgend Uber Health genannt), gestartet und die Partnerschaft 2025 auf das gesamte Land ausgeweitet. Uber Health ist ein auf das Gesundheitswesen ausgerichteter Fahrdienst des Technologieunternehmens Uber Technologies Inc., der planbare, nicht-akute Krankentransporte anbietet. Unsere Fresenius Kidney Care-Teams haben diese Kooperation gestartet, um Patientinnen und Patienten, die eine lebenserhaltende Dialysebehandlung benötigen, aber über keine Transportmöglichkeit verfügen, dennoch Zugang zu ihrer medizinischen Versorgung zu ermöglichen.

Da immer mehr Menschen mit Nierenerkrankungen die größere Unabhängigkeit einer Heimdialyse wählen, bietet Care Delivery zudem zwei unterschiedliche Heimdialyse-Optionen an, die Peritonealdialyse (PD) und die Heimhämodialyse (HHD), um den vielfältigen Bedürfnissen seiner Patientinnen und Patienten gerecht zu werden. Weltweit führen derzeit über 85.000 Menschen (2024: über 85.000) PD und HHD durch und nutzen dafür Produktlösungen von Fresenius Medical Care.

Die Grafik 2.3 zeigt die verschiedenen Dialysetherapien, die Care Delivery für Menschen mit chronischen Nierenerkrankungen anbietet. Zudem koordiniert dieser Geschäftsbereich auch die Vermittlung von Patientinnen und Patienten, für die eine Transplantation in Frage kommt.

Obwohl das Netzwerk von Dialysezentren das Herzstück des Geschäftssegments Care Delivery ausmacht, umfasst das Gesamtportfolio auch zusätzliche Dienstleistungen, die Menschen mit Nierenerkrankungen im Akutfall oder langfristig benötigen.

2.3 METHODEN DER DIALYSEBEHANDLUNG



- Azura Vascular Care bietet in den USA Dienstleistungen in der ambulanten Gefäßpflege für Personen an, die eine Dialysezugangsbehandlung benötigen.
- Frenova betreibt ein Netzwerk von Forschungszentren, hat Zugang zu einer breiten Patientengruppe und das nötige Fachwissen, um klinische Studien schnell zu initiieren. Die Tochtergesellschaft arbeitet mit Partnereinrichtungen zusammen, um passende Patientengruppen für nephrologische Studien und Untersuchungen zu angrenzenden Krankheitsbildern und Begleiterkrankungen zu finden. Darüber hinaus bietet Frenova Datenanalyse- und Lizenzierungsdienste an und kann auf eine der größten Langzeitdatenbanken im Bereich Nephrologie zurückgreifen.
- Fresenius Medical Care Renal Pharmaceuticals produziert und vertreibt Medikamente und Arzneimittel für Menschen mit Nierenerkrankungen und umfasst auch unsere Beteiligung an Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. (VfMCRP).
- Fresenius Physician Solutions unterstützt Nephrologinnen und Nephrologen in den USA mit Lösungen in den Bereichen Management, Entwicklung und Technologie.
- Fresenius RX Pharmazie beliefert Dialysezentren in den USA direkt mit Dialysemitteln und sorgt dafür, dass auch Patientinnen und Patienten zu Hause oder auf Reisen zuverlässig ihre Medikamente erhalten.
- Spectra Laboratories bietet nierenspezifische Labortests und die Weiterverarbeitung der Daten an. Im Februar 2025 gab Fresenius Medical Care die Veräußerung ausgewählter Labor- und Testanlagen an Quest Diagnostics Inc. bekannt. Die Transaktion wurde im vierten Quartal 2025 abgeschlossen, der Übergangsprozess wird bis ins Jahr 2026 andauern.

Value-Based Care

Im Jahr 2025 hat Fresenius Medical Care seine neue Strategie FME Reignite vorgestellt und in diesem Zuge auch Value-Based Care als eigenständiges operatives Segment eingeführt, das zuvor Teil des Segments Care Delivery war. Die neue Segmentstruktur stärkt die Transparenz unserer Finanzberichterstattung und ermöglicht einen klareren Blick auf die Leistung und die wesentlichen Werttreiber der einzelnen Geschäftssegmente.

Die vertikal integrierte Struktur von Fresenius Medical Care mit den Segmenten Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement zielt darauf ab, Innovationen zu beschleunigen, Behandlungsergebnisse zu verbessern, Wachstum zu fördern und Kosten zu senken.

Value-Based Care fördert Innovationen durch risikobasierte Versorgungsmodelle, die sowohl die Behandlungsqualität als auch den Gesundheits-

zustand der Patientinnen und Patienten verbessern, was wiederum die Behandlungskosten senkt. Damit sollen planmäßige, optimal abgestimmte Dialysestartzeiten sowie weniger Krankenhausaufenthalte als im US-Durchschnitt erreicht werden. Unser Value-Based Care-Unternehmen Interwell Health nimmt in der wertorientierten Nierenversorgung eine führende Position ein und zeichnet sich durch drei zentrale Merkmale aus:

- Die Anbindung an unser US-weites Kliniknetzwerk
- Das größte Nephrologennetzwerk in den USA mit über 2.200 Ärzte-Partnerschaften
- Das in den USA am häufigsten eingesetzte elektronische Dokumentationssystem für die Nephrologie

In den USA erzielt das Segment Value-Based Care hervorragende klinische Ergebnisse: Der Anteil planmäßig begonnener Dialysen ist mehr als doppelt so hoch wie der nationalen Durchschnitt. Im Rahmen des staatlichen US-Programms Kidney Care Choices (KCC) wird die Mehrheit unserer angeschlossenen nephrologischen Praxen – sogenannte Kidney Contracting Entities (KCEs) – vom Programm als „leistungsstark“ eingestuft. So erwirtschafteten unsere KCEs rund 80 % der Bruttoeinsparungen des gesamten KCC-Programms des Jahres 2022, dem Jahr, aus dem die zuletzt veröffentlichten Daten stammen.

Care Enablement

Unser tiefgreifendes Verständnis der Kundenbedürfnisse, in Verbindung mit unserem technologischen Fachwissen, bildet die Grundlage des Fresenius Medical Care Segments Care Enablement. Um eine Vielzahl von Marktsegmenten effektiv bedienen zu können, umfasst Care Enablement drei Haupttherapiebereiche: die Zentrumsdialyse, die Heimdialyse und die Intensivmedizin. Jeder dieser Bereiche ist für den gesamten Produktlebenszyklus verantwortlich – von der Ideenfindung und Umsetzung über die Wertschöpfung, das Lieferkettenmanagement und der Dienstleistung bis hin zum Ende der Produktlebensdauer. Dieser ganzheitliche Ansatz gewährleistet die

Bereitstellung innovativer und integrierter Therapien in allen Pflegebereichen.

Die Produkte im Portfolio von Care Enablement sind für die Blutreinigung sowie die Organunterstützung konzipiert. Sie umfassen medizinische Geräte für die Hämodialyse und Hämodiafiltration (HDF) in Behandlungszentren, Dialysatoren, Konzentrate für die Dialysatvorbereitung, Lösungen und Granulate, Blutschläuche, Systeme für die Wasseraufbereitung, Cycler für die Heimdialyse- und Peritonealdialyse, Peritonealdialyse-Lösungen, Nierenmedikamente, Produkte für akute Herz-Lungen-Erkrankungen, Apherese-Produkte, Datenverarbeitungs- und Analysesysteme sowie weitere medizinische Geräte.

Ausgehend von einem breit gefächerten Produktportfolio verfolgt Care Enablement ein integriertes Geschäftsmodell, das Produktinnovationen mit technischem Service, klinischer Schulung und globaler kommerzieller Umsetzung vereint. Dabei nutzen wir unsere weltweite Präsenz, operative Exzellenz und verlässliche Kundenbeziehungen, um Synergien entlang der gesamten Wertschöpfungskette zu realisieren, langfristige Partnerschaften zu stärken und nachhaltiges Wachstum auf globaler Ebene zu fördern.

Wir bieten Gesundheitslösungen für die akute und chronische Unterstützung der Nierenfunktion in über 140 Ländern an – mit einem klaren Fokus auf folgende Therapieformen:

- **Hämodialyse und Hämodiafiltration:** Dies sind die beiden häufigsten Therapieformen bei chronischem Nierenversagen – und Care Enablement ist als weltweit führender Anbieter anerkannt. Wir bieten eine umfassende Palette an Systemen für HD und HDF in Kliniken- sowie für die Anwendung zu Hause an. Dank des integrierten Geschäftsmodells von Fresenius Medical Care spielt Care Enablement eine entscheidende Rolle dabei, die hochvolumige Hämodiafiltration (HVHDF) für den breiten Einsatz auch in den USA praxistauglich macht. Gleichzeitig

treiben wir die personalisierte Dialysebehandlung durch die Weiterentwicklung unseres patentierten Natriummanagement-Tools voran, das eine präzisere Therapie im großen Maßstab ermöglicht.

- **Peritonealdialyse:** Hier dient das Bauchfell (Peritoneum) als natürliches Filterorgan. Fast alle Peritonealdialysen werden zu Hause durchgeführt, und unser Portfolio umfasst Systeme und Lösungen für die kontinuierliche ambulante Peritonealdialyse (CAPD) und die automatisierte Peritonealdialyse (APD).
- **Akutdialyse:** Im Falle eines plötzlichen Verlusts der Nierenfunktion wird auf Intensivstationen die kontinuierliche Nierenersatztherapie (Continuous Kidney Replacement Therapy, CKRT) angewandt. Auch für diese Fälle bietet Fresenius Medical Care eine umfassende Produktpalette an.

Das Produktportfolio von Care Enablement umfasst sowohl Dialysegeräte als auch Dialysatoren für Nierenersatztherapien für ein breites Spektrum klinischer Anforderungen, einschließlich Low-Flux-Dialyse, High-Flux-Dialyse und Hämodiafiltration. Zudem bieten wir Lösungen für vielfältige betriebliche Anforderungen: für jede Klinik, jede Dialyseform, jedes Patientensegment und jede Lebensphase.

Mit seinem umfassenden Portfolio für die Heimdialyse, das sowohl PD als auch HHD umfasst, setzt Care Enablement einen klaren Fokus auf diesen Wachstumsmarkt.

Zudem erzielt das Segment, das in den USA und weltweit weiterhin stark vertreten ist, bedeutende Fortschritte bei vernetzten Gesundheitslösungen, die Patientinnen, Patienten und Pflegeteams digital vernetzen und so Fernüberwachung, nahtlose Kommunikation und eine besser koordinierte Pflege ermöglichen.

Weitere Informationen dazu sind im Abschnitt „Forschung und Entwicklung – Innovationen im Jahr 2025“ in diesem Kapitel zu finden.

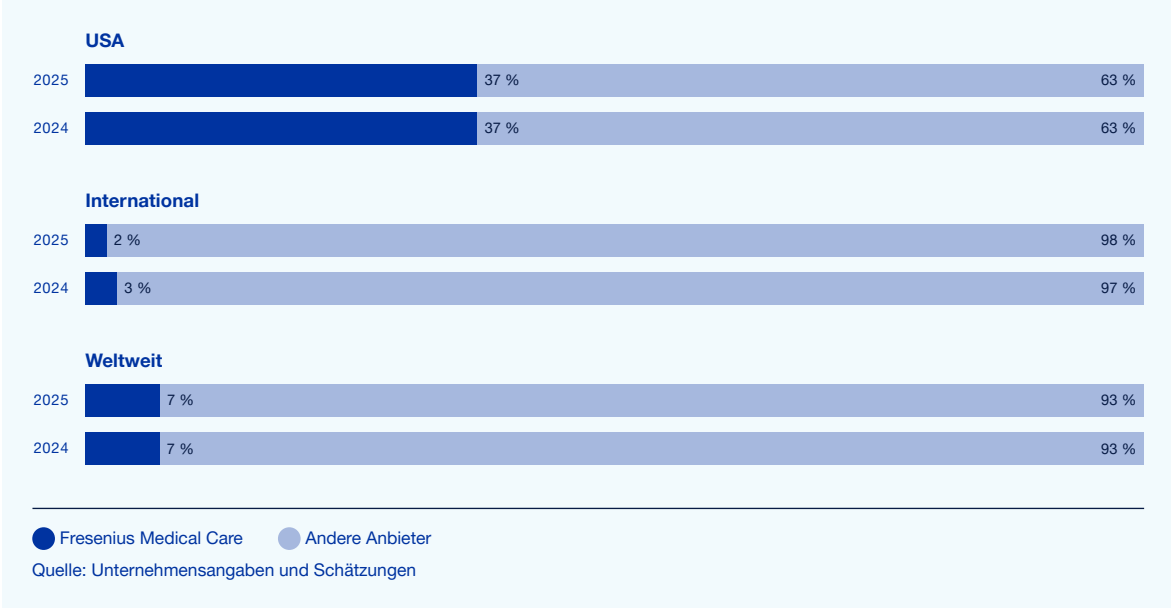
Global Medical Office

Das Global Medical Office (GMO) spielt eine zentrale Rolle, klinisches Fachwissen in die Steuerung des Unternehmens einzubringen. Es berät die Verantwortlichen in medizinischen Fragen und fördert einen kontinuierlichen Austausch über den aktuellen Stand von Medizin und Wissenschaft in der Behandlung von Nierenerkrankungen. Ziel ist es, mithilfe fortschrittlicher Datenanalysen, wissenschaftlicher Forschung und gezielter Schulungsangebote für Ärztinnen und Ärzte die passende Versorgung zum richtigen Zeitpunkt für unsere Patientinnen und Patienten bereitzustellen. Auch bei der Einführung der HVHDF in den USA nahm das Global Medical Office durch die Übernahme der medizinisch-wissenschaftlichen Leitung sowie die Generierung und Bereitstellung klinischer Daten eine zentrale Rolle ein. Durch diese koordinierten Bemühungen wurden sowohl das klinische Vertrauen als auch die erforderlichen strukturellen und regulatorischen Grundlagen geschaffen, sodass die sichere klinische Einführung von HVHDF in der US-amerikanischen Gesundheitsversorgung möglich ist. Die geplante Ausweitung der HDF auf alle Fresenius Kidney Care-Dialysezentren des Unternehmens in den USA bringt die Nierenersatztherapie (Kidney Replacement Therapy, KRT) für Patientinnen und Patienten in den USA voran und setzt damit ein wichtiges Zeichen für den Fortschritt in der Nephrologie.

Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbspositionen

Um Informationen über den Status und die Entwicklung globaler, regionaler und nationaler Märkte zu erfassen und auszuwerten, hat Fresenius Medical Care eigene interne Marktanalyse-Tools entwickelt. Diese dienen dazu, aktuelle und relevante Daten zum Dialysemarkt, zu Entwicklungstrends sowie zu unserer Marktposition und der unserer Wettbewerber zu sammeln, zu analysieren und weiterzugeben. Alle Patienten- und sonstigen Marktdaten in diesem Bericht wurden – sofern nicht anders angegeben – mithilfe dieser internen Marktanalyse-Tools erhoben.

2.4 BEHADELTE PATIENTINNEN UND PATIENTEN



Nach unseren Schätzungen stieg die Anzahl der Dialysepatientinnen und -patienten im Jahr 2025 weltweit um 4 % bis 5 % etwa 4,5 MIO (2024: 4,3 MIO) und wird sich bis 2030 etwa 7 MIO belaufen. Als weltweit führender Anbieter in der Nierenversorgung begleitet Fresenius Medical Care rund 7 % aller Dialysepatientinnen und -patienten (2024: 7 %). Zum Jahresende 2025 betrug die Anzahl der in unseren Dialysezentren zu diesem Zeitpunkt behandelten Menschen 291.902 (2024: 299.352). Die regionale Verteilung der behandelten Personen ist in Grafik 2.4 dargestellt.

Fresenius Medical Care ist auch Weltmarktführer für Dialyseprodukte. Die für unsere eigenen Dialysezentren sowie für externe Kunden hergestellten Produkte erreichten 2025 insgesamt einen Marktanteil von rund 35 % (2024: rund 35 %). Bei Produkten für die Hämodialyse ist das Unternehmen ebenfalls führend mit einem weltweiten Marktanteil 2025 von über 40 % (2024: über 40 %).

Dialysatoren für die Hämodialyse bilden dabei die größte Produktgruppe im Dialysemarkt. Das weltweite Absatzvolumen belief sich im Jahr 2025 auf rund 450 MIO Stück (2024: 430 MIO). Davon entfielen etwa 38 %, das sind 171 MIO Dialysatoren (2024: 175 MIO bzw. etwa 40 %), auf Fresenius Medical Care, wodurch wir mit deutlichem Abstand den größten Marktanteil halten. Hämodialysegeräte bilden einen weiteren zentralen Bestandteil unseres Produktportfolios. Auch in diesem Bereich ist Fresenius Medical Care Marktführer: Von den schätzungsweise 110.000 Geräten (2024: 100.000), die 2025 installiert wurden, stammten etwa 56.000 beziehungsweise etwa 50 % von Fresenius Medical Care (2024: 51.000 oder etwa 50 %). Zudem verfügen wir über die führende Marktposition im Bereich der Heimhämodialyse. Im Jahr 2025 nutzten mehr als 75 % aller Patientinnen und Patienten, die ihre Hämodialyse zu Hause durchführen, ein Dialysegerät von Fresenius Medical Care (2024: mehr als 75 %).

Auch bei der Peritonealdialyse verfügt das Unternehmen über eine starke Marktposition. Etwa 14 % aller diese Methode anwendenden Patientinnen und Patienten nutzen Produkte unseres Unternehmens (2024: etwa 14 %).

Der Markt für Dialysedienstleistungen in den USA ist konsolidiert. Über alle Marktsegmente hinweg behandeln wir dort rund 37 % aller Dialysepatientinnen und -patienten (2024: 37 %). In den USA gewinnt die Heimhämodialyse zunehmend an Bedeutung: Im Jahr 2025 wurden etwa 17 % (2024: 17 %) unserer Dialysebehandlungen dort zu Hause durchgeführt. Außerhalb der USA ist das Marktumfeld für Dialysedienstleistungen wesentlich stärker fragmentiert. Mit rund 979 Dialysezentren (2024: 1.051) und etwa 86.400 Patientinnen und Patienten (2024: 92.900) betreiben wir das größte Kliniknetz. [ESRS 2, 40f]

Produktion und Logistik

Die Produktion, der Vertrieb und die Lieferung von Produkten für die Nieren- und Multiorgantherapie erfolgen über ein globales Netzwerk aus Produktionsstandorten und Vertriebszentren. Patientinnen, Patienten sowie Kundinnen und Kunden in über 140 Ländern verlassen sich auf die Herstellung und Lieferung einer breiten Produktpalette für die Behandlung von Nierenerkrankungen sowie für Herz- und Lungentherapien.

Innerhalb des Geschäftssegments Care Enablement ist der Bereich Produktion, Fertigung und Logistik entscheidend für die Umsetzung der Produktionsziele. Diese sind: die Herstellung qualitativ hochwertiger Produkte an den jeweils am besten geeigneten Standorten, in den richtigen Mengen und zu den bestmöglichen Bedingungen.

Angesichts des zunehmenden globalen Kostendrucks auf Dialyseprodukte ist es wichtiger denn je, die Herstellungs- und Einstandskosten innerhalb unseres globalen Netzwerks zu optimieren, um unsere Wettbewerbsfähigkeit heute und in Zukunft zu sichern. Der Fokus liegt dabei auf den wesentlichen Kostentreibern, wie Material-, Lohn-, Gemein- und Transportkosten.

2.5 PRODUKTIONSSTANDORTE UND VERTRIEBSZENTREN WELTWEIT



Im Rahmen des Programms FME25+ (wie unten definiert) nimmt der Bereich Produktion und Logistik Anpassungen in seinen globalen Betriebsabläufen vor. FME25+ umfasst unter anderem die Konsolidierung bestimmter Aktivitäten in Schlüsselregionen, in denen Fresenius Medical Care bestehende Standorte und sein Fachwissen nutzt, um dort kosteneffizienter arbeiten zu können. Zudem optimiert das Unternehmen Teams, Standorte und Prozesse, um die zentralen strategischen Prioritäten zu unterstützen.

Als Teil dieses Prozesses hat Fresenius Medical Care beschlossen, die gesamte Produktion vom Standort Saubern (Campo Mourão), Brasilien, in das Werk in Jaguariúna, Brasilien, zu verlagern und den Standort in Campo Mourão zu schließen. Außerdem werden alle

Aktivitäten im Zusammenhang mit der Herstellung der FME Prozedurenssets, das sind vorkonfigurierte Sets aus medizinischen Einwegmaterialien für die Dialyse, von Scoresby, Australien, in das Werk in Smithfield, Australien, verlegt. Diese Veränderungen zielen darauf ab, die betriebliche Effizienz weiter zu verbessern, während das Unternehmen zugleich in die Entwicklung und Bereitstellung branchenführender Technologien investiert.

Im Rahmen der FME25+ Initiativen hat Fresenius Medical Care im Jahr 2025 ein Netzwerk größerer Produktionsstandorte für den globalen Vertrieb etabliert, das durch kleinere Produktionsstätten zur regionalen Versorgung ergänzt wird. Darüber hinaus haben wir strategische Anpassungen in unseren

Lieferketten- und Transportprozessen vorgenommen, um die Effizienz unserer Logistik weiter zu steigern und gleichzeitig die hohe Qualität unserer Lieferungen sicherzustellen. Im Jahr 2025 haben wir rund 340 MIO € (2024: rund 156 MIO €) in die Transformation, Modernisierung und Erweiterung von Produktion, Fertigung und Logistik investiert, einschließlich des Erwerbs zuvor geleaster Anlagen.

Der Bereich Produktion und Logistik engagiert sich zudem aktiv für nachhaltige Betriebsabläufe und Initiativen in seinem gesamten Netzwerk aus Produktionsstandorten und Vertriebszentren. Im Jahr 2025 wurden mehrere Umweltprojekte umgesetzt, die sich auf Wasser- und Energieeinsparung, Emissionsvermeidung sowie auf wichtige Maßnahmen zum Recycling und zur Wiederverwendung von Abfällen konzentrierten. Weitere Informationen finden sich in der Nachhaltigkeitserklärung innerhalb dieses Berichts.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2025 waren im Bereich Produktion und Logistik 18.739 Mitarbeitende (ermittelt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl) beschäftigt (2024: 15.235).

Die wichtigsten Werke für die Produktion von Dialysatoren befinden sich in St. Wendel (Deutschland), Ogden, Utah (USA), Changshu (China), L'Arbresle (Frankreich) und Buzen (Japan). Dialysegeräte werden in Schweinfurt (Deutschland), in Reynosa (Mexiko) sowie in Changshu (China) hergestellt. Die Grafik 2.5 gibt einen Überblick über unsere Produktionsstandorte und Vertriebszentren weltweit.

Die wichtigsten immateriellen Ressourcen bei Fresenius Medical Care

Die wichtigsten immateriellen Ressourcen werden anhand der folgenden Kriterien bestimmt:

- Das Geschäftsmodell hängt grundlegend von diesen immateriellen Ressourcen ab.
- Diese immateriellen Ressourcen sind eine Wertschöpfungsquelle für das Unternehmen.

Die wichtigsten immateriellen Ressourcen der Gesellschaft wurden auf der Grundlage einer internen Bewertung ermittelt, die Gespräche mit internen Stakeholdern, eine Überprüfung der Kerngeschäftsaktivitäten der Gesellschaft sowie Informationen aus ihrem Nachhaltigkeitsberichtsprozess umfasste. Die immateriellen Ressourcenkategorien „Kundenkapital“, „Humankapital“ und „Innovationskapital“ wurden als die wichtigsten für Fresenius Medical Care identifiziert.

Kundenkapital

Die Kunden, insbesondere die Patientinnen und Patienten, sind für das Geschäft der Gesellschaft von entscheidender Bedeutung, da die Gesellschaft den Großteil der Umsatzerlöse durch die Erbringung von Dialyседienstleistungen für Patientinnen und Patienten erzielt. Ein Hauptbestandteil unserer Strategie ist es, Patientinnen und Patienten eine gute Versorgungsqualität zu bieten. Deshalb haben das Wohlbefinden von Patientinnen und Patienten und ihre Zufriedenheit mit unseren Dienstleistungen oberste Priorität. Die Bedeutung der Patientinnen und Patienten für unser Geschäft wird durch die von uns durchgeführten Analysetätigkeiten sichtbar, mit denen wir die Zahl der Patientinnen und Patienten, die damit verbundene Zahl der Behandlungen und in der Folge unseren Marktanteil kontinuierlich überwachen. Zusätzlich verwendet die Gesellschaft den Net Promoter Score, um die Patientenerfahrung in den Kliniken zu messen.

Humankapital

Da wir eine gute Qualität in der Versorgung und unserer Produkte bieten müssen, um unseren Unternehmenszweck zu erfüllen, sind unsere Beschäftigten ein wesentlicher Bestandteil zur Erfüllung unserer Strategie für alle Geschäftssegmente, Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement. Um erfolgreich zu sein, sind wir angehalten, die besten Mitarbeitenden einzustellen und an uns zu binden, sie langfristig bei uns zu halten und ihre Entwicklung zu fördern. Darüber hinaus betrachten wir Vielfalt als Schlüsselement unserer Mitarbeiterstruktur. Deshalb monitoren wir die Trainingsstunden pro Mitarbeitendem und Jahr sowie die freiwillige Fluktuationsrate. Jährlich nutzen wir unsere globale Umfrage zum Engagement der Mitarbeitenden, um die Zufriedenheit unserer Beschäftigten zu messen und Verbesserungspotenziale zu ermitteln.

Innovationskapital

Die Entwicklung innovativer Produkte und die kontinuierliche Verbesserung von Therapien sind wesentliche Elemente der Strategie der Gesellschaft und damit ihres Geschäftsmodells. Weltweite Aktivitäten im Bereich Forschung und Entwicklung (F&E), die Teil von Care Enablement sind, ermöglichen Fresenius Medical Care die effiziente Entwicklung von Produkten und Therapien in Zusammenarbeit mit dem Global Medical Office und fördern systematisch den globalen Austausch von Wissen und Technologie.

Eine global ausgerichtete F&E-Strategie ermöglicht es Fresenius Medical Care, die steigende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen und gleichzeitig kosteneffizienten Behandlungs- und Therapiemethoden zu befriedigen. Für weitere Informationen über F&E-Aktivitäten, einschließlich F&E-Aufwendungen, der Anzahl der in diesem Bereich tätigen Mitarbeitenden und der Anzahl der Patente siehe Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ in diesem Kapitel.

Unser strategischer Rahmen

Unsere Strategie

FMEReignite

Wir haben den Anspruch, durch herausragende Patientenversorgung und Innovation in der Nierenversorgung führend zu sein.

Unsere Segmente



Care Delivery

Wir festigen unsere Position als einer der weltweit führenden Anbieter von Dienstleistungen zur Nierenbehandlung.



Value-Based Care

Wir übernehmen Verantwortung für die ganzheitliche Gesundheitsversorgung unserer Patientinnen und Patienten.



Care Enablement

Wir überzeugen als weltweit führendes Unternehmen für Technologien zur Nierenersatztherapie.

Unser Anspruch

Wir wollen branchenführende Ergebnisse und Margen mit überdurchschnittlichem Wachstum erzielen.

Unsere Prioritäten



Unser Kerngeschäft stärken



Profitables Wachstum und Innovation vorantreiben



Uns gemeinsam weiterentwickeln und unsere Unternehmenskultur stärken

Unser Zeitplan

2025

2026

2027

2028

2029

2030

+

Transform and strengthen

Reignite growth

Unternehmensstrategie und -ziele

Einführung der neuen Strategie

Auf seinem Kapitalmarkttag im Juni 2025 stellte Fresenius Medical Care die neue Strategie FME Reignite vor. FME Reignite hat das Ziel, sowohl branchenführende Behandlungsergebnisse als auch Margen mit einem über dem Markt liegenden Wachstum zu erzielen. Damit positioniert sich Fresenius Medical Care durch herausragende Patientenversorgung und Innovation als führend in der Nierenversorgung.

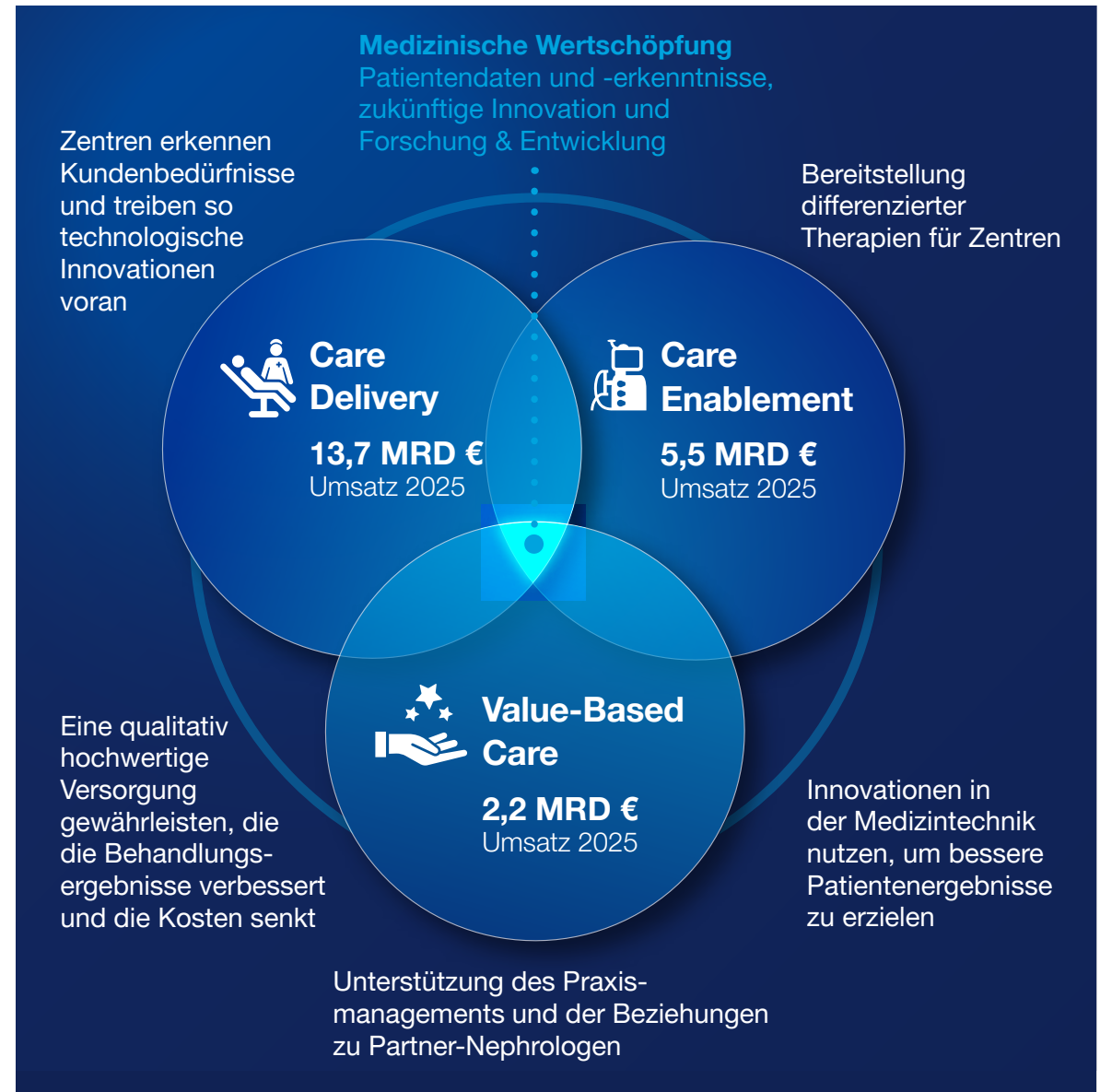
FME Reignite basiert auf drei strategischen Prioritäten: der Stärkung unseres Kerngeschäfts, dem Vorantreiben von profitabilem Wachstum und Innovation, sowie der Weiterentwicklung und Stärkung unserer Unternehmenskultur. Damit legt die Strategie den Fokus stärker auf unser gesamtes Portfolio, das nun in drei operative Segmente strukturiert ist, darunter Value-Based Care als neues eigenständiges Segment. Unsere Strategie orientiert sich an unserer Vision: „Zukunft lebenswert gestalten. Für Patienten. Weltweit. Jeden Tag.“ Damit tritt Fresenius Medical Care aus der erfolgreichen Turn-around- und Transformationsphase der vergangenen Jahre in ein neues Kapitel beschleunigten Wachstums und innovativer Entwicklungen ein – mit dem Ziel, unsere Rolle als führendes Unternehmen in der Nierenversorgung zu festigen und weiter auszubauen.

Die Stärken der vertikalen Integration nutzen

Vertikale Integration als Grundlage für FME Reignite

Vertikale Integration steht im Zentrum des Geschäftsmodells von Fresenius Medical Care und bildet die Grundlage unserer Strategie FME Reignite. Sie erlaubt es uns, über alle unsere drei operativen Segmente Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement hin-

2.7 STÄRKEN DER VERTIKALEN INTEGRATION NUTZEN EINFÜHRUNG VON VALUE-BASED CARE ALS NEUES GESCHÄFTSSEGMENT



weg branchenführende Behandlungen, Ergebnisse und Wirtschaftlichkeit zu erzielen. Die vertikale Integration verbessert gleichzeitig die Patientenergebnisse, steigert die Effizienz und stärkt Synergien innerhalb der Nierenversorgung. Wir nutzen unsere vertikale Integration darüber hinaus gezielt dazu, die Kompetenzen unserer verschiedenen Geschäftsbereiche optimal zu verbinden. Dabei arbeiten die unterschiedlichen Bereiche unserer Organisation so zusammen, dass wir für unsere Patientinnen und Patienten sowie für unsere Kundinnen und Kunden erstklassige Produkte und Dienstleistungen bereitstellen können. Damit schafft das Unternehmen die Voraussetzungen, um durch ein starkes Zusammenspiel von Innovation und hochwertiger Versorgung einen Mehrwert zu schaffen.

Einführung von Value-Based Care als neues Geschäftssegment

Im Rahmen der neuen Strategie FME Reignite und angesichts der wachsenden Bedeutung dieses Bereichs hat Fresenius Medical Care das neue Geschäftssegment Value-Based Care geschaffen. Ziel ist es, das Profil des Segments zu schärfen und für mehr Transparenz zu sorgen. Das Segment umfasst die wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme von Fresenius Medical Care (Interwell Health) mit öffentlichen und privaten Kostenträgern in den USA zur langfristigen Versorgung von Patientinnen und Patienten mit CKD und ESKD. Value-Based Care nutzt die Stärke der vertikalen Integration durch die unternehmensweite Nutzung von Patienten- und Klinikdaten, von Behandlungserkenntnissen und medizinischen Innovationen. Gleichzeitig unterstützt Value-Based Care das Praxismanagement für und die Zusammenarbeit mit mehr als 2.200 Partner-Nephrologen und Nephrologen und soll so zur Senkung der Gesamtkosten der medizinischen Versorgung beitragen.

Hochvolumige Hämodiafiltration – neuer Standard in der Nierenversorgung in den USA

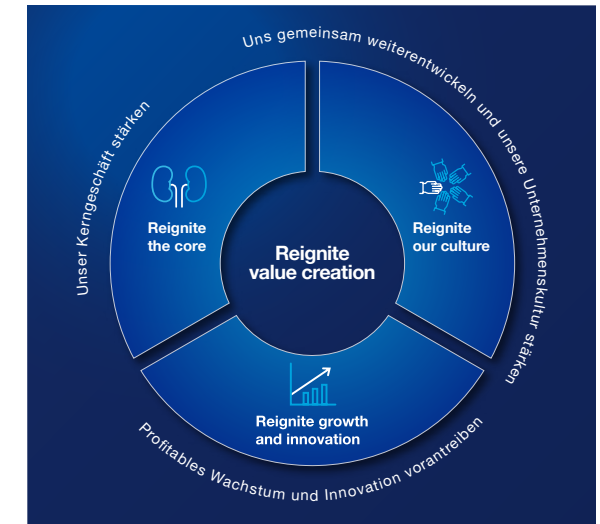
Die hochvolumige Hämodiafiltration, durchgeführt mit dem 5008X CAREsystem von Fresenius Medical Care, soll einen neuen Standard in der Nierenversorgung setzen und ist ein gutes Beispiel für die Vorteile der vertikalen Integration. Nach Erhalt der Zulassung der U.S. Food and Drug Administration (FDA) haben wir die Vorbereitungen für die Markteinführung auch in den USA im Laufe des Jahres 2025 durchgeführt; die vollständige kommerzielle Einführung ist für 2026 geplant. Die HVHDF wird durch umfangreiche internationale klinische Daten gestützt, unter anderem durch die europäische CONVINCe-Studie, und zeigt im Vergleich zur herkömmlichen Hämodialyse verbesserte Patientenergebnisse.

Drei strategische Prioritäten

FME Reignite basiert auf drei Kernthemen, um die Strategie im gesamten Unternehmen umzusetzen:

- **Kerngeschäft stärken:** Indem wir konsequent den Ausbau unserer Kernkompetenzen dort vorantreiben, wo wir eine führende Marktposition innehaben, ermöglichen wir eine hochwertige, skalierbare Versorgung. Damit verbessern wir die Gesundheit der Patientinnen und Patienten und steigern Agilität sowie operative Effizienz – unterstützt durch weiter standardisierte und optimierte Abläufe sowie gezielte Investitionen in Technologie und spezielle Programme.
- **Profitables Wachstum und Innovation vorantreiben:** Indem wir unsere Forschung und Entwicklung mithilfe unserer globalen Produktplattform und Produkte effizienter gestalten, indem wir mit der Einführung von HVHDF einen neuen Versorgungsstandard in den USA setzen wollen, indem wir unser Kliniknetzwerk in ausgewählten internationalen Märkten ausbauen und eine von künstlicher Intelligenz (KI) gestützte Transformation in der Patientenversorgung fördern, treiben wir unser profitables

2.8 UNSERE STRATEGIE SCHAFFT WERT



Wachstum weiter voran, verbessern die klinischen Ergebnisse und die Patientensicherheit.

- **Uns gemeinsam weiterentwickeln und unsere Unternehmenskultur stärken:** Indem wir den Fokus auf unsere Mitarbeitenden richten, will Fresenius Medical Care der bevorzugte Arbeitgeber im Gesundheitswesen werden. Wir wollen herausragende Talente anziehen, binden und fördern, die mit Leidenschaft etwas bewegen wollen, und gleichzeitig unsere neuen Grundwerte leben: We care. We connect. We commit.

Neuer Rahmen für Kapitalallokation

Neben seiner Strategie FME Reignite hat Fresenius Medical Care ein neues Rahmenwerk für die Kapitalallokation eingeführt. Das Rahmenwerk ermöglicht es dem Unternehmen, drei Ziele in Einklang zu bringen und zu erreichen: Investitionen in das Kerngeschäft, Optimierung der Kapitalstruktur und Rückführung von überschüssigem Kapital an die Aktionäre. Das Rahmenwerk sieht eine Dividendenausschüttungsquote von 30 % bis 40 % vor, ergänzt durch ein Aktienrückkaufprogramm

in Höhe von 1 MRD €, das deutlich früher als geplant in weniger als einem Jahr abgeschlossen sein soll. Das Unternehmen sieht im Zeitraum zwischen 2025 und 2030 jährliche Investitionen in Höhe von etwa 0,8 MRD € bis 1,0 MRD € vor, um das profitable Wachstum in den Kerngeschäften voranzutreiben und Innovationen zu fördern. Bis 2030 rechnet das Unternehmen mit einem jährlichen operativen Cashflow von mindestens 2,5 MRD €, um den Rahmen für die Kapitalallokation zu unterstützen. Eine starke Bilanz, finanzielle Flexibilität und das Bekenntnis zu einem nachhaltigen Investment-Grade-Rating sind zentrale Aspekte der Finanzpolitik. Im Zuge dieser konsequenten Ausrichtung auf unsere neue Dividendenpolitik senkte Fresenius Medical Care seinen selbst gesetzten Zielkorridor für den Nettoverschuldungsgrad von 2,5x bis 3,0x (zuvor: 3,0x bis 3,5x). Dies dient dem erklärten Ziel, attraktive Rückgaben von überschüssigem Kapital an unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu ermöglichen.

Portfolio-Aktualisierung

Fresenius Medical Care trifft strategische Entscheidungen darüber, in welche Marktsegmente investiert wird und wie dort Erfolg erzielt werden können. So stellen wir sicher, dass unser Portfolio im Einklang mit unserer Strategie bleibt und die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens unterstützt.

Zu den Maßnahmen zur Optimierung unseres Portfolios im Jahr 2025 gehörte die Veräußerung des Klinikbetriebs in einzelnen Ländern, dazu zählen Brasilien, Malaysia und Kasachstan. Darüber hinaus haben wir im vierten Quartal 2025 ausgewählte Vermögenswerte von Spectra Laboratories in den USA veräußert.

Integration von Nachhaltigkeitsthemen

Nachhaltigkeit bleibt im Einklang mit der Strategie FME Reignite ein fester Bestandteil unseres Geschäfts und unterstützt alle unsere strategischen Prioritäten. Sie ist in unsere Vision, Mission und strategische Planung eingebettet und unterstreicht unser Engagement, glo-

bale Herausforderungen im Gesundheitswesen anzugehen und unsere Einflussmöglichkeiten zu vergrößern. Fresenius Medical Care steuert Nachhaltigkeitsrisiken und -chancen, indem wir priorisieren, wie wir operative Effizienz steigern, Kundenbedürfnisse erfüllen und als Arbeitgeber attraktiv bleiben. Unsere strategischen Nachhaltigkeitsziele sind darauf ausgerichtet, sowohl für das Unternehmen als auch für unsere Stakeholder Wert zu schaffen. Dabei liegt der Fokus darauf, die Versorgung von Patientinnen und Patienten zu verbessern, Menschen dazu zu befähigen, eine nachhaltige Zukunft mitzugestalten und nachhaltige Betriebsabläufe und Design zu fördern. Die Nachhaltigkeitsleistung in Bezug auf Patientinnen und Patienten sowie Mitarbeitende ist direkt an die kurzfristigen leistungsorientierten Vergütungssysteme des Vorstands und der Führungskräfte gekoppelt, während der langfristige Teil des Vergütungssystems an unsere Umweltleistung gebunden ist. [ESRS 2, 40e]

Weitere Informationen sind in der Nachhaltigkeitserklärung in diesem Bericht sowie im Vergütungsbericht im Kapitel „Corporate Governance“ des Geschäftsberichts enthalten.

Mittelfristig angestrebte Ausrichtung

Mit FME Reignite strebt Fresenius Medical Care an, in eine Phase des beschleunigten Wachstums und gesteigerter Innovation einzutreten, die auf den erfolgreichen Turnaround- und Transformationsprozessen des Unternehmens aufbaut. Durch die Nutzung der vertikalen Integration innerhalb unseres Unternehmens, die Konzentration auf unsere drei strategischen Prioritäten und eine disziplinierte Kapitalallokation zielen wir darauf ab, – gestützt durch unser starkes Ärztenetzwerk – überdurchschnittliche Ergebnisse für Patientinnen und Patienten zu erzielen sowie nachhaltigen Wert für unsere Aktionärinnen und Aktionäre zu schaffen.

FME Reignite unterstützt unser Ziel, eine branchenführende Profitabilität zu erreichen, mit einer operativen Ergebnismarge im mittleren Zehnerprozentbereich bis 2030.

Forschung und Entwicklung

Gesundheitssysteme stehen weltweit vor großen finanziellen Herausforderungen. Die Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten von Fresenius Medical Care sind deshalb darauf ausgerichtet, innovative Produkte und Therapien zu entwickeln, die nicht nur hohe Qualitätsanforderungen erfüllen und klinische Ergebnisse verbessern, sondern gleichzeitig kosteneffizient sind. Als Betreiber eigener Dialysezentren und Anbieter von umfassenden Dialyselösungen – einschließlich Produkten, Dienstleistungen und Unterstützung im klinischen und häuslichen Umfeld, sind wir überzeugt, dass Qualität, Innovation und Kosteneffizienz miteinander vereinbar sind.

Weltweite Forschungs- und Entwicklungsstrategie

Die Forschungs- und Entwicklungsstrategie von Fresenius Medical Care ist eng mit der Unternehmensstrategie verknüpft. Ziel ist es, eine hochwertige Gesundheitsversorgung für chronisch und schwer erkrankte Patientinnen und Patienten zu ermöglichen. Dazu entwickelt das Unternehmen ergänzende Produkte und Therapien entlang des gesamten Spektrums der Nierenversorgung (z. B. digitale Gesundheitslösungen, KI-gestützte Versorgungsmodelle und häusliche Nierentherapien) und erweitert das Portfolio durch den Auf- und Ausbau zusätzlicher Ressourcen wie Datenplattformen und Dienstleistungsangebote, die eine wertorientierte integrierte Nierenversorgung unterstützen. Durch die globale Ausrichtung der Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten gelingt es ferner, auf die steigende Nachfrage nach hochwertigen und zugleich wirtschaftlich effizienten Behandlungs- und Therapielösungen zu reagieren. Dabei berücksichtigt Fresenius Medical Care regionale und lokale Marktbedingungen und stellt im Einklang mit dem strategischen Ziel, branchenführende Behandlungsergebnisse zu erzielen, ein differenziertes Produktportfolio bereit

(siehe Abschnitt „Unternehmensstrategie und -ziele“ in diesem Kapitel). Ergänzend zu den Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten arbeitet das Unternehmen mit zahlreichen externen Partnern zusammen, um sein globales Innovations- und Technologienetzwerk weiter auszubauen. Dazu zählen akademische Einrichtungen und Forschungsinstitute führender Universitäten in den USA und weltweit. Eine zentrale Rolle spielt ferner das Renal Research Institute (RRI), ein Tochterunternehmen von Fresenius Medical Care. Es gilt als wichtiger Akteur in der datenbasierten Forschung sowie in der Anwendung von künstlicher Intelligenz, mathematischer Modellierung und weiteren modernen Analysemethoden. Das Renal Research Institute untersucht grundlegende wissenschaftliche Fragestellungen zu sämtlichen Aspekten chronischer Nierenerkrankungen und Nierentherapien. Zudem arbeitet das Renal Research Institute mit nephrologischen Fachgesellschaften und technologieorientierten Organisationen zusammen, um digitale Gesundheitslösungen, KI-gestützte Anwendungen und evidenzbasierte Konzepte weiterzuentwickeln, die zur Verbesserung der Patientenversorgung beitragen.

Im Jahr 2025 unterstützte das globale Team für klinische Forschung die Einführung neuer Produkte und Lösungen von Fresenius Medical Care. Dazu zählen sowohl unternehmenseigene als auch von externen Forschenden durchgeführte klinische Studien auf der ganzen Welt. Darüber hinaus arbeitet Fresenius Medical Care Ventures (FMCV) mit Startups und Unternehmen in frühen Entwicklungsphasen zusammen, um eine offene Innovationskultur zu fördern und den Zugang zu neuen Technologien zu erweitern.

Forschung und Entwicklungs-Highlights im Jahr 2025

Im Jahr 2025 arbeiteten das Renal Research Institute und das Clinical Research Team des Global Medical Office an mehreren Forschungs- und Entwicklungsinitiativen. Diese spiegeln das Engagement von Fresenius Medical Care wider, die Versorgung von Patientinnen und Patienten mit ESKD zu verbessern und das Fachgebiet der Nephrologie kontinuierlich weiterzuentwickeln. Alle Initiativen eint das Ziel, die Patientenversorgung durch personalisierte und präzisionsmedizinische Ansätze weiter zu optimieren.

Fortschritte in der Dialysetechnologie und personalisierten Therapie

Das globale Clinical Research Team von Fresenius Medical Care spielt eine zentrale Rolle bei der Validierung und Weiterentwicklung moderner Dialysetechnologien und -verfahren, deren Ziel es ist, Behandlungen sicherer und individueller zu gestalten: für mehr Wohlbefinden und verbesserte Behandlungsergebnisse für Patientinnen und Patienten.

Hochvolumige Hämodiafiltration und klinische Validierung

Nach der Veröffentlichung der CONVINCe-Studie im Jahr 2024 (Kidney International, November 2024; 106(5):961-971) konzentrierte sich unsere Forschung im Jahr 2025 darauf, die Ergebnisse dieser Studie durch die breite Einführung der HVHDF in die klinische Praxis umzusetzen. Im Laufe des letzten Jahres haben wir die Evidenzbasis konsolidiert, indem wir die kognitiven Vorteile der HVHDF anhand von Realweltdaten aus unserem europäischen Netzwerk validiert haben. Jüngste Analysen der Daten aus den Kliniken von Fresenius Medical Care aus dem Jahr 2025 bestätigten einen anhaltenden Rückgang der Mortalitäts- und Hospitalisierungsraten. Diese neuesten Ergebnisse, die im Herbst 2025 auf internationalen wissenschaftlichen Kongressen vorgestellt wurden, unterstreichen den Übergang von den Erfolgen klinischer

Studien zur Etablierung der HVHDF als neuen Standard in der fortgeschrittenen Dialysebehandlung.

Klinische Studienergebnisse und Fortschritte

Unsere Studien im Rahmen der Zulassung und nach der Markteinführung verdeutlichen unser kontinuierliches Engagement für die klinische Prüfung und Validierung des gesamten Produktportfolios.

Die Studie SAfety of Regional Citrate Anticoagulation (SARCA) begleitet die Einführung der Akutdialysemaschine multiFiltratePRO sowie des Citrat-Antikoagulationsverfahrens auf dem US-amerikanischen Markt. In dieser offenen, prospektiven, multizentrischen Zulassungsstudie wurden 31 Patientinnen und Patienten aus zehn US-Kliniken eingeschlossen. Da während der Studie keine unerwarteten Sicherheitsereignisse beobachtet wurden, konnte die Sicherheit und Wirksamkeit aller untersuchten Therapiebestandteile bestätigt werden. Dank der positiven Studienergebnisse ist Fresenius Medical Care weiterhin im Zeitplan, was die Zulassung seiner Citratlösung in den USA und die geplante Markteinführung im Jahr 2026 angeht.

Die MFT PRO Adult Study, eine retrospektive, multizentrische Analyse, bestätigte die Leistungsfähigkeit und Sicherheit des multiFiltratePRO-Systems bei der kontinuierlichen Nierenersatztherapie erwachsener Patientinnen und Patienten mit akutem Nierenversagen (Acute Kidney Injury, AKI). Die Studie zeigte, dass die Therapie sowohl die Leistungs- als auch die Sicherheitsziele erfüllte und dass die von der Kidney Disease: Improving Global Outcomes (KDIGO)-Initiative festgelegte Zielvorgabe für die Effluent-Dosis, einem Messwert für die Intensität der Nierenersatztherapie, während der gesamten Behandlungsdauer durchgehend erreicht wurde. Die Ergebnisse stützen die fortbestehende Conformité Européenne (CE)-Kennzeichnung des Geräts und seine Anwendung im klinischen Alltag.

Im Bereich der Intensivmedizin untersuchte die multizentrische, prospektive Interventionsstudie multiECCO2R die Sicherheit und Wirksamkeit des multiECCO2R-

Gasaustauschers bei 28 Patientinnen und Patienten mit kombinierter Niereninsuffizienz und Hyperkapnie infolge eines akuten Lungenversagens. Die Behandlung erfolgte über einen Zeitraum von bis zu 72 Stunden; eine umfassende Auswertung der Studiendaten wird derzeit vorbereitet. Auch die SEPIAR-Studie, in der die Sicherheit und Wirksamkeit des CE-zertifizierten Immunglobulin-G-(IgG)-Immunadsorbers GLOBAFFIN® im klinischen Alltag untersucht wurde, ist abgeschlossen. Die Datenauswertung läuft derzeit.

Anwendung von künstlicher Intelligenz

Das Renal Research Institute entwickelt KI-gestützte Anwendungen im Bereich der Dialyse. Diese Projekte zeigen, wie das Renal Research Institute datenbasierte Erkenntnisse nutzt, um Komplikationen gezielt zu adressieren und die Versorgungsqualität weiter zu verbessern.

- a. Eine ausgewogene Ernährung ist entscheidend für die Lebensqualität von Menschen mit Nierenerkrankungen und erfordert einen personalisierten Ansatz, der auf die individuellen Ernährungsbedürfnisse dieser Patientinnen und Patienten abgestimmt ist. Das Renal Research Institute setzt generative KI ein, um Konzepte einer präzisen Ernährungstherapie weiterzuentwickeln, die medizinische, sozioökonomische und kulturelle Faktoren einer heterogenen Patientengruppe berücksichtigt. Ergebnisse dieser Forschung wurden im Journal of Renal Nutrition (Bergling K, Wang LC, Shivakumar O, Nandorine Ban A, Moore LW, Ginsberg N, Kooman J, et al. From bytes to bites: application of large language models to enhance nutritional recommendations. Clin Kidney J. 2025 Mar 17;18(4):sfaf082. doi: 10.1093/ckj/sfaf082. PMID: 40226366; PMCID: PMC11992566.) veröffentlicht und auf internationalen Konferenzen vorgestellt. Sie verdeutlichen das Potenzial KI-gestützter Ansätze, die Ernährungsberatung und die allgemeinen Patientenversorgung weiter zu verbessern.
- b. Die Heimdialyse bietet für Menschen mit Nierenversagen erhebliche klinische und alltagspraktische Vorteile.

Aufgrund verschiedener Hürden nimmt die Verbreitung dieser Behandlungsform jedoch nur langsam zu. Um dem zu begegnen, setzte das Renal Research Institute in einer Studie Methoden des maschinellen Lernens ein, um ein Modell zu entwickeln, das geeignete Kandidatinnen und Kandidaten für die Heimdialyse identifiziert. Grundlage bildeten umfangreiche demografische, klinische und therapiebezogene Datensätze. Die Ergebnisse wurden im Journal of Kidney Medicine (Monaghan CK, Willetts J, Han H, Chaudhuri S, Ficociello LH, Kraus MA, Giles HE, Usvyat L, Turk J. Home Dialysis Prediction Using Artificial Intelligence. Kidney Med. 2024 Dec 16;7(2):100949. doi:10.1016/j.xkme.2024.100949.) veröffentlicht und verdeutlichen das Potenzial solcher KI-gestützter Modelle, die individuell passende Dialyseform zu finden und gemeinsame Entscheidungsprozesse zwischen Patientinnen, Patienten und Behandlungsteams zu fördern. Diese Innovationen zielen darauf ab, die Verbreitung der Heimdialyse zu erhöhen, indem die jeweils passende Therapieform auf die individuellen Bedürfnisse der Patientinnen und Patienten abgestimmt wird – mit positiven Effekten auf die Qualität der Versorgung und die Selbstbestimmung der Betroffenen.

- c. KI in der klinischen Entscheidungsfindung: Wie sich der Einsatz von KI-basierten Entscheidungssystemen auf klinische Ergebnisse auswirkt, ist eines unserer zentralen Forschungsthemen. In einer aktuellen Studie hat das Renal Research Institute den Einfluss des Anämie-Kontrollmodells (Anemia Control Model, ACM) auf Behandlungsergebnisse in der Dialyseversorgung untersucht. Die 2025 in BMC Nephrology veröffentlichte Analyse zeigt, dass die konsequente Nutzung von ACM-Tools sowohl mit wirtschaftlichen als auch mit patientenbezogenen Verbesserungen verbunden war. Die Ergebnisse verdeutlichen das Potenzial eines gezielten Einsatzes KI-gestützter Entscheidungshilfen in der Dialyseversorgung. Solche Systeme können dazu beitragen, Behandlungen individueller zu gestalten, die Versorgungsqualität weiterzuentwickeln und datenbasierte Modelle schrittweise in den klinischen Alltag der Nephrologie zu integrieren

(Gandjour A, Apel C, Kendzia D, Neri L, Bellocchio F, Usvyat L, Larkin J, Petrovic Vorkapic J. Health-economic evaluation of an AI-powered decision support system for anemia management in in-center hemodialysis patients. BMC Nephrol. 2025 Aug 28;26(1):496. doi: 10.1186/s12882-025-04298-7. PMID: 40877797; PMCID: PMC12392536.).

Forschung im Bereich von Biomarkern und Labortechnologien

Die Analyse von Stoffwechselprodukten (Metabolomik) und Proteinen (Proteomik) liefern wertvolle Einblicke in den Gesundheitszustand von Patientinnen und Patienten. Das Renal Research Institute Research Lab konzentrierte sich 2025 weiterhin auf folgende Projekte im Bereich der dialysebezogenen Erforschung von Körpermolekülen (Multiomik):

- a. Studien zur Peritonealdialyse: Das verbrauchte Peritonealdialysat enthält Tausende von Metaboliten (Stoffwechselprodukte), die wichtige Informationen über die Funktion der Peritonealmembran liefern. Das Renal Research Institute Research Lab nutzt fortschrittliche Labortechnologien und Machine Learning, um metabolomische Muster in größerer Detailtiefe zu analysieren mit dem Ziel, die Fähigkeit der Membran, Flüssigkeit und Abfallprodukten effizient zu entfernen, zu bewerten. Durch die Fortführung dieses Ansatzes sollen einige der derzeit häufig aufwendigen und zeitintensiven Testverfahren durch schnellere und präzisere Bewertungsmethoden ersetzt werden. Dadurch will das Renal Research Institute mit seiner Forschung dazu beitragen, dass sich die Ergebnisse bei der Peritonealdialyse-Therapie weiter steigern lassen und das Management dieser Therapieform einfacher wird.
- b. Identifikation eines urämischen Toxins: Bei Nierenversagen reichern sich Abfallprodukte, sogenannte urämische Substanzen, im Körper an und können zu unterschiedlichen Komplikationen führen. In Zusammenarbeit mit akademischen Partnern hat das Renal Research Institute eine spezifische Substanz identi-

fiziert – das urämische Toxin 3-carboxy-4-methyl-5-propyl-2-furanpropionat (CMPF) –, das möglicherweise an der Entstehung einer Anämie bei Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankungen beteiligt ist. Unsere aktuelle Forschung konzentriert sich nun auf die Entwicklung praxisnaher Verfahren zur verbesserten Entfernung von CMPF, um dessen Einfluss auf die Anämie zu verringern und die Behandlungsergebnisse zu verbessern. Diese Arbeit stellt einen wichtigen Schritt dar, um die komplexen Auswirkungen urämischer Substanzen bei Nierenversagen besser zu verstehen und gezielter zu behandeln und trägt außerdem dazu bei, Forschungsergebnisse in praxistaugliche Methoden zur Verbesserung der Therapie umzusetzen.

Ausbau globaler Forschungsk Kooperationen

Im Jahr 2025 stärkte das Renal Research Institute seine internationalen Kooperationen mit akademischen und klinischen Partnern und förderte Innovationen in der Nierenversorgung durch gezielte Forschungsinitiativen. Zu den wichtigsten Entwicklungen zählen der Ausbau des MONDO International Network (MONitoring Dialysis Outcomes) sowie Partnerschaften mit führenden Institutionen wie der Mayo Clinic, dem Imperial College London, dem Massachusetts General Hospital, der Utrecht University, der University of Maryland, der University of California, Santa Barbara, und der Maastricht University. Weitere Kooperationen umfassen Projekte wie ApolloDialDb™, die Inspire-Initiative sowie andere gemeinsame Forschungsprogramme. Durch diese Partnerschaften entsteht ein dynamisches Umfeld, das den Austausch von Daten und Wissen fördert und Forschung und Entwicklung gezielt vorantreibt.

Diese Forschungs- und Entwicklungs-Aktivitäten verdeutlichen den ganzheitlichen Ansatz des Renal Research Institute und klinischer Forschung, die Behandlung von chronischen Nierenerkrankungen gezielt weiterzuentwickeln und die Lebensqualität unserer Patientinnen und Patienten zu verbessern. Die Projekte reichen von der Entwicklung fortschrittlicher Technologien bis hin zu translationaler Forschung und

bilden eine solide Grundlage für kontinuierliche Innovationen in der Nierenversorgung.

Innovationen im Jahr 2025

2025 hat Fresenius Medical Care die Entwicklung neuer Produkte erfolgreich bis zur Marktreife vorangetrieben und arbeitet an umfangreichen weiteren Innovationsprojekten. Dabei konzentrieren wir uns auf technologische Lösungen in unserem Kerngeschäft und auf Bereiche mit hoher strategischer Bedeutung.

Die Digitalisierung von Gesundheitsprodukten und -prozessen ist ein wesentlicher Bestandteil der Innovationsstrategie von Fresenius Medical Care. Wir vernetzen Patientinnen und Patienten, Ärztinnen und Ärzte sowie Pflegekräfte effizienter miteinander und verbessern so die Pflegedokumentation am „Point of Care“. Gleichzeitig treiben wir die Automatisierung der Wasseraufbereitung weiter voran. Dabei bündeln wir Daten und fachliches Know-how aus unserem MedTech-Segment Care Enablement, unseren Care Delivery-Kliniken sowie dem Global Medical Office, um das Potenzial, das digitale Lösungen und datenbasierte Innovationen für unsere Produkte und Dienstleistungen haben, weiter auszuschöpfen. Unser Ziel ist es, die Behandlungsergebnisse für Menschen, die durch uns eine Dialyse oder andere Organunterstützungstherapien erhalten, zu verbessern, die digitale Konnektivität auszubauen, die Arbeitsabläufe für das Pflegepersonal zu vereinfachen und die Behandlungskosten nachhaltig zu senken.

Heimdialyse

Die Heimdialyse ist ein wachsender Bestandteil unseres Geschäfts. Im Jahr 2025 nutzten in den USA mehr als 15.300 Patientinnen und Patienten portable Heimhämodialyse-Systeme von NxStage (2024: mehr als 14.500). Die Markteinführung der neuen, von der U.S. Food and Drug Administration (FDA) zugelassenen GuideMe-Software auf dem NxStage VersiHD-Cycler in den USA hat diese Entwicklung maßgeblich vorangetrieben. Die digitale GuideMe-Technologie bietet eine

optimierte Benutzerführung über eine Touchscreen-Oberfläche, die grafische Schritt-für-Schritt-Anleitungen bereitstellt, so dass Patientinnen, Patienten und Pflegekräften, die Bedienung der Heimhämodialyse-Systeme leichter erlernen und Sicherheit im Umgang damit gewinnen können. Auf diese Weise wird der Übergang zur Heimdialyse weiter vereinfacht. In den USA verwenden inzwischen alle Heimhämodialyse-Patientinnen und -patienten von Fresenius Kidney Care unsere NxStage-Systeme. Dies unterstreicht die zentrale Bedeutung unserer Technologie für eine patientenorientierte Versorgung im häuslichen Umfeld.

Der VersiHD-Cycler mit der GuideMe-Technologie hat zudem kürzlich die Zulassung gemäß der EU Medical Device Regulation (MDR) für CE-gekennzeichnete Märkte in Europa erhalten und wird in Kürze dort verfügbar sein.

Zudem haben wir unsere Maßnahmen zur Kostenoptimierung des NxStage-Portfolios fortgesetzt, indem wir die Produktion von vorgefertigten Dialysebeuteln, die im Januar 2024 von der FDA zugelassen worden waren, intern übernommen haben.

Seit Einführung des Liberty Select Cyclers mit der Kinexus PD bidirektionalen Fernsteuerung in den USA im Jahr 2024 hat auch diese Technologie die Durchführung der Peritonealdialyse weiter erleichtert, weil sie es dem Klinikpersonal ermöglicht, remote auf die Behandlungsdaten der Patientinnen und Patienten zuzugreifen und deren Verschreibungen zu aktualisieren.

Im Jahr 2025 wurden so bereits rund 58.000 Therapieverschreibungen per Fernzugriff übermittelt und Daten aus mehr als 7,7 MIO Patientenbehandlungen digital übertragen. Die Kinexus PD Ferntherapiesteuerung haben wir seit Mai 2024 auch in ausgewählten europäischen Ländern eingeführt, und zwar für Patientinnen und Patienten, die eine kontinuierliche ambulante oder automatisierte Peritonealdialyse mit dem sleep.safe harmony Cycler erhalten. Seit 2025 wird die Markteinführung schrittweise auf weitere europäische und asiatische Länder ausgeweitet.

Zusätzlich hat Fresenius Medical Care sein Produktportfolio für die automatisierte Peritonealdialyse für den häuslichen Einsatz durch die Einführung einer mobilen Version des Silencia-Systems in Lateinamerika, Asien und in ausgewählten europäischen Ländern erweitert.

Zentrumsdialyse

Im Juni 2025 erhielten wir von der FDA die 510(k)-Zulassung für die neueste Version unseres 5008X CAREsystems, die zur Hämodiafiltration eingesetzt werden kann. Bereits im Februar 2024 hatte eine frühere Version des CAREsystems nach erfolgreicher Benutzerprüfung die 510(k)-Zulassung erhalten. Das System wird nun schrittweise in Dialysezentren von Fresenius Kidney Care in den USA eingesetzt, bereits vor der geplanten kommerziellen Markteinführung im Jahr 2026.

Nach Erhalt der FDA-Zulassung wurden im Berichtsjahr 2025 die ersten HDF-Behandlungen durchgeführt. Dies stellt einen bedeutenden Fortschritt in der Behandlung von Patientinnen und Patienten mit chronischem Nierenversagen dar und gilt als die wichtigste Innovation der Branche seit Jahrzehnten. Die Erfahrungen aus diesem Pilotprogramm wird das Unternehmen in den kommenden Jahren nutzen, um diese Therapieform in den USA mehr und mehr Dialysepatientinnen und -patienten sowie weiteren Dialyseanbietern (healthcare organizations, HCO) zugänglich zu machen.

Aktualisierte Versionen der 5008S CorDiax und 6008 CAREsystems wurden 2025 entsprechend den aktuellen MDR-Anforderungen eingeführt. Gemeinsam mit Partnern im Gesundheitsbereich erweitern wir den Einsatz beider Systeme in neue Märkte, um mehrere Kompetenzzentren für unsere HVHDF-Dialysetherapie aufzubauen.

Mit dem 6008 CAREsystem haben wir auch die Einführung unseres patentierten Sodium Management-Tools für das individualisierte Natriummanagement bei der Dialyse weiter vorangetrieben. Diese einzigartige ergänzende Behandlungsoption ermöglicht Präzisionsmedizin in der Dialyse im großen Umfang. Sie stärkt die Position

unseres 6008 CAREsystems in neuen und bestehenden Märkten und unterstützt Fachkräfte in der Gesundheitsversorgung dabei, das Natriummanagement als wesentliche Option zur Erweiterung der Therapie einzusetzen.

Außerdem haben wir unsere Aktivitäten rund um Entwicklung und Einführung unserer Überwachungssysteme für das Flüssigkeitsmanagement und zur Messung der Körperzusammensetzung intensiviert – mit besonderem Fokus auf die Verbesserung der Nutzungserfahrung und auf den Mehrwert für unser Portfolio.

Im Hinblick auf die Digitalisierung hat das Unternehmen auch 2025 sein datenbasiertes Produktportfolio weiter ausgebaut. Dabei standen das Therapie-Datenmanagementsystem (TDMS), das Industrie-Datenmanagementsystem (IDMS) zur Qualitätsüberwachung von Dialysewasser sowie 7Connect für mehr Konnektivität und Interoperabilität im Mittelpunkt. Damit reagieren wir auf die wachsende Nachfrage nach digitalen Lösungen für grundlegende Therapiemanagementaufgaben – etwa bei der Umstellung auf hochvolumige Hämodiafiltration oder bei der Verbesserung klinischer Abläufe. Da die Digitalisierung ein wichtiger Pfeiler unserer Produktstrategie ist, haben wir 2025 den Grundstein für die nächste Generation digitaler Produkte und Dienstleistungen gelegt, die sich durch erhöhte Automatisierung, größere Benutzerfreundlichkeit, verbesserte Patientenergebnisse und mehr Nachhaltigkeit auszeichnen.

Auch innerhalb unseres Dialysator-Portfolios haben wir sowohl im Hinblick auf Nachhaltigkeit als auch in der Behandlung Fortschritte erzielt. Wir haben den Zugang zu qualitativ hochwertigen Therapien für unsere Patientinnen und Patienten weiter verbessert. Gleichzeitig haben wir unseren technologisch fortschrittlichsten Dialysator, den FX CorAL, in weiteren Ländern auf den Markt gebracht, darunter auch in den USA, wo er bereits eine wachsende Zahl von Patientinnen und Patienten erreicht und wir positive Kundenrückmeldungen bekommen.

Die Verbesserung der Nachhaltigkeit unserer Dialyseprodukte bleibt ein wichtiges Ziel. 2025 haben wir unse-

ren ökologischen Fußabdruck unter anderem dadurch verringert, dass wir den Materialverbrauch für die Herstellung unserer 5008-Blutschläuche reduziert haben.

Mit der Einführung unseres 5008X CAREsystems und der Umstellung auf HVHDF in den USA wird auch der Einsatz von Kochsalzbeuteln in der Dialyse in den meisten Fällen entfallen können und wird es uns somit ermöglichen, unsere ökologischen Auswirkungen weiter zu reduzieren. Gleichzeitig unterstützen wir einen effizienteren Umgang mit Wasser, Energie und Dialysekonzentraten in unseren Kliniken.

Intensivmedizin

Fresenius Medical Care bietet Krankenhäusern und Intensivstationen ein umfassendes Produktportfolio für die extrakorporale Behandlung von Organen bei Patientinnen und Patienten in einem kritischen Gesundheitszustand.

Unsere multiFiltratePRO-Plattform bietet dem Klinikpersonal eine Vielzahl von Funktionen zur Unterstützung von Patientinnen und Patienten, die eine intensivmedizinische kontinuierlichen Nierenersatztherapie benötigen. Im Jahr 2025 erhielten wir die CE-Kennzeichnung für den Hämoperfusions-Modus (HP). Das Software-Update ermöglicht es dem Klinikpersonal unterstützt durch einen speziellen HP-Workflow, eigenständig eine Hämoperfusion mit validierten Adsorbentien und einem Blutgasaustauscher durchzuführen. Dadurch erhalten Intensivstationsteams Zugang zu einer zusätzlichen extrakorporalen Therapie.

Zu unseren technologischen Weiterentwicklungen, die 2026 auf den Markt kommen sollen, gehören ein optimierter Monitor sowie ein Schnittstellenmodul (Secure Connectivity Board, SCB) zur Verbesserung der Cybersecurity. Außerdem haben wir die Produktion eines speziell für den chinesischen Markt entwickelten multiFiltratePRO-Gerätes in China hochgefahren, nachdem wir die Genehmigung der chinesischen Behörden erhalten und im August 2024 die ersten Geräte erfolgreich ausgeliefert hatten.

Nach ihrem Produktionsstart zum Jahresende 2024, hat die Einführung unserer eigenen PVC-freien Biofine®-Folie für unsere Ci-Ca®-Dialysebeutel zu Kosteneinsparungen im Jahr 2025 geführt. Nachdem wir 2024 die 510(k)-Zulassung für unsere pureFLOW-Flüssigkeiten 400, 401, 402 und 407 sowie eine spezielle 510(k)-Zulassung für den multiFlux 1000-Filter zur Verwendung bei akutem Nierenversagen erhalten hatten, stellen wir die pureFLOW-Flüssigkeiten nun selbst her und haben sie 2025 in den gesamten Vereinigten Staaten auf den Markt gebracht. Auch der multiFlux 1000-Filter wird in Zukunft eine wichtige Rolle in unserem Portfolio zur Akutversorgung von Nierenerkrankungen spielen.

Unser Apheresis Pathogen Reduction Device (APRD) ist eine neue, zukunftsorientierte Plattform für die therapeutische Apherese, mit der sowohl die Leistung verbessert als auch die Abläufe in klinischen Umgebungen effizienter gestaltet werden sollen. Die CE-Zertifizierung gemäß der europäischen Medizinprodukteverordnung wurde im August 2024 erteilt, gefolgt vom Start der Lipoprotein-Apherese-Behandlungen im September 2024 und der erneuten Zulassung durch die „Benannte Stelle“ (Notified Body) im Oktober 2025. APRD wurde Ende 2025 erstmals auf den Markt gebracht, der kommerzielle Produktstart ist für Januar 2026 geplant.

Ein wichtiger Fortschritt in der Schulung von Klinikpersonal war die kontinuierliche Verbesserung unserer Augmented Reality (AR) Schulungsanwendung Ready4 multiFiltratePRO AR. Ursprünglich diente die Anwendung nur dazu, den Behandlungsteams auf Intensivstationen die Bedienung des Akutdialysegeräts multiFiltratePRO zu erleichtern. Im Jahr 2025 haben wir den Anwendungsbereich dieses digitalen Tools deutlich erweitert, so dass wir zusätzliche Schulungsmodule anbieten können, die das klinische Verständnis und das Vertrauen in das Gerät vertiefen helfen. Mithilfe immersiver 3D-Modelle der Anatomie und Physiologie kann man die Struktur der Niere und des Nephrons im Detail erkunden. Dynamische AR-Visualisierungen veranschaulichen außerdem die Prinzipien der kontinuierlichen Nierenersatztherapie wie Diffusion, Konvektion und Modalitätsunterschiede und

verbinden so Theorie und Praxis in einem anschaulichen, interaktiven Format. Mit der Ready4 multiFiltratePRO AR-Erfahrung bleibt das Klinikpersonal dank kontinuierlicher Updates und neuer Inhalte immer auf dem neusten Stand. Dadurch hat sich Ready4 multiFiltratePRO AR als wertvolle und sich ständig weiterentwickelnde Schulungsressource bewährt.

Im Jahr 2025 hat sich Fresenius Medical Care auf wesentliche Verbesserungen der Fertigungsabläufe für sein Herz-Lungen-Geschäft konzentriert. Durch Prozessoptimierung, Automatisierung und gezielte Investitionen ist es uns gelungen, wichtige Engpässe zu beseitigen und die Produktionsabläufe zu vereinfachen. Auf diese Weise konnten wir unsere Produktionskapazität und die Produktionsmengen mehr als verdoppeln und so die Zuverlässigkeit und Flexibilität unserer Lieferungen erhöhen, um der weltweit steigenden Nachfrage nach extrakorporalen Lebenserhaltungssystemen (ECLS) gerecht zu werden.

Ein wichtiger Meilenstein in unserem Herz-Lungen-Geschäft in 2025 war die erfolgreiche behördliche Zulassung der synchronisierten Herzunterstützungstherapie. Diese innovative und mit dem Pulsschlag synchronisierte extrakorporale Membranoxygenierungstherapie (ECMO) stellt einen Durchbruch in der extrakorporalen Lebenserhaltung dar. Denn durch die aktive Synchronisierung des Blutflusses mit dem Herzschlag der behandelten Person wird die Durchblutung der Zielorgane verbessert und die Nachlast des Herzens reduziert – was zu einer schnelleren myokardialen Erholung und zu besseren Gesamtergebnissen für die Patientinnen und Patienten führen kann. Dieser Ansatz kombiniert die Vorteile der mechanischen Kreislaufunterstützung mit der Physiologie des Herzschlags und bringt die ECMO-Therapie der natürlichen Herzfunktion einen Schritt näher.

Darüber hinaus hatte Fresenius Medical Care in 2024 multiHL7 entwickelt, eine Konnektivitätslösung für multiFiltratePRO-Geräte. Die Konnektivität war ein wichtiger Faktor bei der Weiterentwicklung unserer Xenios 2.0-Konsole, die wir im April 2025 auf den Markt gebracht haben. Das System vereinfacht es, medizinische Daten-

standards mit den am Gerät erhobenen Daten zu verbinden, so dass es flexibel eine Vielzahl von Systemen zur Patientenüberwachung unterstützen kann. Medizinische Informationen werden automatisch an Patientendatenmanagementsysteme (PDMS) oder elektronische Patientenakten (electronic medical records, EMR) übertragen, was den Dokumentationsaufwand reduziert und die Datenverwaltung im klinischen Alltag erheblich vereinfacht.

Zugang zu Transplantationen

Da der Weg der Patientin oder des Patienten hin zu einer Transplantation mit der Überweisung beginnt, hat Fresenius Medical Care 2023 das Programm ReferralReady eingeführt, um diesen Prozess neu zu gestalten. Unterschiedliche Überweisungsrichtlinien führten in der Vergangenheit zu Engpässen und zu Verzögerungen sowie einen erhöhten administrativen Aufwand, was das Vertrauen von Patientinnen und Patienten in das Transplantationssystem beeinträchtigte.

Auf Basis umfangreicher Rückmeldungen aus der Transplantationskoordination sowie von Dialyse-Sozialarbeitenden wurde ein teilautomatisierter Workflow entwickelt, um ein branchenweit führendes, umfassendes Überweisungsprogramm einzuführen. Damit verfolgen wir zwei konkrete Ziele:

1. **Qualität:** ReferralReady nutzt mehr als 167 Datenpunkte aus den Systemen von Fresenius Medical Care und schafft ein hohes Maß an Transparenz. Dies unterstützt Transplantationsaufnahme-Teams dabei, zeitnah Entscheidungen für einzelne Patientinnen und Patienten zu treffen.
2. **Effizienz:** Der teilautomatisierte Workflow reduziert den administrativen Aufwand für Dialyse-Sozialarbeitende um rund zwei Stunden pro Überweisung und schafft mehr Zeit für die individuelle Begleitung auf dem Weg zur potenziellen Transplantation.

ReferralReady hat die Zusammenarbeit zwischen Transplantationszentren und Dialyseteams gestärkt und damit die Grundlage geschaffen, die Zahl unserer Patientinnen und Patienten auf der Warteliste für eine Nierentransplantation weiter zu erhöhen.

Forschungs- und Entwicklungsressourcen

Die Investitionen in Forschung und Entwicklung entsprechen einem Anteil von 4 % unserer Umsatzerlöse mit Gesundheitsprodukten (2024: 4 %). Ende 2025 umfasste unser Patentportfolio rund 7.890 Schutzrechte in etwa 1.498 Patentfamilien, also Gruppen von Patenten, die zu derselben Erfindung gehören. Im Jahr 2025 sind durch unsere Forschungs- und Entwicklungsarbeit etwa 67 weitere Patentfamilien hinzugekommen. Unser breites Patentportfolio verschafft uns in diesem wettbewerbsintensiven Gebiet vielfältige Behandlungsoptionen.

Zum 31. Dezember 2025 waren weltweit 1.488 Mitarbeitende (ermittelt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl) in der Forschung und Entwicklung des Unternehmens tätig (31. Dezember 2024: 1.384). Sie arbeiten in interdisziplinären Teams und bringen Expertise aus Medizin, Wirtschaft, Technik sowie Software-, Daten- und KI-Entwicklung zusammen. Der Großteil unseres Forschungs- und Entwicklungsteams – mehr als 940 Beschäftigte – ist in Europa tätig. Die meisten Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten finden an unseren Standorten in Schweinfurt und Bad Homburg v. d. Höhe (Deutschland) statt. Weitere Entwicklungsstandorte befinden sich in St. Wendel (Deutschland) und Palazzo Pignano (Italien).

In Ogden, Utah, USA, befindet sich ein Kompetenzzentrum für die Entwicklung von Dialysatoren und anderen Einwegprodukten. In China konzentrieren sich unsere Entwicklungsaktivitäten in Shanghai und Changshu auf die wachsende Nachfrage nach kosteneffizienten Dialysesystemen in Asien und weiteren Schwellenmärkten. Die globale Forschungs- und Entwicklungsorganisation koordiniert die standortübergreifende Zusammenarbeit und den Wissensaustausch.

Die Tabelle 2.9 enthält ergänzende Informationen.

2.9 FORSCHUNG UND ENTWICKLUNG (F&E)

	2025	2024	2023
F&E-Aufwendungen in MIO €	158	183	232
Zahl der Patente ¹	7.890	9.529	9.537
Mitarbeitende ^{1,2}	1.488	1.384	1.385

¹ Zum 31. Dezember der jeweiligen Berichtsperiode.
² Ermittelt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl.

Steuerungssystem

Der Vorstand steuert unser Unternehmen anhand von strategischen und operativen Vorgaben und verschiedenen finanziellen Kenngrößen, die auf Basis der vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlichten International Financial Reporting Standards (IFRS®-Accounting Standards) in Euro ermittelt werden, sowie anderen Kenngrößen, wie unten beschrieben.

In den einzelnen Geschäftssegmenten werden für die Steuerung die identischen Kenngrößen verwendet.

Die Zielgrößen, an denen unsere Geschäftssegmente gemessen werden, sind so gewählt, dass diese alle Erträge und Aufwendungen beinhalten, die im Entscheidungsbereich der Geschäftssegmente liegen. Das 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 und Verluste werden diesen spezifischen Segmenten zugewiesen. In ähnlicher Weise ordnen wir Kosten zu, die in erster Linie als Gemeinkosten der Konzernzentrale anzusehen sind, einschließlich Buchhaltungs- und Finanzkosten sowie bestimmter Personal-, Rechts- und IT-Kosten, da wir der Ansicht sind, dass 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 verfügt über eigene Finanz-, Buchhaltungs-, Personal-, Rechtsfunktionen, ein Medical Office und andere Verwaltungsfunktionen und ist daher vom Allokationsprozess ausgeschlossen. Darüber hinaus werden bestimmte Kosten, die sich hauptsächlich auf Aktionärsaktivitäten, Managementaktivitäten, die globale interne Revision, die Neubewertung von bestimmten Investitionen und von in virtuellen Stromabnahmeverträgen (vPPAs) eingebetteten Derivaten beziehen, jedoch nicht einem Segment zugeordnet, sondern als Konzernkosten ausgewiesen. Ab dem 1. Januar 2026 werden die initialen Projektkosten für die Implementierung der Software S/4 Hana 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.

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-Kennzahlen)

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 Leser 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 Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „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 Geschäftsjahr 2025 und 2024 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 des tatsächlichen und des prognostizierten Geschäftsverlaufs sowie im Prognosebericht dargestellt, ebenso wie Überleitungen der Kenngrößen für den Konzernabschluss gemäß IFRS-Accounting Standards auf die Kenngrößen zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte. Diese Ergebnisse zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte sind lediglich als Ergänzung zu unseren dargestellten Ergebnissen gemäß IFRS-Accounting Standards zu betrachten.

Für weitere Informationen siehe Abschnitt „Geschäftsverlauf – Vergleich des tatsächlichen und des prognostizierten Geschäftsverlaufs“ im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ und Abschnitt „Entwicklung der Steuerungsgrößen von Fresenius Medical Care 2026“ im Kapitel „Prognosebericht.“

Finanzielle Kenngrößen

Bedeutsamste finanzielle Kenngrößen

Umsatzerlöse und Wachstum der Umsatzerlöse

Wir verwenden die operativen Kennzahlen Umsatzerlöse und Wachstum der Umsatzerlöse, da wir davon ausgehen, dass der Schlüssel zu kontinuierlichem Wachstum der Umsatzerlöse unsere Fähigkeit ist, neue Patientinnen und Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen. Die Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen ist somit ein Indikator für den absoluten Betrag der Umsatzerlöse sowie für kontinuierliches Umsatzwachstum. Für weitere Informationen zu Umsatzrealisierung und Bewertung siehe [ANMERKUNG 1 K](#) im Konzernanhang.

Für Steuerungszwecke werden die Umsatzerlöse und das Wachstum der Umsatzerlöse zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte herangezogen.

Operatives Ergebnis

Darüber hinaus ist das operative Ergebnis der Maßstab, der am besten dazu geeignet ist, die Ertragskraft unserer Geschäftssegmente zu beurteilen.

Für Steuerungszwecke wird die Veränderung des operativen Ergebnisses zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte herangezogen.

Die Tabelle 2.10 zeigt eine Übersicht unserer bedeutendsten finanziellen Kenngrößen.

Die Ergebnisse zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte sind lediglich als Ergänzung zu unseren berichteten Ergebnissen gemäß IFRS-Accounting Standards zu betrachten und werden zu Steuerungszwecken verwendet. Hierdurch wird außerdem die Vergleichbarkeit der dargestellten Zahlen mit den finanziellen Zielen der Gesellschaft, die ohne Sondereffekte definiert wurden, gewährleistet.

Für eine Überleitung der Ergebnisse gemäß IFRS-Accounting Standards auf die Ergebnisse zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte siehe unsere Darstellung im Abschnitt „Geschäftsverlauf – Vergleich des tatsächlichen und des prognostizierten Geschäftsverlaufs“ im Kapitel „Wirtschaftsbericht“.

Wichtige finanzielle Leistungsindikatoren

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 Tabellen 2.11 bis 2.16 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.

2.10 BEDEUTSAMSTE FINANZIELLE KENNGRÖSSEN
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEGBEN

	Ergebnisse 2025		Ergebnisse 2024
	Wie berichtet (gemäß IFRS-Accounting Standards)	Zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte ¹	Wie berichtet (gemäß IFRS-Accounting Standards)
Umsatzerlöse	19.628	20.386	19.336
Wachstum Umsatzerlöse in %	2	5	(1)
Operatives Ergebnis	1.827	2.285	1.392

¹ Kenngrößen zur Steuerung; für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen und Sondereffekten siehe oben in diesem Abschnitt.

2.11 ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC (NICHT-IFRS-KENNZAHL, NICHT BEREINIGT)
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEGBEN

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 ¹	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				

¹ Enthält Beträge im Zusammenhang mit Vermögenswerten und zugehörigen Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden (siehe ANMERKUNG 4 im Konzernanhang).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.**2.12 ANPASSUNGEN DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC**
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEGBEN

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)				

² Enthalten sind langfristige Rückstellungen, langfristige Personalverbindlichkeiten und ausstehende variable Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen, nicht enthalten sind Pensionsrückstellungen und Verbindlichkeiten aus Put-Optionen.⁴ Beinhaltet Anpassungen für in den letzten 12 Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis eine Schwelle von 50 MIO € übersteigt.

2.13 ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC (NICHT-IFRS-KENNZAHL)
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEZEIGT

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 (siehe ANMERKUNG 4 im Konzernanhang).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.**2.14 ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC (NICHT-IFRS-KENNZAHL, NICHT BEREINIGT)**
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEZEIGT

2024	31. Dezember 2024	30. September 2024	30. Juni 2024	31. März 2024	31. Dezember 2023
Summe Vermögenswerte	33.567	32.511	33.896	34.336	33.930
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	504	519	565	519	629
Minus: Flüssige Mittel ¹	(1.185)	(1.387)	(1.112)	(1.192)	(1.427)
Minus: Aktive latente Steuern ¹	(230)	(296)	(281)	(279)	(292)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten ¹	(906)	(779)	(793)	(748)	(775)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(55)	(73)	(100)	(110)	(123)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ²	(2.803)	(2.671)	(3.062)	(3.026)	(2.936)
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern ¹	(222)	(227)	(189)	(280)	(231)
Investiertes Kapital	28.670	27.597	28.924	29.220	28.775
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2024	28.637				
Operatives Ergebnis	1.392				
Ertragsteuern ³	(502)				
NOPAT	890				

¹ Enthält Beträge im Zusammenhang mit Vermögenswerten und zugehörigen Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden (siehe ANMERKUNG 4 im Konzernanhang).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.

2.15 ANPASSUNGEN DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEZEIGT

2024	31. Dezember 2024	30. September 2024 ⁴	30. Juni 2024 ⁴	31. März 2024 ⁴	31. Dezember 2023 ⁴
Summe Vermögenswerte	—	(38)	(47)	(622)	(709)
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	—	(2)	(2)	(50)	(84)
Minus: Flüssige Mittel	—	3	5	24	35
Minus: Aktive latente Steuern	—	2	2	3	10
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	—	2	2	13	12
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	—	—	—	1	1
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ²	—	8	7	29	39
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern	—	—	—	1	3
Investiertes Kapital	—	(25)	(33)	(601)	(693)
Anpassung durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2024	(270)				
Anpassung Operatives Ergebnis ⁴	139				
Anpassung Ertragsteuern ⁴	(50)				
Anpassung NOPAT	89				

² Enthalten sind langfristige Rückstellungen, langfristige Personalverbindlichkeiten und ausstehende variable Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen, nicht enthalten sind Pensionsrückstellungen und Verbindlichkeiten aus Put-Optionen.⁴ Beinhaltet Anpassungen für in den letzten 12 Monaten getätigte Akquisitionen und Desinvestitionen, deren Kaufpreis eine Schwelle von 50 MIO € übersteigt.**2.16 ÜBERLEITUNG DES DURCHSCHNITTlich INVESTIERTEN KAPITALS UND DES ROIC (NICHT-IFRS-KENNZAHL)**
IN MIO €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEZEIGT

2024	31. Dezember 2024	30. September 2024 ⁴	30. Juni 2024 ⁴	31. März 2024 ⁴	31. Dezember 2023 ⁴
Summe Vermögenswerte	33.567	32.473	33.849	33.714	33.221
Plus: Kumulierte Firmenwertabschreibung und Wertminderungsaufwand	504	517	563	469	545
Minus: Flüssige Mittel ¹	(1.185)	(1.384)	(1.107)	(1.168)	(1.392)
Minus: Aktive latente Steuern ¹	(230)	(294)	(279)	(276)	(282)
Minus: Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten ¹	(906)	(777)	(791)	(735)	(763)
Minus: Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	(55)	(73)	(100)	(109)	(122)
Minus: Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten ²	(2.803)	(2.663)	(3.055)	(2.997)	(2.897)
Minus: Verbindlichkeiten für Ertragsteuern ¹	(222)	(227)	(189)	(279)	(228)
Investiertes Kapital	28.670	27.572	28.891	28.619	28.082
Durchschnittlich investiertes Kapital zum 31. Dezember 2024	28.367				
Operatives Ergebnis ⁴	1.531				
Ertragsteuern ^{3, 4}	(552)				
NOPAT	979				
ROIC in %	3,5				

¹ Enthält Beträge im Zusammenhang mit Vermögenswerten und zugehörigen Verbindlichkeiten, die als zur Veräußerung gehalten klassifiziert werden (siehe ANMERKUNG 4 im Konzernanhang).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.

Operative Marge

Bei der operativen Marge wird das Verhältnis vom operativen Ergebnis zu den Umsatzerlösen dargestellt. Die operative Marge zeigt unserer Meinung nach an, wie rentabel unsere Geschäftssegmente und unser Konzern wirtschaften.

Konzernergebnis und Wachstum des Konzernergebnisses

Da das Konzernergebnis die Rentabilität unseres Geschäfts nach allen Kosten einschließlich Betriebskosten, Zinserträgen und -aufwendungen, Steuern und Auswirkungen nicht beherrschender Anteile in unseren Tochtergesellschaften darstellt, zeigt diese Kennzahl unseren Periodengewinn nach Berücksichtigung aller Aspekte unseres Geschäfts. Auf Konzernebene betrachten wir zudem das Wachstum des Konzernergebnisses (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt) in Prozent.

Wachstum des Ergebnisses je Aktie (unverwässert)

Das Wachstum des Ergebnisses je Aktie (unverwässert) zu konstanten Wechselkursen in Prozent (Nicht-IFRS-Kennzahl) ist eine Kennzahl zur Beurteilung unserer Ertragskraft. Mit dieser Kennzahl wird unsere Gesamtleistung gesteuert. Das Ergebnis je Aktie (unverwässert) ergibt sich aus dem Konzernergebnis geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Anzahl von ausstehenden Aktien.

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 Konzernabschlusses 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 und Verringerung der Fremdfinanzierung oder für Aktienrückkäufe zur Verfügung stehen.

Die Darstellung der Cash Flow bezogenen finanziellen Leistungsindikatoren für die Geschäftsjahre 2025 und 2024 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 Kapitel „Wirtschaftsbericht“ im Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Liquiditätsquellen“ zu finden.

Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten

Wir steuern unsere Investitionen mittels eines detaillierten Abstimmungs- und Bewertungsprozesses. Der Vorstand legt unser Investitionsbudget sowie die Investitionsschwerpunkte fest. Bevor die konkreten Investitionsvorhaben oder Akquisitionen umgesetzt werden, prüft ein unternehmensinterner Ausschuss (Acquisition & Investment Committee) anhand bestimmter Schwellenwerte die einzelnen Projekte und Maßnahmen und berücksichtigt dabei voraussichtliche Renditeanforderungen und Renditepotenziale. Die Investitionsprojekte werden auf Basis gängiger Methoden wie Kapitalwert, Interner-Zinsfuß und Kapitalrendite bewertet. Damit wollen wir sicherstellen, dass wir nur die Investitionen und Akquisitionen tätigen beziehungsweise umsetzen, die tatsächlich den Unternehmenswert steigern. Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten ist eine zur Steuerung unseres Konzerns verwendete Kennzahl, die in Form von Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen das im Unternehmen eingesetzte Kapital beeinflusst.

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 Kreditlinie (siehe [ANMERKUNG 17](#) im Konzernanhang) festgelegte Größenordnung von 50 MIO € übersteigt
- 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 die Ausweitung der Transformation unserer Betriebsstruktur und Maßnahmen zur Kosteneinsparung (Programm FME25+) um zwei Jahre. Das gesamte Programm mit seiner Verlängerung wurde in FME25+ (Programm FME25+) umbenannt.
 - 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. in den USA Anspruch haben (Neubewertungen von Humacyte).
 - iii. bestimmter Aufwendungen im Zusammenhang mit dem 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 Fresenius SE-Konzerns 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 in den Geschäftsjahren 2025 und 2024 siehe [ANMERKUNG 4](#) und [ANMERKUNG 5 E](#) im Konzernanhang.

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 31. Dezember 2025 und 2024 siehe im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ den Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Finanzierungsstrategie“.

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 gemein-

same 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 Prämieinnahmen 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.

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 Patientinnen und 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 Patientinnen und 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, und ist unserer Ansicht nach ein Indikator für die Umsatzerzielung.

Beschäftigte

Das Personalmanagement von Fresenius Medical Care ist fachlich global organisiert. Damit stellt das Unternehmen sicher, dass es strategisch einheitlich auf die übergreifenden Unternehmensziele hin ausgerichtet ist.

Fresenius Medical Care beschäftigte zum 31. Dezember 2025 weltweit 109.698 Mitarbeitende (ermittelt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl) in 63 Ländern. Infolge unserer Optimierung unseres Bestandsportfolios und unseres Programms FME25+ ist unsere Belegschaft gegenüber dem Vorjahr um 2 % oder absolut um 1.815 Mitarbeitende gesunken. Weitere Informationen zur Entwicklung der Mitarbeitendenzahlen sind

2.17 MITARBEITENDE ERMITTELT AUF BASIS DER GESAMTBESCHÄFTIGTENZAHL

	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024	Veränderung	Anteil in %
WELTWEIT	109.698	111,513	(1.815)	100
USA	58.973	60.516	(1.543)	54
Care Delivery	54.297	54.753		
Value-Based Care	654	684		
Care Enablement	3.999	5,024		
Zentralbereiche	23	55		
DEUTSCHLAND	7.855	7,658	197	7
Care Delivery	2.432	2,545		
Care Enablement	5.362	5,025		
Zentralbereiche	61	88		
REST DER WELT	42.870	43,339	(469)	39
Care Delivery	23.105	25,161		
Care Enablement	19.764	18,168		
Zentralbereiche	1	10		

im Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ zu finden.

Die Tabelle 2.17 zeigt die Aufteilung der Mitarbeitenden nach unseren wesentlichen Tätigkeitsbereichen.

Der Personalaufwand bei Fresenius Medical Care sank im Jahr 2025 auf 7.651 MIO € (2024: 7.789 MIO €). Das entspricht 39 % (2024: 40 %) der Umsatzerlöse. Der durchschnittliche Personalaufwand je Beschäftigtem (Jahresdurchschnitt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl) betrug 68.914 € (2024: 68.419 €).

Weitere Informationen zu unseren Beschäftigten sind in der Nachhaltigkeitserklärung innerhalb dieses Berichts zu finden. Informationen zur Vielfalt sind im Kapitel „Corporate Governance“ enthalten.

Qualitätsmanagement

Ein exzellentes Qualitätsmanagement ist ein wesentlicher Bestandteil des Anspruchs von Fresenius Medical Care, qualitativ hochwertige und zuverlässige Produkte und Therapien für unsere Patientinnen und Patienten sowie für unsere Kunden anzubieten.

Qualitätsmanagement bei Care Enablement

Mit Fokus auf Qualität, Kosten und Verfügbarkeit hat das Geschäftssegment Care Enablement in den vergangenen Jahren eine verbesserte organisatorische Infrastruktur mit effizienten Prozessen und Systemen eingeführt. Alle Produktionsstandorte folgen dem Lean-Manufacturing-Ansatz, der in unseren Werken in Nordamerika und in den meisten Werken in Europa, Mittlerer Osten

und Afrika (EMEA) das Managementsystem „Lean Six Sigma“ beinhaltet. Die Schwerpunkte von Lean Manufacturing und Six Sigma liegen auf einer kontinuierlichen Verbesserung von Fertigungsprozessen, um eine niedrige Fehlerquote zu erreichen, was zu einer verbesserten Produktqualität führt und gleichzeitig die Fertigungszeiten verkürzt. Das Unternehmen hat zudem die wichtigsten Prozesse des Qualitätsmanagementsystems (QMS) in allen Produktions- und Entwicklungsstandorten außerhalb der USA, den von der Internationalen Organisation für Normung (ISO) zertifizierten Marketing- und Vertriebsstandorten in der EMEA-Region und dem EU-konformen Hersteller erfolgreich unter einem global harmonisierten Managementsystem (GMS) zusammengeführt. Jedes Werk für Medizinprodukte an diesen Standorten verfügt über ein lokales QMS gemäß GMS, das entweder nach ISO 13485:2016 und/oder ISO 9001:2015 unter dem Medical Device Single Audit Program (MDSAP) zertifiziert ist. Die Produktionsaktivitäten von Care Enablement in den USA werden weiterhin durch unser nordamerikanisches Managementsystem in Übereinstimmung mit den FDA-Vorschriften geregelt. Standorte, die Produkte mit CE-Kennzeichnung herstellen, erfüllen bereits die Anforderungen der EU-Medizinprodukteverordnung (EU Medical Device Regulation, MDR). Das übrige Produktportfolio befindet sich derzeit im Übergangsprozess zur Erlangung der EU-MDR-Konformität gemäß den gesetzlichen Fristen bis Mai 2028. Das QMS jedes Standortes wird regelmäßig durch Management-Reviews auf Unternehmens- und Standortebene sowie durch interne Audits bewertet.

Alle zertifizierten Werke haben die jährlichen ISO 13485, ISO 9001, MDSAP zugrundeliegenden behördlichen Anforderungen, externen QMS-Audits und behördlichen Inspektionen zur Aufrechterhaltung ihrer erforderlichen Zertifizierungen und Lizenzen erfolgreich bestanden.

Qualitätsmanagement bei Care Delivery

Die Qualität der Versorgung durch das Geschäftssegment Care Delivery orientiert sich an international anerkannten klinischen Praxisleitlinien. Die

diesen Leitlinien zugrunde liegenden und im Rahmen eines Peer-Review-Verfahrens begutachteten Quellen umfassen die KDIGO-Initiative, KDOQI sowie die ERBP (European Renal Best Practice)-Leitlinien. Mithilfe klinischer Datenmanagementsysteme werden bestimmte medizinische Parameter routinemäßig erfasst, die das Unternehmen in anonymisierter Form gemäß diesen Richtlinien auswertet.

In jedem Fresenius Medical Care Dialysezentrum in den USA liegt die Verantwortung für die Überwachung der Versorgungsqualität bei einem Qualitätssicherungskomitee. Diese Komitees überprüfen Qualitätskennzahlen, wählen lokale Projekte zur Qualitätsverbesserung aus und überwachen den Fortschritt bei der Umsetzung der Qualitätsziele, die definiert werden durch die Leitlinien von KDOQI und KDIGO sowie durch die vom Global Medical Office in den USA festgelegte klinische Qualitätsagenda. Außerhalb der USA ist die Abteilung für klinisches Qualitätsmanagement innerhalb von Care Delivery International (CDI CQM) für die Einrichtung und Aufrechterhaltung unserer internen Qualitätsmanagementsysteme verantwortlich.

Detaillierte Informationen zum Qualitätsmanagement von Fresenius Medical Care sowie zu den entsprechenden Qualitätsdaten sind in der Nachhaltigkeitserklärung innerhalb dieses Berichts dargestellt.

Nachhaltigkeitsmanagement

Bei Fresenius Medical Care steht die Versorgung von Patientinnen und Patienten im Mittelpunkt. Dieser Ansatz prägt unser Nachhaltigkeitsmanagement. Das Unternehmen fokussiert sich auf Beiträge zu den Lösungen für globale Herausforderungen der Gesundheitsversorgung und priorisiert Aktivitäten, die am meisten auf die Unternehmensziele einzahlen. Nachhaltiges Handeln ist dabei ein grundlegender Bestandteil unserer Strategie. Dazu gehört, dass wir Auswirkungen, Risiken und Chancen im Bereich Nachhaltigkeit verstehen und steuern. Außer-

dem spiegeln auch unsere neuen Unternehmenswerte unser Bestreben um Nachhaltigkeit wider.

In den letzten Jahren haben wir Nachhaltigkeit kontinuierlich in unsere Unternehmensführung und unsere Geschäftsaktivitäten integriert. Für weitere Informationen siehe unsere Ausführungen in der Nachhaltigkeitsklärung innerhalb des vorliegenden Berichts.

Nachhaltigkeits- erklärung

Allgemeine Angaben

Dieses Kapitel enthält allgemeine Angaben zu den Grundlagen für die Erstellung der Nachhaltigkeitserklärung sowie zu konkreten Umständen nach ESRS 2, BP-1 und BP-2.

Diese Nachhaltigkeitserklärung gibt Auskunft über relevante Themen, Maßnahmen und Ergebnisse unserer Nachhaltigkeitsleistung im Jahr 2025. Sie erfüllt die Anforderungen der Richtlinie (EU) 2022/2464 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Dezember 2022 (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD). Die Berichterstattung erfolgt unter vollständiger Beachtung der European Sustainability Reporting Standards (ESRS). Sie erfüllt gleichzeitig die Anforderungen an die nichtfinanziellen Berichtspflichten (nicht-finanzielle Konzernklärung) nach §§ 315b bis 315c Handelsgesetzbuch (HGB) und wurde auf konsolidierter Basis für Fresenius Medical Care AG (Konzern) erstellt. Als Teil der Umweltinformationen in dieser Nachhaltigkeitserklärung sind die Angaben gemäß Artikel 8 der Verordnung 2020/852 (EU-Taxonomie Verordnung) für Fresenius Medical Care AG (Konzern) im Kapitel „EU-Taxonomie“ enthalten.

Wir nutzen die ESRS als Rahmenwerk gemäß §§ 315c Abs. 3 i.V.m. 289d HGB aufgrund ihrer Bedeutung als durch die Europäische Kommission angenommene Berichtsstandards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung. Bei unseren Sorgfaltsprozessen berücksichtigen wir unsere gesamte Lieferkette. Nähere Informationen sind im Abschnitt „Sorgfaltspflicht für Nachhaltigkeit“ im Kapitel „Nachhaltigkeitsmanagement“ zu finden. Wesentliche Risiken aus unserer eigenen Geschäftstätigkeit sowie aus Geschäftsbe-

ziehungen, Produkten und Dienstleistungen, die sehr wahrscheinlich schwerwiegende negative Auswirkungen auf die nichtfinanziellen Aspekte nach § 289c HGB haben, wurden nicht identifiziert.

Umfang und Geltungsbereich

Die Nachhaltigkeitserklärung bezieht sich auf den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2025. Sie umfasst die Fresenius Medical Care AG und ihre vollkonsolidierten Tochtergesellschaften. Der Konsolidierungskreis entspricht dem des Konzernabschlusses. Abweichungen vom Konsolidierungskreis für einzelne Datenpunkte werden in den jeweiligen Abschnitten der Erklärung erläutert. Daten zu Gesellschaften, die im Laufe des Jahres veräußert oder geschlossen wurden, sind bis zu dem Monat der Veräußerung enthalten. Wenn für diesen Zeitraum keine Daten verfügbar waren, wurden Schätzungen verwendet. Daten zu erworbenen oder neu gegründeten Gesellschaften sind ab dem Zeitpunkt der Konsolidierung berücksichtigt. Schätzungen werden so lange verwendet, bis lokale Berichterstattungsprozesse eingerichtet und an die entsprechenden Systeme angebunden sind.

Stakeholder und Geschäftsbeziehungen entlang der vor- und der nachgelagerten Wertschöpfungskette berücksichtigen wir, sofern uns zu ihnen wesentliche Informationen vorliegen. Wir verfügen derzeit nur über begrenzte Primärinformationen zur Auswirkung auf Menschen über unsere direkten Lieferanten hinaus.

Eine detaillierte Referenztafel zu den ESRS-Angaben ist im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung“ enthalten. Gemäß ESRS 1, Abschnitt 7.7 machen wir keinen Gebrauch von der Möglichkeit, Informationen über geistiges Eigentum, besondere Kenntnisse oder Ergebnisse von Innovationen auszulassen.

Wir nutzen Übergangsbestimmungen gemäß dem delegierten Rechtsakt zur Änderung des ESRS Set 1 (Delegierte Verordnung (EU) 2025/1416) für folgende Angabepflichten: ESRS 2, SBM-3, 48(e), E1-9, E3-5, E5-6, S1-11 und S1-15.

Schätzungen

Wir verwenden Schätzungen, wenn Primärdaten nicht verfügbar sind oder nicht mit vertretbarem Aufwand erhoben werden können. Diese Schätzungen ermöglichen es uns, die geforderten Daten mit angemessener Genauigkeit zu berichten. Wenn Schätzungen verwendet wurden, werden die Daten entsprechend gekennzeichnet. Im Kapitel „Umwelt“ sind separate Tabellen mit Erläuterungen zu den verwendeten Schätzungen enthalten. Wir arbeiten in verschiedenen Projekten daran, die Verfügbarkeit von Primärdaten zu verbessern.

Änderungen bei der Erstellung von Nachhaltigkeitsinformationen

Gegenüber der Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurden im aktuellen Berichtszeitraum verschiedene Anpassungen vorgenommen, um die Qualität, Einheitlichkeit und Transparenz der berichteten Informationen weiter zu verbessern. Diese Anpassungen ergeben sich aus der Weiterentwicklung von Datenmanagementsystemen und Berichterstattungsverfahren sowie aus der Ausrichtung an sich wandelnden regulatorischen Vorgaben und Erwartungen von Stakeholdern. Unterschiede zwischen den Berichtszeiträumen können unter anderem auf verfeinerte Methoden, aktualisierte Berechnungsansätze oder angepasste Annahmen zurückzuführen sein, die eine verbesserte Darstellung von Auswirkungen, Risiken und Chancen ermöglichen. Detaillierte Informationen zu Änderungen einzelner Kennzahlen und entsprechender Daten finden sich in den themenbezogenen Standards.

Aufnahme von Informationen durch Verweise

Bestimmte Kennzahlen und qualitative Angaben wurden durch Verweise aus anderen Abschnitten des „Konzernlageberichts“ und des „Vergütungsberichts“ in die Nachhaltigkeitserklärung einbezogen. Diese Verweise sind in den jeweiligen Abschnitten deutlich gekennzeichnet (Beispiel: [ESRS 2, 40g]). Eine Liste aller Verweise ist im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur

Nachhaltigkeitserklärung“ enthalten. Auch innerhalb der Nachhaltigkeitserklärung wurden entsprechende Verweise kenntlich gemacht.

Externe Prüfung

Die Nachhaltigkeitserklärung wurde von der PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) einer externen Prüfung mit begrenzter Prüfungssicherheit nach ISAE 3000 (Revised), einem international etablierten Prüfungsstandard für Nachhaltigkeitsberichte, unterzogen. Den Prüfungsvermerk finden Sie im Abschnitt „Prüfungsvermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit in Bezug auf die Konzernnachhaltigkeitserklärung“. Verweise auf andere Dokumente als den „Konzernlagebericht“ und den „Vergütungsbericht“ oder enthaltene Links sind nicht Bestandteil dieses Berichts und daher nicht Gegenstand der Prüfung.

Angaben zu Konzepten, Maßnahmen, Kennzahlen und Zielen

Konzepte

In den thematischen Kapiteln beschreiben wir unsere Ansätze und Richtlinien. Die nachfolgenden Angaben gelten für alle in dieser Erklärung beschriebenen Richtlinien, sofern nicht anders angegeben. Der Vorstand prüft und verabschiedet globale Richtlinien. Grundsätzlich gelten diese unternehmensweit. Unsere Mitarbeitenden haben Zugang zu Richtlinien über das Managementsystem für Richtlinien. Ausgewählte Richtlinien sind zudem öffentlich auf unserer [Website](#)  verfügbar.

Die Umsetzung von Richtlinien können durch Lesebestätigungen im Managementsystem oder durch Schulungen über die unternehmensweite Lernplattform unterstützt und nachverfolgt werden.

Die interne Revision beurteilt im Rahmen der jährlichen Prüfprozesse die Umsetzung und Einhaltung

zentraler Richtlinien. Diese werden häufig durch zusätzliche Untersuchungen ergänzt, zum Beispiel durch das Compliance-Review-Team. Verstöße gegen Richtlinien können zu Korrekturmaßnahmen oder disziplinarische Konsequenzen führen.

Maßnahmen

Wir berichten über Maßnahmen in Zusammenhang mit den Themen, die im Rahmen unserer Bewertung von Risiken, Auswirkungen und Chancen identifiziert wurden. Sofern nicht anders angegeben, gelten die beschriebenen Maßnahmen für den gesamten Konsolidierungskreis und alle Mitarbeitenden und es wurde kein bestimmtes Datum festgelegt, bis wann die Maßnahme umgesetzt werden soll. Wenn Maßnahmen bestimmte Stakeholder, Regionen oder Zeiträume betreffen, ist dies entsprechend vermerkt.

Kennzahlen

Sofern nicht anders angegeben, hat keine externe Stelle außer der unabhängige Prüfer die in dieser Nachhaltigkeitserklärung veröffentlichten Kennzahlen validiert. Kennzahlen, die erstmals berichtet werden, enthalten keine Angaben zum Vorjahr.

Ziele

Wir setzen uns Ziele, um Nachhaltigkeitsthemen zu steuern. Dabei folgen wir Prinzipien, die das Leistungsmanagement unterstützen. Die Kennzahlen werden auf Grundlage ihrer Relevanz für unser Geschäft ausgewählt. Prozesse und Methoden werden mit Geschäftsstrategien abgestimmt. Der Vorstand beschließt globale Ziele.

Bei der Festlegung unserer Ziele haben wir Anforderungen externer und interner Stakeholder berücksichtigt. Neben den internen Stakeholdern, die die Ziele entwickelt und darüber entschieden haben, waren keine anderen Stakeholder direkt bei der Festlegung der Ziele beteiligt. Die in den Kapiteln „Soziales“ und „Gover-

nance“ beschriebenen Ziele werden nur dann gegen einen Basiswert gemessen, wenn dies ausdrücklich angegeben ist. Veränderungen werden im Vergleich zum Vorjahr dargestellt. Im Umweltbereich basieren derzeit nur die Ziele für Scope-1-, -2- und -3-Emissionen auf anerkannten wissenschaftlichen Erkenntnissen. Weitere Ziele wurden auf der Grundlage geschäftlicher Anforderungen und anderer relevanter Faktoren festgelegt.



Nachhaltigkeits- management

2025
GESCHÄFTS
BERICHT

054 Allgemeine Angaben

057 Nachhaltigkeitsmanagement

057 Das Geschäftsmodell

057 Strategie

058 Interessen und Standpunkte der
Stakeholder

059 Doppelte Wesentlichkeitsanalyse

068 Nachhaltigkeit in der Vergütung

068 Governance im Bereich Nachhaltigkeit

070 Risiko- und Chancenmanagement

071 Sorgfaltspflicht im Bereich
Nachhaltigkeit

072 Umwelt

099 Soziales

143 Governance

Nachhaltigkeits- management

Das Geschäftsmodell

Dieses Kapitel gibt einen Überblick über unser Nachhaltigkeitsmanagement und enthält Angaben zu ESRS 2 „Allgemeine Angaben“.

Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, gemessen an den veröffentlichten Umsatzerlösen. Wir bieten Dialyse- und damit verbundene Dienstleistungen sowie weitere Gesundheitsdienstleistungen an. Als vertikal integriertes Medizintechnik- und Gesundheitsunternehmen vereinen wir Kompetenz in der Entwicklung und Herstellung medizinischer Geräte mit umfassender Patientenversorgung.

Wir betreuen 291.902 Dialysepatientinnen und -patienten in 3.601 eigenen Dialysezentren in mehr als 30 Ländern weltweit und betreiben das weltweit größte Netz von Dialysekliniken. Dank unserer Behandlungsmodelle, Technologien und Kooperationen sind wir in der Lage, die wachsende Nachfrage nach lebenserhaltenden Dienstleistungen und Produkten zu erfüllen, die für Millionen von Menschen mit Nierenerkrankungen weltweit lebenswichtig sind. Unsere drei operativen Segmente – Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement – decken das gesamte Spektrum ab: Gesundheitsdienstleistungen, Systeme, Geräte und Technologien, die für eine hochwertige Versorgung von Menschen mit Nierenerkrankungen erforderlich sind.

Wir entwickeln, produzieren und vertreiben medizinische Geräte, Systeme, pharmazeutische Produkte und weitere Lösungen für die Versorgung von Nierenkranken. Wir verkaufen sie an Kunden in über 140 Ländern

und verwenden sie darüber hinaus in unseren eigenen Dialysezentren. Wir betreiben 35 Produktionsstandorte in 19 Ländern.

Unsere vorgelagerte Wertschöpfungskette umfasst überwiegend Lieferanten von Materialien und Komponenten für die Produktion innerhalb unserer weltweiten Lieferkette sowie Dienstleistungen an unseren Standorten. Die nachgelagerte Wertschöpfungskette bezieht sich vor allem auf den Vertrieb, die Nutzung und die Entsorgung unserer Produkte, sowohl in unseren eigenen als auch in von Dritten betriebenen Dialysezentren.

Detaillierte Angaben zu unserem Geschäftsmodell (ESRS 2, 40a(i), 40e–f) sind in der Tabelle 2.87 im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung“ enthalten.

Angaben zur Zahl unserer Beschäftigten nach geographischen Gebieten (ESRS 2, 40a(iii)) sind im Kapitel „Arbeiten bei Fresenius Medical Care“ dargestellt.

Strategie

Bei Fresenius Medical Care steht die Versorgung der Patientinnen und Patienten im Mittelpunkt. Dieser Grundsatz prägt unser Nachhaltigkeitsmanagement und wie wir Nachhaltigkeit in unsere Unternehmensstrategie integrieren. Wir konzentrieren uns darauf, einen Beitrag zur Bewältigung zentraler Herausforderungen in der globalen Gesundheitsversorgung zu leisten. Dabei stehen Aktivitäten im Vordergrund, die besonders eng mit unserem Unternehmenszweck verbunden sind. Unser Bekenntnis zur Nachhaltigkeit steht im Einklang mit unserer Vision: „Zukunft lebenswert gestalten. Für Patienten. Weltweit. Jeden Tag.“ Nachhaltigkeit ist in unserer neuen Unternehmensstrategie FME Reignite verankert und spiegelt sich auch in unseren Werten wider.

Wir haben strategische Nachhaltigkeitsprioritäten festgelegt, die einen Mehrwert für unser Unternehmen und unsere Stakeholder schaffen:

2.18 ÜBERSICHT

Fresenius Medical Care im Überblick



Mehr als
290.000
**Patientinnen
und Patienten**



Mehr als
115.000*
Mitarbeitende



Rund
3.600
Dialysekliniken



35
**Produktions-
standorte**



Rund
45 MIO
Behandlungen



Rund
50.000
Lieferanten

* Einschließlich Abrufkräfte.

- Die Versorgung von Patientinnen und Patienten verbessern
- Mitarbeitende befähigen, zu einer nachhaltigen Zukunft beizutragen
- Nachhaltige Betriebsabläufe und Produkte voranbringen

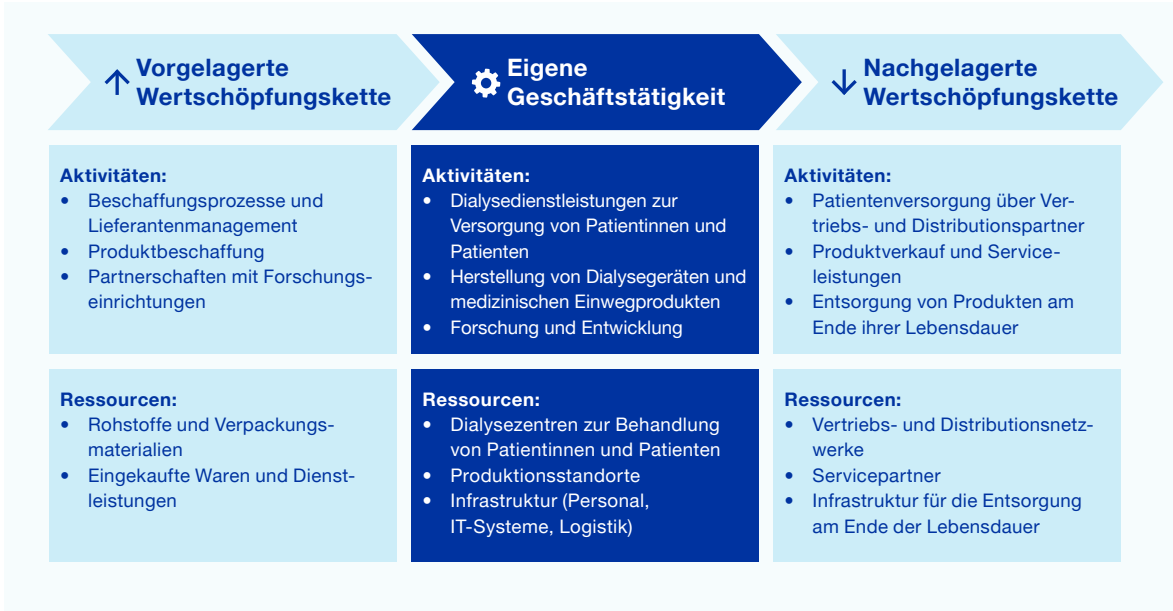
Wir integrieren Nachhaltigkeit weiter in unsere Geschäftstätigkeit und in relevante Prozesse. Dazu gehören unsere Unternehmensstrategie, die Geschäfts- und Budgetplanung und das operative Geschäft. Nachhaltigkeit fließt auch in Investitionsentscheidungen ein und ist integriert in das konzernweite Risikomanagement, in interne Kontrollsysteme sowie in unsere Vergütungssysteme. Um Nachhaltigkeitsthemen gezielt zu steuern und Fortschritte gegenüber unseren Zielen zu überwachen, analysieren wir wesentliche Produkte und Dienstleistungen sowie Schlüsselmärkte und Kundengruppen.

Wir definieren globale Ziele, um den geschaffenen Mehrwert zu messen und unsere Nachhaltigkeitsleistung entlang der Wertschöpfungskette kontinuierlich zu verbessern. Die globalen Ziele in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) unterstützen unsere drei Nachhaltigkeitsprioritäten und berücksichtigen relevante Auswirkungen, Risiken und Chancen. Die Vergütung des Vorstands und leitender Führungskräfte ist mit Nachhaltigkeitszielen verknüpft, um Nachhaltigkeit als Leistungsfaktor in der Umsetzung unserer Strategie zu verankern.

Im Jahr 2025 haben wir bei verschiedenen Initiativen Fortschritte gemacht, um Nachhaltigkeit systematisch in unsere Prozesse, Richtlinien und Zielsetzungen zu integrieren. Zu diesen Initiativen zählen:

- Einführung unserer neuen Unternehmensstrategie und unserer überarbeiteten Unternehmenswerte, die das Bekenntnis zur Nachhaltigkeit enthalten
- Validierung unserer Klimaziele durch die Science Based Targets Initiative (SBTi)
- Einführung eines neuen Verhaltenskodex für Geschäftspartner

2.19 ÜBERSICHT UNSERER WERTSCHÖPFUNGSKETTE



- Verbesserung der Transparenz und Verfügbarkeit relevanter ESG-Kennzahlen
- Integration zusätzlicher ESG-Leistungsindikatoren in das interne Kontrollsystem
- Ausrichtung der ersten Global Sustainability Week, um weltweit das Bewusstsein für Nachhaltigkeit mit Bezug zu unseren strategischen Schwerpunkten und wesentlichen Themen zu stärken

Für weitere Informationen zu unserer Unternehmensstrategie siehe Abschnitt „Unternehmensstrategie und -ziele“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.

Informationen zu unserer Unternehmensstrategie, die sich auf Nachhaltigkeitsaspekte beziehen oder auswirken (ESRS 2, 40g), finden sich in den Abschnitten „Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld“ und „Geschäftsverlauf“ des Kapitels „Wirtschaftsbericht“.

Interessen und Standpunkte der Stakeholder

Als weltweit tätiges Unternehmen haben unsere Geschäftsaktivitäten Einfluss auf eine Vielzahl von Stakeholdern. Zu den wichtigsten Stakeholdern zählen Patientinnen und Patienten, Mitarbeitende und deren Vertretungen, Kunden sowie Aktionärinnen und Aktionäre. Im Rahmen unserer Wesentlichkeitsanalyse haben wir die Interessen und Standpunkte unserer Stakeholder berücksichtigt. Wir haben ein Verständnis dafür gewonnen, wie wir mit jeder Gruppe interagieren, welche Abhängigkeiten und Auswirkungen bestehen und wie daraus entsprechende Risiken und Chancen entstehen können.

Für den kontinuierlichen und strukturierten Austausch mit unseren wichtigsten Stakeholdergruppen haben wir formelle Dialogformate etabliert. Der direkte Dialog

mit Stakeholdern hilft uns, ihre Erwartungen an unser Unternehmen besser zu verstehen und Strategien für die Steuerung von Auswirkungen anzupassen. Der Austausch schafft die Grundlage für Vertrauen, verlässliche Partnerschaften, den Wissensaustausch und die Förderung wissenschaftlichen Fortschritts. Die Stakeholdergruppen werden entweder auf Konzernebene, innerhalb unserer Geschäftssegmente oder lokal in den jeweiligen Ländern in unsere Prozesse eingebunden. Unsere jährlichen Befragungen von Patientinnen und Patienten sowie Mitarbeitenden liefern Erkenntnisse darüber, ob unser Geschäftsmodell und unsere strategische Ausrichtung die Erwartungen dieser Gruppen erfüllt.

Der Vorstand wird über die Interessen und Standpunkte der Stakeholder durch die Fachverantwortlichen informiert, die in ihren Bereichen für die Steuerung der Auswirkungen, Risiken und Chancen zuständig sind. Der Prüfungsausschuss und der Aufsichtsrat erhalten sowohl vom Vorstand als auch von den Fachverantwortlichen ebenfalls Berichte über die Stakeholder-Interessen.

Für weitere Details zum Stakeholder-Engagement und wie Ergebnisse daraus berücksichtigt werden siehe Kapitel „Patientinnen und Patienten“, „Produktverantwortung und Innovation“ und „Arbeiten bei Fresenius Medical Care“.

Doppelte Wesentlichkeitsanalyse

Im Jahr 2023 haben wir eine umfassende Wesentlichkeitsanalyse in Vorbereitung auf die Anforderungen der European Sustainability Reporting Standards (ESRS) durchgeführt, um die für uns wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen zu identifizieren. Durch die Analyse können wir Umweltthemen sowie soziale und Governance-Themen identifizieren, die für unser Unternehmen und unsere Stakeholder von besonderer Bedeutung sind.

2.20 INTERESSEN UND STANDPUNKTE DER WICHTIGSTEN STAKEHOLDER (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Stakeholder	Einbeziehung der Stakeholder	Schwerpunkte des Dialogs	Berücksichtigung der Erkenntnisse aus dem Stakeholder-Dialog
Patientinnen und Patienten	• Interaktion mit Patientinnen und Patienten während ihrer Behandlung • Umfragen zur Patientenzufriedenheit • Feedback- und Beschwerdekanaäle • Austausch mit Betreuungspersonen, Pflegekräften, Angehörigen und Patientengruppen • Schulung und Unterweisung von Patientinnen und Patienten	• Therapien und Behandlungsoptionen • Qualität der Versorgung • Wohlbefinden der Patientinnen und Patienten • Zufriedenheit mit der Behandlung • Umgang mit Beschwerden, sicherheitsrelevante Vorfälle und Schutz personenbezogener Daten • Unterweisung von Patientinnen und Patienten	• Initiativen zur kontinuierlichen Verbesserung der Versorgung • Maßnahmen zur Verbesserung der Patientenerfahrung • Weiterentwicklung unserer Angebote zur Aufklärung sowie Schulung und Unterweisung von Patientinnen und Patienten
Mitarbeitende und ihre Vertretungen	• Regelmäßige interne Kommunikation • Mitarbeiterbefragung • Beschwerdekanaäle sowie weitere Kommunikations- und Feedbackprozesse • Austausch zwischen Führungskräften, der Personalabteilung und Mitarbeitenden • Dialog mit Betriebsräten und Gewerkschaften • Austausch mit Arbeitnehmervertreterinnen und -vertretern im Aufsichtsrat	• Unternehmensführung, neue Unternehmensstrategie und deren Umsetzung, Unternehmenskultur und Werte • Schulungs- und Weiterbildungsangebote • Mitarbeiter-Engagement • Umgang mit Beschwerden und sonstigen Anliegen • Arbeitssicherheit, Arbeitsrecht und Datenschutz	• Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie, einschließlich der Personalstrategie • Aktualisierung und Weiterentwicklung der Unternehmenswerte • Maßnahmen zur Förderung des Engagements, der persönlichen Entwicklung sowie der Bindung von Mitarbeitenden • Korrekturmaßnahmen bei Beschwerden und potenziellen negativen Auswirkungen • Ausbau und Weiterentwicklung von Schulungsangeboten
Kunden	• Kommunikation während Ausschreibungsverfahren • Kontinuierlicher Austausch durch Vertriebs-, Marketing- und Serviceteams	• Anforderungen aus Ausschreibungen sowie Produktspezifikationen • Berücksichtigung von Kundenbedürfnissen und Serviceerwartungen • Schutz kundenbezogener Daten	• Weiterentwicklung der Unternehmensstrategie • Einfluss auf die Produktentwicklung und die Serviceprozesse • Erfüllung und gezielte Berücksichtigung von Kundenanforderungen
Aktionärinnen und Aktionäre	• Jahreshauptversammlung • Kommunikation zu Quartals- und Geschäftszahlen • Roadshows und Investorenkonferenzen • Regelmäßige sowie anlassbezogene Kontakte mit Finanzanalysten, institutionellen und privaten Anlegern • Teilnahme an ESG-Kapitalmarkttratings	• Neue Unternehmensstrategie • Einführung der hochvolumigen Hämodiafiltration (HVHDF) in den USA • Operative und finanzielle Entwicklung, einschließlich der Entwicklung der Patientenzahlen • Treibhausgasemissionen • Governance und Ziele • Vorstandsvergütung	• Verbesserte Transparenz bei strategischen Prioritäten und der Nachhaltigkeits-Governance • Festlegung neuer Finanzziele für 2030 • Verbesserung der Transparenz unserer Berichterstattung durch die Einführung des zusätzlichen Berichtssegment Value-Based Care

AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

**INTERESSEN UND STANDPUNKTE DER WICHTIGSTEN STAKEHOLDER
(FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)**

Stakeholder	Einbeziehung der Stakeholder	Schwerpunkte des Dialogs	Berücksichtigung der Erkenntnisse aus dem Stakeholder-Dialog
Lieferanten	- Steuerung der Lieferantenbeziehungen und Vertragsgestaltung, einschließlich regelmäßiger Abstimmungen und Leistungsbewertungen über den gesamten Lieferantenlebenszyklus hinweg - Lieferantentage - Regelmäßiger und anlassbezogener Austausch mit Lieferanten im Rahmen der Risikobewertungsprozesse - Lieferantenbesuche sowie Audits	- Anforderungen an Produkte und Dienstleistungen, einschließlich Rohstoffe, Beschaffung, Preisgestaltung und Ende des Produktlebenszyklus - Strategie und Innovation - Risikomanagement und Einhaltung von Nachhaltigkeitsstandards - Bereitstellung digitaler Plattformen, IT-Sicherheit, Datenschutz und Compliance	- Gestaltung und Weiterentwicklung des Auswahlprozesses für Lieferanten - Aufbau kurz- und langfristige strategische Partnerschaften - Anwendung bewährter Verfahren und Bewertung der Lieferantenleistung - Nachhaltigkeitsbezogenes Risikomanagement - Einführung von Plattformen für das Lieferantenmanagement - Entwicklung von Strategien für zirkuläres Wirtschaften - Entwicklung eines Ansatzes zur Bewertung von Auswirkungen auf Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette
Ärztinnen und Ärzte	- Entscheidungen zu Therapien sowie medizinische Beratung - Fachbeiräte und medizinische Foren - Klinische Studien - Programme zur besseren Einbindung von Ärztinnen und Ärzten (USA) - Fachliche Fort- und Weiterbildungsprogramme	- Qualität und Sicherheit der Versorgung - Behandlungsergebnisse - Innovation - Leistung unserer Produkte - Patientenerfahrung - Fortbildungen und Schulungen	- Optimierung von Therapien und Behandlungen - Erweiterte Schulungsangebote im Einklang mit Versorgungsstandards - Integration von Fachwissen in Innovations- und Produktentwicklungsprozesse
Forschungs-, wissenschaftliche und medizinische Fachkreise	- Partnerschaften in der klinischen Forschung - Kooperative Forschungs- und Entwicklungsprojekte - Medizinische Fortbildungsprogramme, sowie Konferenzen und Symposien	- Durchführung klinischer Studien und Forschungsk Kooperationen - Achtung der Menschenrechte von Studienteilnehmenden - Projekte zu Ideenentwicklung und Technologiethemen	- Forschungsstrategie, Ideenentwicklung und neue Forschungsprojekte - Entwicklung von Richtlinien - Forschung und Entwicklung sowie die Veröffentlichung von Forschungsergebnissen
Politische Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger	- Politische Interessenvertretung und Lobbyaktivitäten - Direkte Gespräche und weitere Dialogformate - Klinikführungen - Mitgliedschaft in Branchenverbänden	- Entwicklung und Etablierung neuer Standards in der Versorgung - Budgetallokation in der Gesundheitsversorgung - Programme, um Patientinnen und Patienten Zugang zur Versorgung zu ermöglichen - Förderungen für medizinische Forschung und Innovation - Kostenerstattung - Anforderungen an ESG- und Klimaberichterstattung	- Vermittlung von Fachwissen und Erkenntnissen zur Unterstützung politischer Entscheidungsprozesse zu verpflichtenden und freiwilligen Vergütungsmodellen - Entwicklung von Ansätzen zur besseren Berücksichtigung der umfassenden Bedürfnisse von Menschen mit chronischem Nierenversagen

Wir haben Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) in 25 wesentlichen Themenbereichen identifiziert. Da unser Geschäftsmodell auf Dienstleistungen für Patientinnen und Patienten und medizinische Produkte ausgerichtet ist, betreffen die meisten IROs unseren eigenen Geschäftsbetrieb. Der überwiegende Teil der Nachhaltigkeitsthemen betrifft den Bereich Soziales. IROs in unserer vor- und unserer nachgelagerten Wertschöpfungskette beziehen sich vor allem auf die Arbeitsbedingungen von Arbeitskräften bei Zulieferern sowie Umweltbelange. Nur wenige stehen im Zusammenhang mit dem Vertrieb unserer Produkte und unseren Geschäftsbeziehungen. Eine detaillierte Beschreibung der IROs erfolgt in den themenspezifischen Kapiteln dieser Nachhaltigkeitserklärung.

Im Berichtsjahr haben wir die im Vorjahr berichteten Auswirkungen, Risiken und Chancen überprüft. Auf Grundlage interner und externer Vergleichsdaten haben wir unsere IROs angepasst, um unseren Stakeholdern die IROs im Kontext unseres Geschäftsmodells und unserer neuen FME Reignite-Strategie noch besser zu verdeutlichen. Dabei war es unser Ziel, eine differenziertere und ausgewogene Übersicht der positiven und negativen Auswirkungen sowie Risiken und Chancen zu erreichen und Überschneidungen zwischen verwandten Themen zu vermeiden. Die Änderungen betrafen hauptsächlich Auswirkungen in den Bereichen Klimawandel, Menschenrechte, Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette, Datenschutz und ethische Geschäftspraktiken. Risiken und Chancen wurden vor allem bei den Themen Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft sowie eigene Belegschaft angepasst. Insgesamt berichten wir ungefähr 20 IROs weniger als in der Nachhaltigkeitserklärung 2024.

Darüber hinaus haben wir unsere jährliche Überprüfung durchgeführt, die regulatorische, marktbezogene und branchenspezifische Entwicklungen berücksichtigt. Dabei beziehen wir auch Erkenntnisse aus dem Austausch mit Investoren, ESG-Ratingagenturen, Medien und weiteren relevanten Stakeholdern ein.

Wir haben uns das Ziel gesetzt, alle drei bis fünf Jahre eine umfassende Wesentlichkeitsanalyse durchzuführen. In den Jahren dazwischen findet eine Wesentlichkeitsüberprüfung statt, um festzustellen, ob die identifizierten IROs unser Geschäftsmodell und unsere Strategie weiterhin angemessen abbilden. Die nächste jährliche Überprüfung ist für 2026 vorgesehen.

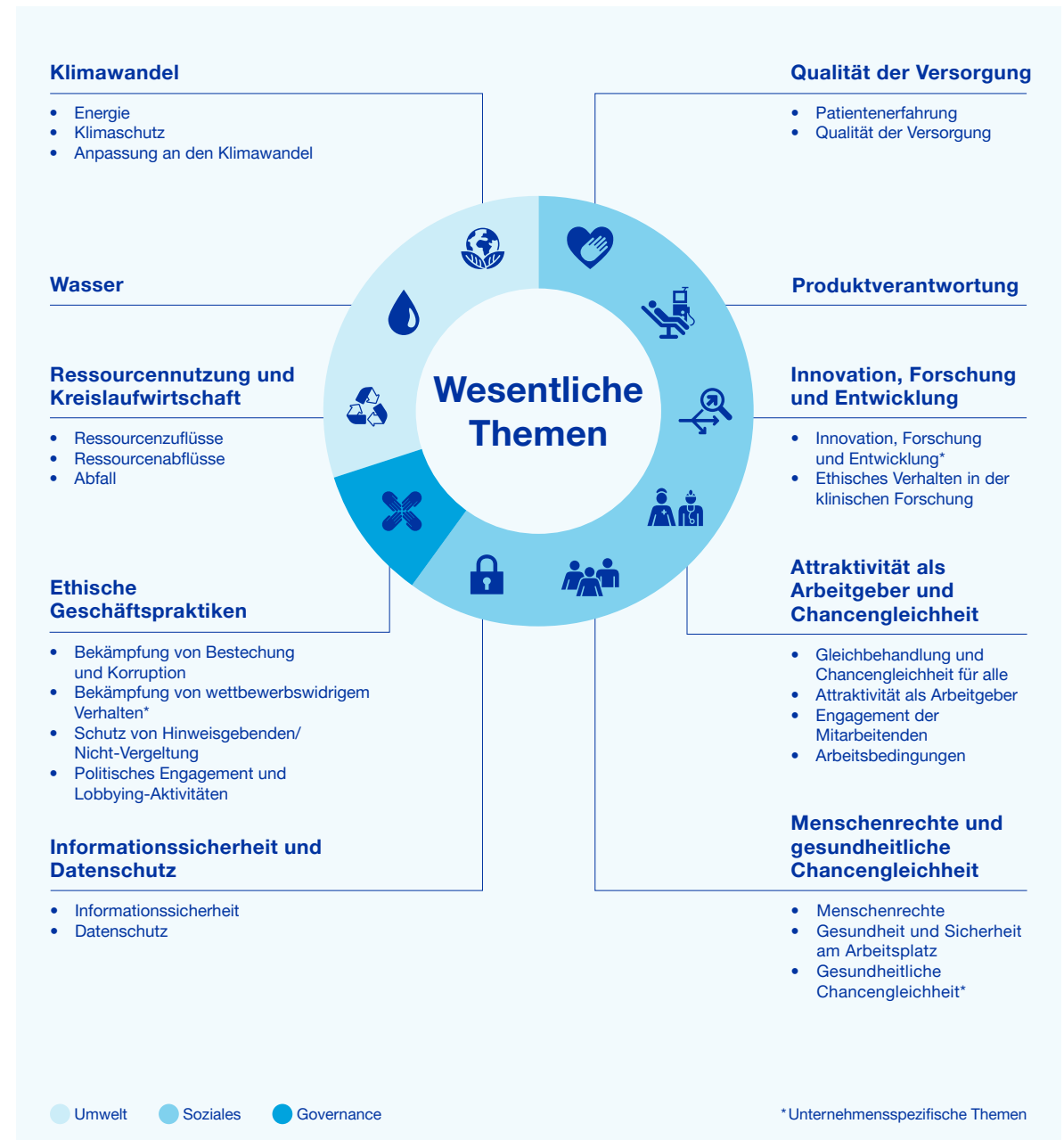
Wir bewerten unser Geschäftsmodell als widerstandsfähig und verfügen über die Ressourcen und Fähigkeiten, um die wesentlichen Nachhaltigkeitsaspekte kurz- bis mittelfristig adressieren zu können. Umweltaspekte betrachten wir auch langfristig. Nachhaltigkeit ist in der Steuerung des Unternehmens verankert und wurde bei der Entwicklung unserer FME Reignite-Strategie und der Festlegung unserer strategischen Schwerpunkte berücksichtigt. Wir haben außerdem analysiert, inwiefern diese Themen für unsere wichtigsten Märkte und Geschäftssegmente von Bedeutung sind. Wir setzen Ressourcen gezielt ein, um wesentliche Auswirkungen und Risiken zu minimieren und wesentliche Chancen zu nutzen. Im Jahr 2025 haben wir beispielsweise unsere Personalstrategie neu ausgerichtet, um wesentliche Risiken im Zusammenhang mit unserer Belegschaft stärker zu berücksichtigen.

Informationen über Auswirkungen, Risiken und Chancen sowie aktuelle finanzielle Auswirkungen (ESRS 2, 48b, 48c(i–iii) und 48d) sind in den themenspezifischen Kapiteln beschrieben. Umweltverschmutzung (ESRS E2) und Biodiversität (ESRS E4) wurden nicht als wesentlich bewertet. Angaben zu den ESRS-E2- und ESRS-E4-spezifischen IRO-1-Offenlegungen finden sich im weiteren Verlauf dieses Kapitels.

Identifizierung wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen

Unsere Wesentlichkeitsanalyse im Jahr 2023 basierte auf den Grundprinzipien der doppelten Wesentlichkeit, die den Anforderungen der ESRS entsprechen. Die Bewertung erfolgte konzernweit und umfasste unseren eigenen Geschäftsbetrieb sowie die vor- und die nachgelagerten

2.21 WESENTLICHE THEMEN



Wertschöpfungskette und unsere Geschäftsbeziehungen. Dabei haben wir sowohl die Auswirkungen auf Menschen und Umwelt (Wesentlichkeit der Auswirkungen) als auch nachhaltigkeitsbezogene Risiken und Chancen für unser Geschäft berücksichtigt (finanzielle Wesentlichkeit). Die Betrachtung der kurz-, mittel- und langfristigen Zeithorizonte entsprach ebenfalls den Vorgaben der ESRS.

Wir haben die tatsächlichen und potenziellen negativen und positiven Auswirkungen unserer weltweiten Geschäftstätigkeit auf Menschen und Umwelt bewertet. Es wurden keine besonderen Umstände festgestellt, die auf ein erhöhtes Risiko nachteiliger Auswirkungen hindeuten könnten. Potenzielle negative Auswirkungen im Hinblick auf die Menschenrechte haben wir nach ihrem relativen Schweregrad kategorisiert.

Ausgangspunkt für unsere Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen (IROs) waren mehr als 180 Nachhaltigkeitsthemen und Unterthemen. Die Grundlage dafür waren Themen aus unserer vorherigen Wesentlichkeitsanalyse, Beiträge interner Fachexpertinnen und -experten sowie Themen, die in den ESRS (ESRS 1, Anhang A) definierten Nachhaltigkeitsthemen abdecken. Des Weiteren haben wir externe Quellen berücksichtigt, darunter ESG-Ratings, Trend- und Medienanalysen sowie Anfragen von Stakeholdern. Zusätzlich wurden weitere Berichtsstandards in der Analyse berücksichtigt, darunter die der Global Reporting Initiative (GRI), des Sustainability Accounting Standards Board (SASB), des International Sustainability Standards Board (ISSB) sowie die Anforderungen der EU-Taxonomie.

Die Bewertung erfolgte auf einer Skala von null bis drei (null = am wenigsten relevant, drei = am relevantesten), basierend auf den Faktoren Wahrscheinlichkeit, Ausmaß, Umfang sowie der Irreversibilität negativer oder potenziell negativer Auswirkungen. Der Schwellenwert für die Berichterstattung wurde auf 1,5 festgelegt.

Die Bewertung der Wesentlichkeit von Auswirkungen basiert auf einer Methode, die unsere Auswirkungen in Bezug auf die UN-Ziele für nachhaltige Entwicklung (UN Sustainability Development Goals) bewertet. Die Wesentlichkeitsbewertung berücksichtigt unsere Rolle als ein führendes Unternehmen in unserer Branche sowie unseren positiven Einfluss im sozialen Bereich. Unsere Produkte und Dienstleistungen tragen unmittelbar zur lebenserhaltenden Patientenversorgung bei. Dabei unterliegen unsere Geschäftsaktivitäten strengen regulatorischen Vorgaben für sichere Betriebsabläufe, den Schutz der Gesundheit und Sicherheit unserer Patientinnen und Patienten sowie auf die Bereitstellung hochwertiger Produkte. Die strengen Anforderungen spiegeln sich in unserer Unternehmensstrategie wider sowie in Richtlinien, Prozessen und Maßnahmen. Im Bereich Governance, insbesondere Compliance, haben wir in den vergangenen Jahren unsere Programme und Prozesse umfassend weiterentwickelt. Wir haben ein tiefgehendes Verständnis des regulatorischen und geschäftlichen Umfelds und der Interaktion mit Stakeholdern, einschließlich unserer Mitarbeitenden, entwickelt. Einzelheiten zu Umweltaspekten werden im Abschnitt „Bewertung von Auswirkungen, Risiken und Chance in Bezug auf Umweltthemen“ erläutert.

Die Ansichten und Interessen betroffener interner und externer Stakeholder wurden stellvertretend durch die Beteiligung verantwortlicher Führungskräfte berücksichtigt. Auch Fachexpertinnen und -experten waren in den Prozess einbezogen.

Die Bewertung der finanziellen Wesentlichkeit orientierte sich am Ansatz unseres unternehmensweiten Risikomanagements, in das nachhaltigkeitsbezogene Risiken und Chancen integriert sind. Für jedes Thema wurde die finanzielle Wesentlichkeit anhand der drei Faktoren Eintrittswahrscheinlichkeit, mögliche finanziellen Auswirkungen und Relevanz der Risiken oder Chancen für das Unternehmen bewertet. Bekannte Nachhaltigkeitsrisiken, die im Risikomanagementsystem dokumentiert sind, wurden in die Bewertung einbezogen. Unser

Risikomanagement bewertet alle Risiken nach einer einheitlichen Methodik als niedrig, mittel, hoch oder schwerwiegend ein. Auch Risiken und Chancen, die sich aus nachhaltigkeitsbezogenen Auswirkungen ergeben können, wurden berücksichtigt. Die finanzielle Wesentlichkeit wurde qualitativ auf einer Skala von null bis drei bewertet und der Schwellenwert auf 1,5 festgelegt.

Eine ausführliche Beschreibung der Risiken und Chancen findet sich im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“.

Die Ergebnisse der Wesentlichkeitsanalyse wurden in mehreren Bewertungen und einer Reihe von Workshops mit Führungskräften aus den Geschäftsbereichen und den globalen Funktionen geprüft und validiert. Die Ergebnisse wurden im Vorstand diskutiert und bestätigt. Der Aufsichtsrat wurde ebenfalls über die Wesentlichkeitsanalyse informiert.

Festlegung wesentlicher Informationen und Ausnahmen

Mit unserer doppelten Wesentlichkeitsanalyse wurden die wesentlichen Themen und entsprechende Angabepflichten und Datenpunkte zu Auswirkungen, Risiken und Chancen durch unsere Fachexpertinnen und Fachexperten ermittelt. Eine Übersicht dieser Angaben findet sich im Abschnitt „Übersicht der ESRS-Angabepflichten“ im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung“. Wir schließen folgende Datenpunkte aufgrund ihrer Wesentlichkeit für unser Geschäftsmodell gemäß ESRS 1, 3.2 (Wesentlichkeit von Informationen) aus: Der Datenpunkt zu Wasserspeicherung (E3-4, 28d) wurde durch eine interne Bewertung und aufgrund unserer Geschäftstätigkeit als nicht wesentlich eingestuft; zudem berichten wir keine Metriken zum unternehmensspezifischen Thema gesundheitliche Chancengleichheit. Unternehmensspezifische Informationen werden nach geltenden Branchen- oder Unternehmensstandards und -praktiken ausgewiesen sowie im Hinblick auf die Kontinuität unserer Berichterstattung.

Bewertung von Auswirkungen, Risiken und Chancen zu Umweltthemen

Wir identifizieren Umweltauswirkungen, Risiken und Chancen mit einer Klimaszenario-Analyse. Sie wird durch themenspezifische Bewertungen zu Wasserstress, Biodiversität und lokalen Gemeinschaften ergänzt. Diese werden im Folgenden näher beschrieben. Unser integrierter Ansatz ermöglicht es uns die Auswirkungen von Umweltveränderungen auf unsere Geschäftstätigkeit zu bewerten. Zudem können wir unsere Abhängigkeiten von der Umwelt in unserer eigenen Geschäftstätigkeit sowie entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette analysieren.

Bewertung zum Klimawandel

Klimaszenario-Analyse

Mit unseren Risikobewertungen wollen wir potenzielle Risiken frühzeitig identifizieren. Erkenntnisse aus der Klimaszenario-Analyse sollen in strategische Geschäftsentscheidungen einfließen, zum Beispiel in die Strategieplanung, die Due-Diligence bei Fusionen und Übernahmen sowie die Planung der Kapitalallokation, sofern angemessen. Wir gehen davon aus, dass wir den Zugang zu Finanzierungsquellen sichern, unsere Vermögenswerte flexibel einsetzen und unser Produkt- und Serviceangebot an veränderte Kundenanforderungen anpassen können. Unsere Mitarbeitenden sollten über die notwendigen Fähigkeiten verfügen, um auf die Anforderungen, die sich aus dem Klimawandel ergeben, zu reagieren.

Die im Jahr 2024 durchgeführte Klimaszenario-Analyse folgt den Empfehlungen der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). Im Jahr 2025 haben wir sie aktualisiert, um Entwicklungen im Unternehmen zu berücksichtigen. Bei der Analyse wurden zwei Szenarien betrachtet: ein emissionsarmes Szenario (Übergangsrisiken und -chancen), und ein emissionsstarkes Szenario (physische Risiken). Bei der Analyse der Szenarien haben wir uns auf die relevanten Risiken konzentriert, die sich aus unserem Geschäftsmodell und den potenziellen Aus-

wirkungen ergeben. Die Analyse des physischen Szenarios fokussiert sich auf unsere eigenen Betriebsabläufe. Bei der Analyse des Übergangsszenarios betrachten wir auch die vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette.

Physische Risiken

Physischen Risiken wurden auf Grundlage des RCP8.5 Hoch-Emissionsszenarios des Weltklimarats (Intergovernmental Panel on Climate Change, IPCC) bewertet. Dieses Szenario eignet sich aus unserer Sicht am besten, um unser Geschäftsmodell umfassend auf potenzielle physische Risiken zu prüfen. Ziel der Analyse war es, physische Risiken zu identifizieren, die bei einem Anstieg der globalen Durchschnittstemperatur um mehr als 4 °C bis zum Ende des Jahrhunderts entstehen könnten. Die Bewertung umfasst chronische und akute klimabedingte Risiken für unsere Kliniken und Produktionsstandorte. Chronische klimabedingte Risiken betreffen Wasserstress, Hitzestress und Trockenheitsstress, den Anstieg des Meeresspiegels sowie Veränderungen der Niederschläge. Akute Klimarisiken umfassen Überschwemmungen, Stürme, Waldbrände, Erdbeben und Tornados. Einen detaillierten Überblick bietet die Tabelle 2.22.

Die Ergebnisse der Szenarioanalyse zeigen, dass Kliniken und Produktionsstandorte im Zeitraum bis 2030 und 2050 von chronischen und akuten Klimarisiken betroffen sein könnten. Wasserstress, Trockenheit und Hitze wurden auf Grundlage der angewandten Szenarien als chronische Klimarisiken mit den größten Auswirkungen auf unser Geschäftsmodell und unsere Aktivitäten identifiziert. Wir nutzen ein interaktives Risiko-Dashboard, um klimabezogene Risiken standortbezogen zu verfolgen.

Wir haben mögliche finanzielle Auswirkungen dieser Risiken modelliert, darunter Unterbrechungen des Geschäftsbetriebs und Infrastrukturschäden. Derzeit untersuchen wir darüber hinaus, inwiefern physische Risiken unser Geschäftsmodell und unsere Vermögenswerte finanziell beeinflussen können.

2.22 ÜBERSICHT DER PHYSISCHEN RISIKEN DER SZENARIOANALYSE

Physische Risiken	Aktueller Stand	Zukünftige Szenarien
Trockenheit	bewertet	bewertet
Hitzestress	bewertet	bewertet
Brandwetterlage	bewertet	bewertet
Waldbrand	bewertet	x
Wasserstress	bewertet	bewertet
Wasserqualität	bewertet	x
Wasserstress verstärkt durch Dürre	bewertet	bewertet
Hohe Niederschläge	bewertet	bewertet
Flussüberschwemmung	bewertet	bewertet
Sturzflut	bewertet	x
Küstensturmflut	bewertet	x
Anstieg des Meeresspiegels	bewertet	bewertet
Tropischer Wirbelsturm	bewertet	bewertet
Außertropischer Wirbelsturm	bewertet	bewertet
Tornado	bewertet	x
Hagel	bewertet	x
Blitz	bewertet	x
Erdbeben	bewertet	bewertet
Bodensenkung	bewertet	bewertet
Küstenerosion	bewertet	bewertet
Biodiversität	bewertet	x
Temperaturschwankungen	Nicht relevant	
Auftauen des Permafrosts	Nicht relevant	
Bodendegradation	Nicht relevant	
Bodenerosion	Nicht relevant	
Solifluktion	Nicht relevant	
Lawine	Nicht relevant	
Ozeanversauerung	Nicht relevant	
Eindringen von Salzwasser	Nicht relevant	
Gletscherseerausbruch	Nicht relevant	
Veränderte Windverhältnisse	Nicht relevant	

X: Keine Szenario-Daten verfügbar.
Nicht relevant: Nicht anwendbar auf unser Geschäftsmodell.

Die Ergebnisse unserer Klimaszenario-Analyse fließen in unser konzernweites Risikomanagement ein, um identifizierte Auswirkungen bis 2050 und darüber hinaus zu überwachen und zu mildern.

Übergangsrisiken und Chancen

Um die Belastbarkeit unseres Geschäftsmodells zu testen haben wir Übergangsrisiken und -chancen bis zum Jahr 2040 anhand von Net Zero 1,5 °C-Szenarien analysiert. Darüber hinaus haben wir Szenarien geprüft, die auf den von einzelnen Ländern festgelegten Klimazielen basieren (Nationally Determined Contributions, NDC). Die Kombination beider Szenariotypen erlaubt es uns, unterschiedliche Annahmen bei der CO₂-Preisentwicklungen und den Transformationspfaden zu berücksichtigen. Diese Szenarien haben wir bis 2040 betrachtet, da Projektionen über diesen Zeitraum hinaus nur eingeschränkt verfügbar sind. Die Annahmen basieren auf veröffentlichten Szenarien des IPCC, der Internationalen Energieagentur (IEA) und des Network for Greening the Financial System (NGFS). Die Net Zero Szenarien gehen davon aus, dass die globale durchschnittliche Temperatur nicht über 1,5 °C steigt, im Einklang mit dem Pariser Klimaabkommen. Die NDC-Szenarien spiegeln die derzeit aktuellen nationalen Klimagesetzgebungen wider. Unsere Analyse berücksichtigte verschiedene Übergangsrisiken und -chancen. Sie beziehen sich auf technologische Veränderungen, politische und rechtliche Entwicklungen, Marktdynamiken sowie Auswirkungen auf unsere Reputation. Aus unserer Sicht eignen sich diese emissionsarmen Szenarien am besten, um unser Geschäftsmodell umfassend im Hinblick auf potenzielle Übergangsrisiken und -chancen und im Einklang mit den TCFD-Vorgaben zu bewerten.

Drei Übergangsrisiken und -chancen wurden im Zusammenhang mit unserem Geschäftsmodell und unserer Geschäftstätigkeit als relevant identifiziert:

1. Steigende CO₂e-Preise
2. Steigende Kosten in unserer Lieferkette
3. Die Auswirkungen der Kreislaufwirtschaft auf unser Geschäftsmodell

Einige Übergangsrisiken wurden nicht als relevant eingestuft, da sie nur begrenzte Auswirkungen auf unser Geschäft haben. Dazu zählen sich entwickelnde Bauvorschriften, zunehmend strengere klimabezogene Berichterstattungspflichten, steigende Kapitalkosten sowie die mit der Umstellung auf emissionsärmere Technologien verbundenen Kosten.

Wir haben eine Reihe von CO₂e-Preisen, basierend auf verschiedenen Net Zero und NDC-Szenarien bis 2030 und 2040 im Detail bewertet. Ein Anstieg der CO₂e-Preise könnte Auswirkungen auf unser gesamtes Geschäft haben. Höhere CO₂e-Preise im Zusammenhang mit unseren Scope-3-Emissionen könnten zu höheren Kosten in unserer Lieferkette führen. Gleichzeitig können diese Entwicklungen auch die Bedeutung unserer Klimaziele unterstreichen und uns dabei helfen, potenzielle CO₂e-Preisrisiken zu mindern.

In unserer Branche zeichnet sich außerdem ein wachsender Trend zur Kreislaufwirtschaft ab, der sowohl von Marktanforderungen als auch von Kundenerwartungen beeinflusst wird. Wir planen, Strategien und Maßnahmen zu prüfen, um die Integration von Kreislaufverfahren in unser Geschäftsmodell voranzutreiben. Eine Umstellung auf Kreislaufwirtschaft erfordert jedoch zusätzliche Ressourcen und Fähigkeiten, um die strenger regulierten Vorgaben für unsere Branche zu erfüllen.

Wir sind uns der möglichen Einschränkungen und Unsicherheiten unserer aktuellen Analyse von Übergangsszenarien bewusst, die weitere Prüfung erfordern. Zudem sehen wir Bedarf zu prüfen, ob Vermögenswerte und Geschäftsaktivitäten angepasst werden müssen für einen klimaneutralen Übergang mit Blick auf langfristige Emissionsprofile und EU-Taxonomiekriterien.

Alle physische Risiken, die bewertet wurden, sind in der Tabelle 2.22 aufgeführt.

Bewertung zu Wasser

Wir bewerten unsere Auswirkungen auf Wasserressourcen mithilfe des Aqueduct Water Risk Atlas des World Resources Institute (WRI). Die Ergebnisse helfen uns, Regionen mit Wasserstress und Wasserrisiken zu identifizieren und Veränderungen bei Wasserstress frühzeitig abzuschätzen. Auch in unserer Klimaszenarioanalyse berücksichtigen wir Wasserstress, in Übereinstimmung mit den Leitlinien der Task Force on Climate-related Financial Disclosures (TCFD). Dies umfasst verschiedene Wasserrisiken wie Trockenheit und Hitze, die im Zusammenhang mit Wasserstress stehen.

Wir haben eine Bewertung durchgeführt, um mögliche Umwelt Risiken, einschließlich Wasserstress, für lokale Gemeinschaften und Ökosysteme in der Umgebung unserer Produktionsstandorte und Kliniken zu identifizieren. Dabei wurden keine signifikanten Risiken für diese Gemeinschaften oder Ökosysteme festgestellt, die sich aus unserer Geschäftstätigkeit ergeben. Im Rahmen der Bewertung wurden die betroffenen Gemeinschaften nicht unmittelbar befragt, sondern auf Grundlage von Informationen externer Organisationen berücksichtigt. Die Bewertung bezog sich auf die Auswirkungen unserer eigenen Betriebsabläufe. Wir prüfen, ob wir diese Analyse künftig auf unsere gesamte Wertschöpfungskette ausweiten.

Die Ergebnisse unserer Wasserbewertungen werden in unser unternehmensweites Risikomanagementsystem eingebunden. Im Rahmen unserer Wasserstrategie prüfen wir kontinuierlich, wie wir Wasserentnahme optimieren und geeignete Maßnahmen umsetzen können.

Bewertung zu Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft

Die Erkenntnisse aus unseren Umweltrisikobewertungen fließen auch in unsere Bewertung von Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft ein. Auch unsere Analyse von Klimarisiken, die sich auf finanzielle Auswirkungen konzentriert, berücksichtigt Aspekte der Kreislaufwirtschaft. Dabei haben wir unsere Produktionsstandorte, Kliniken und die damit verbundenen Geschäftsaktivitäten untersucht, um zu ermitteln, wie politische Entwicklungen und das Marktumfeld unsere Tätigkeiten beeinflussen könnten. Externe Datenquellen und Szenarien wurden genutzt, um zu bewerten, wie sich mögliche Gesetze und Vorschriften auf die Integration der Kreislaufwirtschaft und das Abfallmanagement auswirken könnten.

Wir bewerten unsere Auswirkungen auf Menschen und Umwelt einschließlich lokaler Gemeinschaften. Dabei untersuchen wir auch, wie sich unser Abfall auf Ökosysteme auswirkt. Gemeinden wurden nicht direkt konsultiert. Unsere Bewertung stützt sich auf interne und externe Daten, darunter Abfalldaten, die Nähe zu Wohngebieten, externe Risikofaktoren und Abfallwirtschaftsindizes einzelner Länder.

Bewertung zu Umweltverschmutzung und biologische Vielfalt

Wir haben unsere Auswirkungen, Risiken, Chancen und Abhängigkeiten in Bezug auf Umweltverschmutzung sowie auf biologische Vielfalt und Ökosysteme bewertet. Diese Themen wurden in der im Jahr 2023 durchgeführten Wesentlichkeitsanalyse als nicht wesentlich eingestuft. Entwicklungen bei diesen Themen überwachen wir weiterhin im Rahmen unserer Risikobewertung und Folgeschätzungen sowie der jährlichen Überprüfung der Wesentlichkeit. Wir entwickeln entsprechende Maßnahmen, um unseren ökologischen Fußabdruck zu verringern.

Umweltverschmutzung

Für alle Produktionsstandorte und Kliniken haben wir mithilfe des WWF-Biodiversitäts-Risikofilters eine standortbezogene Prüfung zur Umweltverschmutzung durchgeführt. Weitere Quellen zur Bewertung von Auswirkungen, Risiken und Chancen sind Medienbeobachtungen sowie der Austausch mit lokalen Expertinnen und Experten. Zudem beantworteten Vertreter von allen Produktionsstandorten einen Fragebogen zu lokalen Bedingungen. Während des Berichtsjahres wurden keine direkten Konsultationen mit lokalen Gemeinschaften durchgeführt. In der Umfrage wurden unter anderem Probleme und Vorfälle in Zusammenhang mit Umweltverschmutzung in den letzten Jahren abgefragt. Es wurden keine wesentlichen Vorfälle festgestellt. Wir bewerten dies als Beleg, dass wir wirkungsvolle Managementsysteme etabliert haben. Jährliche Risikoprüfungen von Lieferanten zeigten auch keine relevanten Auswirkungen, Risiken oder Chancen innerhalb der Wertschöpfungskette.

Biologische Vielfalt und Ökosysteme

Wir haben alle Produktionsstätten und Kliniken mit dem WWF-Biodiversitäts-Risikofilter überprüft, um Informationen zu biologischer Vielfalt und Ökosystemen zu erhalten. Es wurden keine hohen oder sehr hohen Risiken in biodiversitätssensiblen Gebieten festgestellt. Auch in Bezug auf gemeinsam genutzte biologische Ressourcen oder mögliche Beeinträchtigungen von Ökosystemen wurden keine solchen Risiken identifiziert. Erkenntnisse von lokalen Expertinnen und Experten an den Standorten wurden dabei berücksichtigt, lokale Gemeinden wurden indirekt über Medienanalysen sowie durch lokale Umfragen einbezogen. Auf Grundlage dieser Bewertungen besteht derzeit keine Verpflichtung, Maßnahmen zur Minderung von Auswirkungen auf die biologische Vielfalt und Ökosysteme gemäß einschlägiger EU-Richtlinien oder internationaler Standards. Da keine negativen Auswirkungen auf für betroffene Gemeinschaften relevante Ökosystemdienstleistungen identifiziert wurden, sind aktuell keine spezifischen Minimierungs- oder Kom-

pensationsmaßnahmen erforderlich. Sollten sich künftig entsprechende Auswirkungen ergeben, werden wir geeignete Maßnahmen ergreifen.

Wir haben eine geringe Abhängigkeit von Wasser in Bezug auf Ökosysteme identifiziert, die sich langfristig auswirken könnte. Im Rahmen der Klimaszenarien-Analyse haben wir für transitorische und physische Risiken auch systemische Risiken wie Wasserstress untersucht. Ebenso haben wir dabei Chancen in Bezug auf biologische Vielfalt und Ökosysteme betrachtet. Weitere Informationen zu dieser Bewertung von Übergangs- und physischen Risiken finden sich im Kapitel „Klimawandel“. Im Rahmen unserer jährlichen Überprüfungen von Lieferantenrisiken wurden keine Auswirkungen, Risiken oder Chancen in für biologische Vielfalt und Ökosysteme entlang der Wertschöpfungskette festgestellt.

2.23 ÜBERBLICK ÜBER DIE WESENTLICHEN AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Wesentliche Themen¹	Unterthemen	ESRS	Typ²	Wertschöpfungskette	Zeithorizont	Kapitel
Umwelt						
Klimawandel	Energie	E1	Risiko		Kurzfristig	Klimawandel ↗
			Chance		Langfristig	
	Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel	E1	Negative Auswirkung		Langfristig	
			Risiko		Langfristig	
Wasser	Wasser	E3	Potenzielle negative Auswirkung		Langfristig	Wasser ↗
			Risiko		Langfristig	
			Chance		Langfristig	
Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	Ressourcenzufluss	E5	Risiko		Langfristig	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft ↗
	Ressourcenabfluss	E5	Potenzielle negative Auswirkung		Langfristig	
			Chance		Langfristig	
	Abfall	E5	Negative Auswirkung		Langfristig	
			Risiko		Langfristig	
			Chance		Langfristig	
Soziales						
Qualität der Versorgung	Qualität der Versorgung	S4	Positive Auswirkung		Kurzfristig	Patientinnen und Patienten ↗
			Risiko		Kurzfristig	
			Chance		Kurzfristig	
	Patientenerfahrung	S4	Risiko		Kurzfristig	
			Chance		Kurzfristig	
	Gesundheitliche Chancengerechtigkeit	Unternehmensspezifisch	Positive Auswirkung		Kurzfristig	
Produktverantwortung	Produktverantwortung	S4	Positive Auswirkung		Kurzfristig	Produktverantwortung und Innovation ↗
			Risiko		Kurzfristig	
Innovation, Forschung und Entwicklung	Innovation, Forschung und Entwicklung	Unternehmensspezifisch	Positive Auswirkung		Mittelfristig	Produktverantwortung und Innovation ↗
			Risiko		Mittelfristig	
			Chance		Mittelfristig	
	Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung	Unternehmensspezifisch	Positive Auswirkung		Kurzfristig	Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung ↗

¹ Themen fassen die wichtigsten Auswirkungen, Risiken und Chancen zusammen. Eine detaillierte Beschreibung jeder IRO ist in den themenspezifischen Kapiteln enthalten.

² Auswirkungen ohne den Zusatz „potenziell“ sind als tatsächliche Auswirkungen zu verstehen.

ÜBERBLICK ÜBER DIE WESENTLICHEN AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Wesentliche Themen¹	Unterthemen	ESRS	Typ²	Wertschöpfungskette	Zeithorizont	Kapitel
Soziales						
Attraktivität als Arbeitgeber und Chancengleichheit	Arbeitsbedingungen	S1	Positive Auswirkung		Kurzfristig	Arbeiten bei Fresenius Medical Care ↗
			Potenzielle negative Auswirkung		Kurzfristig	
		S2	Potenzielle positive Auswirkung		Kurzfristig	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette ↗
			Gleichbehandlung und Chancengleichheit für alle	S1	Positive Auswirkung	
		S2	Potenzielle negative Auswirkung			Kurzfristig
			Attraktivität als Arbeitgeber	S1	Risiko	
					Chance	
			Engagement der Mitarbeitenden	S1	Risiko	
		Chance				Kurzfristig
		Menschenrechte und gesundheitliche Chancengerechtigkeit	Menschenrechte	S1	Potenzielle negative Auswirkung	
S2	Potenzielle negative Auswirkung					Kurzfristig
Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz	S1		Positive Auswirkung		Kurzfristig	Arbeiten bei Fresenius Medical Care ↗
			Negative Auswirkung		Kurzfristig	
			S2	Potenzielle negative Auswirkung		
Informationssicherheit und Datenschutz	Informationssicherheit	S1, S4	Risiko		Kurzfristig	Datenschutz ↗
	Datenschutz	S1, S4	Potenzielle negative Auswirkung		Kurzfristig	Datenschutz ↗
			Risiko		Kurzfristig	
Governance						
Ethische Geschäftspraktiken	Bekämpfung von Bestechung und Korruption	G1	Positive Auswirkung		Kurzfristig	Compliance und ethische Geschäftspraktiken ↗
			Risiko		Kurzfristig	
	Bekämpfung von wettbewerbswidrigem Verhalten	Unternehmensspezifisch	Risiko		Kurzfristig	Compliance und ethische Geschäftspraktiken ↗
	Keine Vergeltung / Schutz von Hinweisgebenden (Whistleblower)	S1, S2, S4, G1	Risiko		Kurzfristig	Compliance und ethische Geschäftspraktiken ↗
			Chance		Kurzfristig	
	Politische Einflussnahme und Lobbying-Aktivitäten	G1	Positive Auswirkung		Kurzfristig	Politische Einflussnahme und Lobbytätigkeiten ↗
			Risiko		Kurzfristig	
			Chance		Kurzfristig	
	¹ Themen fassen die wichtigsten Auswirkungen, Risiken und Chancen zusammen. Eine detaillierte Beschreibung jeder IRO ist in den themenspezifischen Kapiteln enthalten. ² Auswirkungen ohne den Zusatz „potenziell“ sind als tatsächliche Auswirkungen zu verstehen.					
Vorgelagerte Wertschöpfungskette Eigene Geschäftstätigkeit Nachgelagerte Wertschöpfungskette						

¹ Themen fassen die wichtigsten Auswirkungen, Risiken und Chancen zusammen. Eine detaillierte Beschreibung jeder IRO ist in den themenspezifischen Kapiteln enthalten.

² Auswirkungen ohne den Zusatz „potenziell“ sind als tatsächliche Auswirkungen zu verstehen.

Nachhaltigkeit in der Vergütung

Nachhaltigkeitsziele sind in die kurz- und langfristigen Vergütungspläne des Vorstands integriert. Darüber hinaus sind sie Bestandteil des globalen Bonusplans und des langfristigen Anreizprogramms für obere Führungskräfte. Der Bonusplan gilt für leitende Angestellte der beiden Ebenen unterhalb des Vorstands sowie für weitere Führungskräfte und ausgewählte Mitarbeitende in den folgenden Ebenen.

Für 2025 hat der Aufsichtsrat drei Nachhaltigkeitsziele für die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder im Rahmen des Vergütungssystems festgelegt. Der Aufsichtsrat hat für die Nachhaltigkeitskomponente der kurzfristigen variablen Vergütung zwei gleich gewichtete Ziele festgelegt (zusammengenommen 20 % der kurzfristigen variablen Vergütung): Patientenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit. Für die Nachhaltigkeitskomponente der langfristigen variablen Vergütung wurde die Reduzierung der Scope-1- und Scope-2-CO₂e-Emissionen als Nachhaltigkeitsziel definiert (20 % der langfristigen variablen Vergütung).

- Die Patientenzufriedenheit ist ein wichtiger Indikator für die Qualität unserer Dienstleistungen. Ziele mit einem Bezug zu Patientinnen und Patienten fördern eine patientenzentrierte Versorgung im Einklang mit unserer Unternehmensstrategie. Sie unterstützen unseren Anspruch, eine hochwertige Versorgung sowie sichere und wirksame Therapien anzubieten.
- Das Engagement der Mitarbeitenden ist ein entscheidender Faktor für unseren Unternehmenserfolg. Es trägt maßgeblich zur Qualität unserer lebenswichtigen Dialysebehandlungen bei, stärkt die Bindung der Mitarbeitenden zum Unternehmen, kann dazu beitragen, Kosten im Zusammenhang mit Mitarbeiterfluktuation zu senken und fördert Leistung und Innovation. Wir sind überzeugt, dass motivierte Mitarbeitende sich stärker mit unserer Mission, Vision und unseren Unternehmenszie-

len verbunden fühlen und aktiv zu einer positiven Unternehmenskultur beitragen.

- Unsere Klimaziele helfen uns, Geschäftsaktivitäten umweltfreundlicher zu gestalten. Wir fördern Innovationen, um effizienter in unseren Prozessen zu werden und ein nachhaltiges Produkt- und Dienstleistungsangebot zu entwickeln. Gleichzeitig reduzieren wir Risiken im Zusammenhang mit dem Klimawandel und sich verändernden Kundenerwartungen.

Für Details zum Vergütungssystem, den Zielen und dem Grad der Zielerfüllung im Berichtsjahr (ESRS 2, 29a–e) siehe Tabelle 2.87 im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung“.

Governance im Bereich Nachhaltigkeit

Unsere Organisation für Nachhaltigkeit integriert Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte in zentrale Entscheidungsprozesse (siehe Grafik 2.24). Wir haben Zuständigkeiten und Abläufe festgelegt, um Nachhaltigkeit in unserem operativen Geschäft und unserer Strategie zu verankern. Dabei konzentrieren wir uns auf ein wirksames Nachhaltigkeitsmanagement, um dauerhaften wirtschaftlichen, ökologischen und gesellschaftlichen Wert zu schaffen. Zentrale Aspekte sind die Umsetzung langfristiger Strategien sowie die Einhaltung rechtlicher Vorgaben und ethischer Standards. Die transparente Kommunikation unserer Strategien und Ergebnisse gehören ebenso zum Nachhaltigkeitsmanagement.

Detaillierte Angaben zur Governance und zu den Zuständigkeiten der relevanten Funktionen für Auswirkungen, Risiken und Chancen (ESRS 2, 22a–c) sind in den themenspezifischen Kapiteln beschrieben.

Vorstand

Der Vorstand leitet die Gesellschaft mit dem Ziel, eine nachhaltige Wertschöpfung zu erreichen. Dabei handelt er im Einklang mit geltendem Recht, der Satzung und der Geschäftsordnung. Der Vorstand legt die Unternehmensstrategie fest. Dabei werden Nachhaltigkeitsaspekte berücksichtigt, insbesondere wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen sowie die Umsetzung entsprechender Richtlinien, Strategien und Maßnahmen. Zu nachhaltigkeitsbezogenen Themen wird in regelmäßigen Sitzungen des Vorstands diskutiert und Entscheidungen getroffen.

Die Vorstandsvorsitzende leitet die strategische Nachhaltigkeitsausrichtung und deren Umsetzung. Unbeschadet der Gesamtverantwortung des Vorstands leitet jedes Vorstandsmitglied sein Ressort in eigener Verantwortung. Sie setzen Entscheidungen in ihrem Zuständigkeitsbereich um und stellen die notwendigen Ressourcen bereit, damit Richtlinien, Strategien und Maßnahmen effizient umgesetzt und die Ziele erreicht werden. Globale Ziele und Richtlinien werden vom Gesamtvorstand beschlossen.

Funktionsübergreifende Projektleitungsausschüsse, das Human Rights Office und die zuständigen Bereiche für die jeweiligen Nachhaltigkeitsthemen berichten dem Vorstand über Entwicklungen und erstellen Entscheidungsvorlagen. Weitere Informationen finden sich in den themenspezifischen Kapiteln.

Im Berichtsjahr bestand der Vorstand aus sechs geschäftsführenden Mitgliedern, darunter zwei Frauen (Geschlechterverhältnis 1:2).

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat überwacht die Führung des Unternehmens durch den Vorstand, berät den Vorstand und nimmt die ihm nach Gesetz und Satzung zugewiesenen Aufgaben wahr. Er ist in die Strategie und Planung sowie in alle Fragen von grundlegender Bedeutung für

das Unternehmen eingebunden. Seine Überwachungs- und Beratungstätigkeit umfasst auch Nachhaltigkeitsthemen. In seinen Sitzungen und durch schriftliche Beschlüsse befasst sich der Aufsichtsrat mit Fragen der Nachhaltigkeit. Dazu gehören Ziele und Fortschritte bei deren Umsetzung mit Bezug auf wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen. Darüber hinaus schlägt der Aufsichtsrat Vergütungsregelungen für den Vorstand vor und kann Nachhaltigkeitsziele in die Vergütungssysteme integrieren.

Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats überwacht die Unternehmensführung in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) sowie andere Nachhaltigkeitsthemen. Dazu gehört auch die Prüfung der Nachhaltigkeitsberichterstattung. Der Aufsichtsrat hat unbeschadet seiner Gesamtverantwortlichkeit beschlossen, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats besondere Kenntnisse im Bereich Nachhaltigkeit haben soll. Der Prüfungsausschuss berät über Nachhaltigkeitsthemen in Sitzungen sowie durch schriftliche Beschlüsse.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats führen regelmäßig Selbstbeurteilungen durch und bewerten ihre Fähigkeiten in verschiedenen Kategorien nach dem Kompetenzprofil des Gremiums. Es werden quantitative und qualitative Kriterien bewertet. Dazu gehören Nachhaltigkeit, Branchenerfahrung, Finanzen, Digitalisierung, Gesetzgebung, Compliance, Unternehmensführung sowie internationale Tätigkeiten.

Der Aufsichtsrat setzt sich aus zwölf nicht geschäftsführenden Mitgliedern zusammen. Sechs davon sind Arbeitnehmervertreter und vier gelten im Sinne des Deutschen Corporate Governance Kodex als unabhängig (33 %). Sechs Mitglieder sind Frauen (Geschlechterverhältnis 1:1).

Fachwissen und Kompetenzen

Vorstand und Aufsichtsrat prüfen regelmäßig, ob die erforderlichen Fähigkeiten und Fachkenntnisse zu Nach-

haltigkeitsfragen in den beiden Gremien vorhanden sind. Dieser Prozess umfasst folgende Schritte:

- Ermittlung der Anforderungen
- Definition von Kompetenzprofilen, die wesentliche Themen des Unternehmens widerspiegeln. Diese Profile umfassen relevante Erfahrungen und Fähigkeiten in unserer Branche, im Management, im externen Umfeld sowie in relevanten Schwerpunktbereichen, einschließlich Nachhaltigkeit.
- Falls erforderlich, kann es entschieden werden, neue Mitglieder mit den erforderlichen Fähigkeiten einzustellen oder bestehende Mitglieder gezielt zu schulen.

Der Aufsichtsrat stellt sicher, dass seine Mitglieder insgesamt über die Kenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrung verfügen, um die Aufgaben eines Aufsichtsrats einer börsennotierten, international tätigen Gesellschaft im Gesundheitswesen ordnungsgemäß wahrzunehmen. Der Aufsichtsrat muss über Kenntnisse in Finanzen,

Recht und Compliance, Nachhaltigkeit, Digitalisierung sowie Management verfügen.

Der Aufsichtsrat prüft regelmäßig, ob der Vorstand optimal besetzt ist. Dazu erörtert der Aufsichtsratsvorsitzende mit der Vorstandsvorsitzenden, welche Kenntnisse, Erfahrungen sowie fachlichen und persönlichen Kompetenzen im Vorstand vertreten sein sollen. Besteht Handlungsbedarf bei der Zusammensetzung des Vorstands, identifiziert der Aufsichtsrat geeignete interne oder externe Kandidatinnen und Kandidaten für die entsprechende Position.

Im Berichtsjahr wurden die Mitglieder des Aufsichtsrats zu Themen der Corporate Governance geschult. Dies umfasste Themen wie die Rollen und Aufgaben des Aufsichtsrats, aktuelle Entwicklungen und Trends in der Nachhaltigkeit, die Nachhaltigkeitsberichterstattung sowie die Interne Revision. Darüber hinaus erhielten sie Schulungen zu rechtlichen und Compliance-Standards.

2.24 GOVERNANCE IM BEREICH NACHHALTIGKEIT



Operative Funktionen in der Nachhaltigkeitsorganisation

Die Abteilung Global Sustainability steuert unsere strategischen Nachhaltigkeitsaktivitäten und setzt Initiativen in Zusammenarbeit mit den Geschäftssegmenten und weltweiten Funktionen um. Die Leiterin des Bereichs berichtet dem Vorstand und dem Aufsichtsrat regelmäßig über den Fortschritt der Nachhaltigkeitsinitiativen und den Stand der Zielerreichung. Funktionsübergreifende Steuerungsausschüsse, Projektteams und Expertengruppen unterstützen die Umsetzung von Nachhaltigkeitsprojekten. Das Corporate Risk Committee analysiert und diskutiert wesentliche Risiken, darunter auch nachhaltigkeitsbezogene Risiken. Die Ergebnisse werden halbjährlich konsolidiert und an den Vorstand berichtet.

Das Corporate Sustainability Committee (CSC) besteht aus Führungskräften der Geschäftssegmente und weltweiten Funktionen, die vom Vorstand ernannt werden. Das CSC ist vor allem für operative Aspekte und Projekte zuständig, die eine umfassendere Begleitung durch die Führungsebene benötigt. 2025 fand keine Sitzung des CSC statt.

Information an und Behandlung von Nachhaltigkeitsfragen durch Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vorstand und der Aufsichtsrat, einschließlich des Prüfungsausschusses, erhalten regelmäßige Berichte von Leitern der zuständigen Segmente und Funktionen über wesentliche Entwicklungen und strategische Initiativen in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance. Sie werden über wesentliche Nachhaltigkeitsauswirkungen, Risiken und Chancen informiert. Je nach Thema erfolgen die Berichte monatlich, vierteljährlich oder jährlich; in einigen Fällen nach Bedarf. ESG-Aspekte im Zusammenhang mit relevanten Unternehmensprozessen, wie das konzernweite Risikomanagement oder interne Audits, sind Teil dieser Berichte. Auswirkungen, Risiken und Chancen werden zudem im Zusammenhang mit globalen Zielen, Kunden- und Investorenanforde-

rungen sowie regulatorischen Entwicklungen diskutiert. Auch Maßnahmen zur Risikominderung und mögliche Zielkonflikte, etwa finanzielle Auswirkungen auf die Ertragslage, werden berücksichtigt.

Zu den zentralen Themen im Berichtsjahr zählten:

Management

- Einführung neuer Unternehmens- und Funktionsstrategien
- Neue ESG-Regulierungsanforderungen, Umsetzung von Compliance-Maßnahmen und Risikominderung
- Nachhaltigkeitsberichterstattung und damit verbundene regulatorische Entwicklungen
- Initiativen zur Verbesserung der Verfügbarkeit und Verlässlichkeit von ESG-Daten
- Nachhaltigkeitsaspekte im internen Kontrollsystem und Berichte der Internen Revision
- Berücksichtigung von Risiken für Mensch und Umwelt im unternehmensweiten Risikomanagementsystem
- Globale Governance im Bereich Nachhaltigkeit
- Fortschritte bei der Erreichung globaler Nachhaltigkeitsziele
- Nachhaltigkeitsziele in der Vergütung des Vorstands und der Führungskräfte

Umwelt

- Fortschritte beim Klimaaktionsplan, einschließlich Scope-3-Ziele und Umsetzung virtueller Stromabnahmeverträge für Ökostrom

Soziales

- Weltweite Befragung der Mitarbeitenden
- Sorgfaltspflicht im Bereich der Menschenrechte
- Cybersecurity
- Einführung der aktualisierten Unternehmenswerte

Governance

- Compliance-Initiativen, Schulung von Mitarbeitenden und die Compliance Action Line

Die Leiterin des Bereichs Global Sustainability informierte über nachhaltigkeitsbezogene Regulierungen, Berichterstattung, Risiken, globale Ziele und anderen strategischen Initiativen. Die zuständigen Abteilungsleitungen berichten zu Themen aus zentralen Bereichen wie Personal, Compliance und Datenschutz. Die Ergebnisse der Diskussionen und Entscheidungen wurden dokumentiert.

Risiko- und Chancenmanagement

Risikomanagementprozess

Wir überwachen und bewerten Nachhaltigkeitsauswirkungen, -risiken und -chancen in unserer operativen Geschäftstätigkeit, bei Sorgfaltsprüfungen und über unsere unternehmensweiten Risikomanagementprozesse. Unternehmensrisiken werden halbjährlich bewertet. Unsere Bewertung basiert dabei auf einem Katalog potenzieller Risiken, darunter auch Nachhaltigkeitsrisiken, die in jedem Zyklus überprüft werden. In unserem Risikomanagementsystem haben wir zudem einen Prozess integriert, um Nachhaltigkeitschancen zu bewerten sowie mögliche negative Auswirkungen auf Menschen und die Umwelt zu überwachen.

Der Vorstand wird zweimal jährlich über die Ergebnisse der Risikobewertung informiert. Zusätzlich erhält er jährlich einen Bericht über Risiken auf Menschen und die Umwelt. Die Wirksamkeit des Risikomanagementsystems wird vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats überwacht.

Ergänzend zum konzernweiten Risikomanagement führen verschiedene Funktionen regelmäßige oder jährliche Risikobewertungen durch, die uns in der Wahrung unserer Sorgfaltspflicht unterstützen. Dies betrifft insbesondere die Bereiche Compliance, Einkauf, Menschenrechte, IT und Umweltmanagement. Eine Beschreibung dieser Risikobewertungen findet sich in den themenspezifischen Kapiteln und dem Abschnitt zur „Doppelten Wesentlichkeitsanalyse“.

Im Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ des „Konzernlageberichts“ legen wir die relevanten kurz- und mittelfristigen Risiken offen. Zudem beschreiben wir dort detailliert unseren Risikomanagementprozess und Strategien zur Risikominderung einschließlich entsprechender Kontrollen.

Internes Kontrollsystem für Nachhaltigkeitskennzahlen

Unser internes Kontrollsystem (IKS) hilft dabei, Risiken in Geschäftsprozessen durch effiziente Kontrollmechanismen zu minimieren. Es basiert auf den Anforderungen des international anerkannten COSO-Rahmenwerks für interne Kontrollen (Internal Control – Integrated Framework (2013)). Das Rahmenwerk wird vom Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO) veröffentlicht. Es bietet einen strukturierten Ansatz, um Risiken zu identifizieren, zu bewerten und zu steuern. Die Verantwortung für die Umsetzung eines wirksamen internen Kontrollsystems liegt beim Vorstand. Durch unseren risikobasierten Prüfungsansatz werden interne Kontrollen auch von der internen Revision überprüft. Die Leitung der internen Revision berichtet vierteljährlich an den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über Prüfungen und Ergebnisse, einschließlich solche mit Bezug zu Nachhaltigkeitskennzahlen.

Die Kontrollen unterscheiden sich je nach Risiko und der zugrunde liegenden Prozesse in ihrer Ausgestaltung und ihren Anforderungen. Beispiele sind Genehmigungen von Geschäftsvorgängen, IT-Kontrollen

sowie Qualitäts- und Sicherheitsprüfungen in den operativen Abläufen.

Wir integrieren Nachhaltigkeitskennzahlen weiter im Rahmen eines funktionsübergreifenden Projekts in unser unternehmensweites internes Kontrollsystem. Um unsere Datenerhebungsprozesse zu stärken und zu harmonisieren, bauen wir die Kontrollen zur Erfassung und Validierung von Daten aus. Der Prozess definiert auch Rollen und Zuständigkeiten und beschreibt die genutzten Systeme und notwendige Dokumentation sowie die Anwendung des Vier-Augen-Prinzips. Im Jahr 2025 haben wir Kontrollen für zwanzig ESG-Kennzahlen, die in der Nachhaltigkeitserklärung berichtet werden in das interne Kontrollsystem integriert. Der Schwerpunkt lag dabei auf Umweltdaten.

Sorgfaltspflicht im Bereich Nachhaltigkeit

Wir integrieren nachhaltigkeitsbezogene Sorgfaltspflichten in unsere Geschäftstätigkeit durch konzernweite Richtlinien und Verfahren. Zentrale Richtlinien sind unser Ethik- und Verhaltenskodex, die Menschenrechtserklärung, die globale Umweltrichtlinie sowie der Verhaltenskodex für Geschäftspartner. Verfahren für Compliance und Sorgfaltspflicht berücksichtigen auch Beschwerde-mechanismen für betroffene Stakeholder sowie Nachhaltigkeitsaspekte in der Wertschöpfungskette.

Durch unsere Sorgfaltsprozesse identifizieren, verhindern, mindern und berichten wir tatsächliche und potenzielle negative Auswirkungen auf Menschen und die Umwelt, die durch unsere Geschäftstätigkeit entstehen. Die Tabelle „Kernelemente der Sorgfaltspflicht“ im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung“ gibt eine Übersicht, in welchen Kapiteln über die Risikobewertungen und Sorgfaltsprozesse in Bezug auf unsere wesentlichen Nachhaltigkeitsthemen berichtet wird. Dazu gehören unsere Bewertungen der negativen Auswirkungen, Maßnahmen und deren Ergebnisse.



Umwelt

054 Allgemeine Angaben

057 Nachhaltigkeitsmanagement

072 Umwelt

074 Umweltmanagement

076 Klimawandel

089 Wasser

092 Ressourcennutzung und
Kreislaufwirtschaft

097 EU-Taxonomie

099 Soziales

143 Governance

Nachhaltige Betriebsabläufe und Produkte voranbringen

Übersicht der umweltbezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die Herstellung unserer Produkte und die Dialysebehandlungen von Patientinnen und Patienten benötigen Energie, Wasser und weitere Ressourcen und erzeugen Abfall. Auswirkungen auf die Umwelt sowie die damit verbundenen Risiken und Chancen betreffen unsere gesamte Wertschöpfungskette.

- + Positive Auswirkungen
- Negative Auswirkungen
- ! Risiken
- ▲ Chancen

Wesentliche Themen

Anpassung an den Klimawandel
Klimaschutz
Energie
Ressourcennutzung
Abfall
Wasser

Vorgelagerte Wertschöpfungskette



Energie

- ! Preissteigerungen und Volatilität bei Energiekosten
- ▲ Erzeugung und Beschaffung von Strom aus erneuerbarer Energie



Klimawandel

- Direkte und indirekte Treibhausgasemissionen
- ! Störungen des Geschäftsbetriebs, Auswirkungen auf Infrastruktur und Kontinuität der Versorgung

Nachgelagerte Wertschöpfungskette



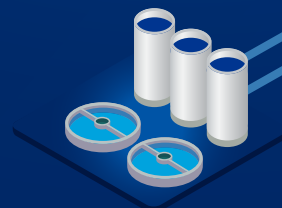
Ressourcen-zuflüsse

- ! Kosten- und Zeitaufwand beim Austausch bestimmter Rohstoffe



Wasser

- Großer Wasserbedarf
- ! Regulatorische Vorgaben und Marktanforderungen
- ▲ Wassereffizienz und Kosteneinsparungen



Abfall

- Erhebliche Mengen gefährlicher und nicht gefährlicher Abfälle
- ! Steigende Anforderungen und Kosten im Zusammenhang mit der Abfallreduzierung

Ressourcenabflüsse

- Hoher Anteil von Einwegprodukten
- ▲ Verbesserung der Materialeffizienz

Umweltmanagement

Umweltmanagement im Gesundheitswesen bedeutet, eine hohe Behandlungsqualität mit der Verantwortung für Umweltschutz zu verbinden. Für die Patientenversorgung und die Herstellung unserer lebenserhaltenden Produkte werden große Mengen Energie, Wasser und weiterer Ressourcen benötigt. Wir entwickeln Ansätze, unsere Umweltauswirkungen zu verringern, ohne die Sicherheit und Effizienz unserer Therapien zu beeinträchtigen.

Wir planen umweltbezogene Maßnahmen und setzen diese mit dem Ziel um, die Energieeffizienz zu steigern und Produkte, Prozesse und Dienstleistungen umweltverträglicher zu gestalten. Zu diesen Maßnahmen zählt unsere Initiative „Green and Lean“. Wir wollen damit den Energieverbrauch, die Wasserentnahme und das Abfallaufkommen an unseren Produktionsstandorten und in unseren Dialyseeinrichtungen senken. Die Maßnahmen demonstrieren unser Engagement für nachhaltige Betriebspraktiken und ein verantwortungsvolles Umweltmanagement.

An unseren Produktionsstandorten, Distributionszentren, Laboren und Dialysekliniken führen wir interne und externe Audits durch, um die Einhaltung von Umweltgesetzen, lokalen Vorgaben, Zertifizierungen und internen Richtlinien zu überprüfen. Unsere Mitarbeitenden informieren wir regelmäßig über Umweltthemen. Dies erfolgt über Beiträge in verschiedenen internen Kommunikationskanälen, in Workshops, Frage-und-Antwort-Formaten sowie mit gezielten Trainingsangeboten.

Governance für Umweltthemen

Die Abteilung Global Sustainability verantwortet strategische Nachhaltigkeitsinitiativen zu Umweltthemen wie Wasser, Energie, Klimawandel und Kreislaufwirtschaft und begleitet deren Umsetzung. Sie verfolgt auch Entwicklungen in den Bereichen Biodiversität und Umweltverschmutzung. Der Vorstand hat der Abteilung die

Verantwortung übertragen, unsere globale Klimastrategie zu entwickeln und umzusetzen. Bei der Umsetzung von Maßnahmen arbeitet die Abteilung eng mit den jeweils zuständigen Unternehmensfunktionen zusammen. Unser Segment Care Delivery ist gemeinsam mit dem Fachbereich Immobilienmanagement für das Umweltmanagement in unseren Dialysekliniken verantwortlich. Der Verantwortungsbereich des Segments Care Enablement umfasst die nachhaltige Produktion, Produktentwicklung, Lieferkette und Vertriebsaktivitäten. Unsere Klimaziele wurden in enger Zusammenarbeit mit bereichsübergreifenden Lenkungsausschüssen, Projektteams und Expertennetzwerken erarbeitet.

Der Vorstand verantwortet die strategischen Umweltthemen und legt die globale Umweltstrategie und die globalen Umweltziele fest. Zudem überwacht er die Umsetzung der globalen Umweltrichtlinie und wird im Jahresverlauf von der Leiterin der Abteilung Global Sustainability über die Fortschritte bei der Umsetzung der Maßnahmen und bei der Zielerreichung informiert. Der Vorstand, die jeweiligen Geschäftsbereiche und die globalen Funktionen stellen die notwendigen Ressourcen zur Verfügung, verständigen sich auf erforderliche Nachhaltigkeitsprojekte, bereiten diese vor und setzen sie um. Auch der Aufsichtsrat wird im Laufe des Jahres über den Stand der Umsetzung und die erzielten Fortschritte im Bereich Umwelt informiert.

Um unseren Fortschritt bei den Umweltzielen zuverlässig zu verfolgen, haben wir unsere Umweltdatenkontrollen in das interne Kontrollsystem des Unternehmens integriert.

Informationen zum Emissionsreduktionsziel, das in der langfristigen variablen Vergütung des Vorstands enthalten ist, finden sich im Kapitel „Nachhaltigkeitsmanagement“ und im „Vergütungsbericht“.

2.25 GREEN & LEAN INITIATIVE: UMWELTPROJEKTE AN PRODUKTIONSSTANDORTEN IN 2025

Im Jahr 2025 haben wir mehr als **90** Umweltprojekte im Rahmen unserer Green & Lean Initiative an unseren Produktionsstandorten* umgesetzt. Diese sollen jährlich:

Rund
39.000 MWh 
Energie einsparen (über **2 %** des Energieverbrauchs)

Rund
9.400 Tonnen 
CO₂e-Emissionen vermeiden (rund **2,4 %** der kombinierten Scope-1- und standortbezogenen Scope-2-Emissionen)

Rund
128.000 m³ 
Wasser einsparen (**2 %** des Verbrauchs)

Rund
8.000 Tonnen 
Abfall recyceln oder wiederverwenden (über **17 %** des Abfalls)

* Einsparungen beziehen sich jeweils auf die Gesamtwerte unserer Produktionsstandorte.

Konzepte

Unser Ansatz zum Umweltmanagement ist in unserer globalen Umweltrichtlinie beschrieben, die sich übergeordnet mit den identifizierten Umweltauswirkungen sowie den umweltbezogenen Risiken und Chancen befasst. Die Richtlinie definiert Mindeststandards für Umweltthemen sowie unsere Grundsätze und Ziele im Umweltschutz. Unser Anspruch ist, Ressourcen effizient zu nutzen, negative Umweltauswirkungen zu minimieren sowie Risiken zu bewerten und geeignete Strategien für deren Reduzierung umzusetzen. Die globale Umweltrichtlinie wird vom Vorstand überwacht und gilt für alle Mitarbeitenden und das gesamte Unternehmen weltweit.

Die globale Umweltrichtlinie umfasst folgende Bereiche.

1. **Klimawandel und Energie:** Wir bewerten potenzielle Umweltrisiken und entwickeln Strategien zum Umgang mit Klimaschutz und zur Anpassung an den Klimawandel. Dazu gehören Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz sowie zum Ausbau erneuerbarer Energien.
2. **Wasser:** Unser Ansatz zielt darauf ab, die Wasserentnahme zu verringern. Wir wollen Wasser effizient nutzen, wasserbezogene negative Auswirkungen reduzieren und Risiken sowie mögliche Minderungsstrategien systematisch bewerten. Dabei streben wir ein Wassermanagement an, das unsere gesamte Wertschöpfungskette umfasst, einschließlich Wassernutzung und -bezug, Wasseraufbereitung sowie Vermeidung und Minderung von Umweltverschmutzungen. Unsere wasserbezogenen Maßnahmen und Analysen konzentrieren sich vor allem auf Gebiete mit erhöhtem Wasserrisiko. Die Umweltrichtlinie beschreibt derzeit jedoch nicht ausdrücklich unser Ziel, die Wasserentnahme zu reduzieren.
3. **Ressourcennutzung und Abfall:** In der Richtlinie sind unsere Grundsätze, Ziele und Mindeststandards im Umweltschutz beschrieben. Dies umfasst

auch die Ressourcennutzung und das Abfallmanagement. Im Jahr 2026 wollen wir die globale Umweltrichtlinie aktualisieren und unseren Ansatz im Hinblick auf die Kreislaufwirtschaft ergänzen. Dieser Ansatz ist in unserem globalen Rahmenwerk zur Kreislaufwirtschaft definiert, mit dem wir Möglichkeiten bewerten, die Nachhaltigkeit unserer Produkte und Verpackungen zu verbessern. Die aktualisierte Richtlinie wird Möglichkeiten aufzeigen, wie wir die Abhängigkeit von Primärrohstoffen reduzieren können, und wie wir unser Engagement für eine nachhaltige Beschaffung weiter stärken wollen.

Unsere globale Umweltrichtlinie beschreibt indirekt, wie wir unsere Umweltauswirkungen entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette steuern, überwachen und verringern. Zudem betont sie die Bedeutung, relevante Stakeholder für Umweltthemen zu sensibilisieren.

In unserem globalen Verhaltenskodex für Geschäftspartner haben wir Standards festgelegt, um Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit der Ressourcennutzung, der Kreislaufwirtschaft und Emissionen entlang unserer Wertschöpfungskette zu steuern. Wir verpflichten unsere Lieferanten diese Standards einzuhalten. Wir erwarten, dass sie Umweltauswirkungen in ihrem Geschäftsbetrieb und ihren Lieferketten identifizieren und mindern. Dafür sollen sie Umweltziele festlegen, entsprechende Strategien entwickeln und Richtlinien umsetzen. Der Verhaltenskodex adressiert potenzielle Auswirkungen und Risiken im Zusammenhang mit Emissionen sowie mit der Nutzung von Ressourcen, dem Abfallmanagement und dem Umgang mit gefährlichen Stoffen. Umweltkriterien werden bei der Auswahl neuer Lieferanten berücksichtigt.

Unsere Standardarbeitsanweisungen ergänzen die Umweltrichtlinie und legen fest, wie wir mit globalen Umweltdaten umgehen und die entsprechenden Umweltkennzahlen offenlegen.

Wir wollen unsere Umweltleistung stetig verbessern und gestalten die Entwicklung, Herstellung und Bereitstellung unserer Produkte und Dienstleistungen möglichst umweltverträglich. Zu diesem Zweck beobachten wir auch nationale und internationale Entwicklungen in den regulatorischen Anforderungen, damit wir geltende Bestimmungen einhalten und unsere Prozesse an neue Vorgaben anpassen können. Unsere internen Umweltstandards werden durch externe Zertifizierungen wie ISO 14001 und ISO 50001 ergänzt.

Klimawandel

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS E1 „Klimawandel“.

Energie ist eine zentrale Ressource für die Herstellung unserer Produkte und die lebenserhaltende Dialysebehandlung. Die Produktion der Membranen für unsere Dialysatoren, die Giftstoffe aus dem Blut von Patientinnen und Patienten filtern, ist besonders energieintensiv. Auch die Dialysegeräte verbrauchen bei jeder Behandlung Strom.

Unsere Scope-1- und Scope-2-Emissionen entstehen überwiegend durch den Energieverbrauch in unseren Kliniken und an unseren Produktionsstandorten. Um unsere Scope-1- und Scope-2-Ziele für 2030 zu erreichen, setzen wir auf den Einkauf von erneuerbarem Strom und Energieeffizienzmaßnahmen. Für den Zeitraum ab 2030 entwickeln wir Konzepte, um unsere Scope-1-Emissionen deutlich zu senken.

Ein Großteil unseres Treibhausgasausstoßes entfällt auf indirekte Emissionen aus Aktivitäten entlang der Wertschöpfungskette (Scope-3-Emissionen). Sie stammen überwiegend aus erworbenen Waren und Dienstleistungen sowie aus der Nutzungsphase unserer verkauften Produkte. Emissionen entstehen auch im Zusammenhang mit den Produkten und Dienstleistungen, die wir zukufen, beim Transport und in der Logistik sowie bei der Entsorgung unserer Produkte. Derzeit erarbeiten wir einen Maßnahmenplan, der sich aus unseren Reduktionszielen der Emissionen entlang der Wertschöpfungskette ableitet.

Die erfolgreiche Umsetzung von Projekten im Bereich Klimawandel und Energie ist mit einem hohen Arbeitsaufwand verbunden und erfordert den Einsatz entsprechender Ressourcen. In diesen Projekten arbeiten Teams aus verschiedenen Unternehmensbereichen zusammen und werden bei Bedarf zu den jeweiligen Anforderungen geschult.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Klimawandel werden in der Tabelle 2.26 dargestellt.

Resilienzanalyse

Wir haben im Jahr 2024 eine Resilienzanalyse durchgeführt. In dieser wurden Risiken für unser Geschäfts-

modell, einschließlich Vermögenswerten und Aktivitäten, sowie die potenziellen Auswirkungen des Klimawandels bewertet. Im Jahr 2025 haben wir die Bewertung überprüft und um Erkenntnisse aus der aktualisierten Klimaszenarioanalyse ergänzt. Die Zeithorizonte der Risiken orientieren sich an denen im Risikomanagement und der erwarteten Lebensdauer zentraler Vermögenswerte wie Gebäude und Maschinen. Betrachtet werden kurzfristige (< 1 Jahr), mittel-

2.26 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Energie			
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Preissteigerungen und Volatilität bei Energiekosten	Risiko	Kurzfristig	
In den vergangenen Jahren kam es zu Preissteigerungen und einer erhöhten Volatilität an den Energiemärkten, die sich auf die Finanzlage des Unternehmens auswirken können, beispielsweise im Zusammenhang mit virtuellen Stromabnahmeverträgen (vPPAs). Energierisiken lassen sich steuern, jedoch nicht vollständig ausschließen, insbesondere vor dem Hintergrund möglicher Herausforderungen in der Energieversorgung. Zusätzlich kann zunehmender regulatorischer und marktwirtschaftlicher Druck eine schnellere Umstellung auf erneuerbare Energiequellen erfordern. Dies könnte zu höheren operativen Kosten führen.			
Erzeugung und Beschaffung von Strom aus erneuerbarer Energie	Chance	Langfristig	
Die Erzeugung und Beschaffung von Strom aus erneuerbarer Energie in unseren Märkten kann zu Kosteneinsparungen, positiven Cash Flow und operativen Verbesserungen beitragen. Beispiele dafür sind virtuelle Stromabnahmeverträge (vPPAs), die Umsetzung von Energieeffizienzprojekten sowie der Wechsel zu anderen Energiequellen, etwa die Umstellung von Gas auf Strom.			
Klimaschutz und Anpassung an den Klimawandel			
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Direkte und indirekte Treibhausgasemissionen	Negative Auswirkung	Langfristig	
Unser weltweiter Energieverbrauch verursacht direkte Treibhausgasemissionen, etwa durch den Betrieb unserer Kliniken und Produktionsstandorte, sowie indirekte Emissionen, die unter anderem aus dem Einkauf von Produkten und Dienstleistungen und der Behandlung von Produkten am Ende ihres Lebenszyklus entstehen. Diese Emissionen fallen sowohl in unserer eigenen Geschäftstätigkeit als auch entlang der vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette an.			
Störungen des Geschäftsbetriebs, Auswirkungen auf Infrastruktur und Kontinuität der Versorgung	Risiko	Langfristig	
Als weltweit tätiges Unternehmen der Gesundheitsversorgung mit Produktionsstandorten und Kliniken weltweit könnten wir physischen Klimarisiken ausgesetzt sein. Dazu zählen Überschwemmungen, Stürme, extreme Hitze, Dürren und Wasserstress. Solche Ereignisse können unseren Geschäftsbetrieb stören und sich auf die Infrastruktur und die Kontinuität der Versorgung auswirken.			
Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	



fristige (1–5 Jahre) und langfristige Risiken (> 5 Jahre). Die Analyse umfasst alle Geschäftsaktivitäten und bewertet Risiken, Chancen und Auswirkungen in unterschiedlichen Detailgeraden. Die Anpassung unseres Geschäftsmodells an den Klimawandel unterstützt die Verfügbarkeit und Belastbarkeit kritischer Infrastruktur im Falle von Störungen, sodass Patientinnen und Patienten ihre lebenserhaltende Dialysebehandlung weiter erhalten können. Eine Beschreibung der Klimaszenarioanalyse findet sich im Kapitel „Nachhaltigkeitsmanagement“, Abschnitt „Doppelte Wesentlichkeitsanalyse“.

Unsere Analysen ergeben, dass unsere Unternehmensstrategie und unser Geschäftsmodell widerstandsfähig gegenüber den Auswirkungen des Klimawandels sind. Basierend auf den angewandten Klimaszenarien gehen wir davon aus, dass der Übergang zu einer CO₂e-armen Wirtschaft makroökonomische Trends beeinflussen könnte, einschließlich strengerer regulatorischer Anforderungen. Zudem könnte dies unseren Energiemix beeinflussen, indem verstärkt auf erneuerbare Energien gesetzt wird, um steigende CO₂e-Kosten entgegenzuwirken. Dies könnte auch die Integration von Kreislaufverfahren in unsere Produkte und Dienstleistungen vorantreiben. Wir analysieren die potenziellen finanziellen Auswirkungen der Übergangsszenarien in Bezug auf unsere Vermögenswerte und unsere Geschäftsmodell. Diese Schlussfolgerungen beruhen auf einer fachlichen Beurteilung, die unsere Klimaziele und zentrale Maßnahmen einbezieht, wie unsere Strategie für den Einkauf von Strom aus erneuerbarer Energie, unserer Wasserstrategie und unser vorausschauenden Umweltrisikomanagement.

Bei der Anwendung des physischen Szenarios bis 2050 und des Übergangsszenarios bis 2040 wurden kurzfristig (< 1 Jahr) und mittelfristig (1–5 Jahre) weder wesentliche klimabezogene Risiken, etwa durch Naturkatastrophen, noch wesentliche Übergangsrisiken oder -chancen festgestellt. An einigen unserer Standorte können über einen langfristigen Zeithorizont (> 5 Jahre) begrenzte lokale Auswirkungen physischer Risiken wie Wasserstress auftreten (weitere Details finden sich im

Kapitel „Wasser“). Durch Notfallpläne, Krisenvorsorge und ein vorausschauendes Risikomanagement wollen wir mögliche Auswirkungen auf Patientinnen und Patienten sowie an unseren Standorten mindern. Diese Ansätze wollen wir in den kommenden Jahren weiterentwickeln (weitere Informationen finden sich im Kapitel „Patientinnen und Patienten“).

Wir sind davon überzeugt, dass wir unser Geschäftsmodell, unsere Geschäftsaktivitäten und unsere Strategie kurzfristig (< 1 Jahr), mittelfristig (1–5 Jahre) und langfristig (> 5 Jahre) an mögliche Veränderungen anpassen und identifizierten Risiken entgegenwirken können. Wir haben beispielsweise in unsere globalen Strombeschaffung erneuerbare Energien in Form mehrerer Stromabnahmeverträge einbezogen, um Risiken steigender CO₂e-Preise zu mindern.

Unsere Geschäftstätigkeiten passen wir an, um langfristige physische Risiken wie Wasserstress, Trockenheit- und Hitzestress durch eine vorausschauende Wasserstrategie zu reduzieren. Langfristig bereiten wir uns zudem auf die Umstellung zu einer CO₂e-armen Wirtschaft vor, indem wir unser Rahmenwerk zur Kreislaufwirtschaft weiterentwickeln und uns an zirkuläre Trends anpassen.

Die Bewertung von Auswirkungen langfristiger Klimaszenarien sowie der Resilienz über einen Zeitraum von mehr als zehn Jahren ist mit Unsicherheiten verbunden. Entwicklungen in Politik, Gesetzgebung und bei CO₂e-Preisen lassen sich derzeit nur eingeschränkt prognostizieren. Daher betrachten wir die Ergebnisse unserer Analyse unter Vorbehalt und werden sie auch zukünftig weiter prüfen.

Konzepte

Relevante Richtlinien im Zusammenhang mit dem Klimawandel sind im Abschnitt „Umweltmanagement“ beschrieben.

Maßnahmen

Die Maßnahmen unseres Klimaaktionsplans sind vier Bereichen der Dekarbonisierung zugeordnet. Drei tragen zum Erreichen unserer Scope-1- und Scope-2-Emissionsziele bei, der vierte Bereich betrifft Maßnahmen entlang der vor- und nachgelagerte Wertschöpfungskette:

- Energieeffizienz an unseren Standorten und in unserem operativen Geschäft steigern
- Alternativen zu fossilen Energieträgern identifizieren, um unsere Scope-1-Emissionen zu verringern; dazu gehören Wasserstoff, Biogas sowie die Elektrifizierung von Prozessen
- Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen
- Reduzierung von Scope-3-Emissionen

Energieeffizienz und Prozessoptimierung

Die Steigerung der Energieeffizienz an unseren Produktionsstandorten und in unseren Kliniken ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Klimaaktionsplans. Im Berichtsjahr haben wir an unseren Produktionsstandorten entsprechende Effizienzprojekte umgesetzt. Wir erwarten, dass wir durch diese Projekte jährlich rund 39.000 MWh Energie einsparen (2 % des gesamten Energieverbrauchs unserer Produktionsstandorte). Damit verbunden ist eine erwartete Verringerung von 9.400 t CO₂e pro Jahr (2,4 % der gesamten Scope-1- und standortbezogenen Scope-2-Emissionen).

Folgende Energieeffizienz- und Prozessoptimierungsprojekte gehören zu den wichtigsten, die im Berichtsjahr umgesetzt wurden:

- Die Fasern in unseren Dialysatoren werden am Ende des Herstellungsprozesses mit einer 80 °C heißen Flüssigkeit ausgespült. Durch eine Anpassung der Fließgeschwindigkeit während der Spülung an den Produktionsstandorten Ogden (USA) und L'Arbresle (Frankreich) konnte der Verbrauch von Energie und Wasser gesenkt werden.
- Die Leistung des Kraft-Wärme-Kopplungswerks am Produktionsstandort St. Wendel (Deutschland) wurde angepasst, um die Stromerzeugung enger an den tatsächlichen Bedarf abzustimmen. Dadurch konnte der Erdgasverbrauch reduziert werden.
- Durch die Rückführung des heißen Wassers aus dem Dampfsterilisationsprozess am Standort Knoxville (USA) wird die Wärme nun wiederverwendet.

Nutzung fossiler Brennstoffe

Um unsere kombinierten Scope-1- und marktbasierten Scope-2-Klimaziele über das Jahr 2030 hinaus zu erreichen, beabsichtigen wir unser Geschäft zu dekarbonisieren. Etwa 80 % unserer Scope-1-Emissionen entstehen durch den Einsatz von Erdgas und Flüssiggas. Im Jahr 2025 haben wir unseren Verbrauch fossiler Energien analysiert, um die wesentlichen Einflussfaktoren zu identifizieren und Maßnahmen zur Reduzierung unserer Abhängigkeit von fossilen Brennstoffen abzuleiten. Rund 98 % des Erdgasverbrauchs unsere Produktionsstandorte entfallen auf nur acht dieser Standorte. Der Standort St. Wendel in Deutschland verbraucht für die gekoppelte Erzeugung von Strom, Wärme und Dampf über 40 % des Erdgases. Weitere 54 % entfallen auf die Dampferzeugung an anderen Standorten. Lediglich 3 % des Erdgases wird für Heizzwecke verwendet. Um eine signifikante Reduzierung dieser Emissionen an unseren Produktionsstandorten zu erreichen, sind erhebliche Investitionen über einen langen Umsetzungszeitraum notwendig. Im Jahr 2025 haben wir an unseren größten Standorten Alternativen zum Gasverbrauch untersucht und die Möglichkeit von Fördermitteln geprüft.

In unserem Klinikgeschäft wird Erdgas ausschließlich für Heizzwecke genutzt. Im Jahr 2025 erfolgte die Aus-

wahl der ersten Kliniken, in denen die Installation von Wärmepumpen vorgesehen ist.

Strom aus erneuerbaren Energiequellen

Wir erzeugen und beziehen Strom aus erneuerbaren Energiequellen in den Märkten, in denen wir tätig sind. Die Umstellung auf erneuerbaren Strom kann Kosten senken und sich positiv auf den Cash Flow auswirken. Im Jahr 2024 haben wir fünf virtuelle Stromabnahmeverträge (vPPAs) abgeschlossen. Hierbei handelt es sich um langfristige Abnahmevereinbarungen, die mit Wind- und Solarparks geschlossen wurden. Drei dieser Standorte haben im Jahr 2024 mit der Stromproduktion begonnen. Seit Januar 2025 sind alle Standorte in Betrieb und haben über das gesamte Jahr hinweg Strom in das Netz eingespeist. Die Vertragslaufzeiten betragen zwischen zehn und 15 Jahren.

Durch den Neubau dieser vPPA-Projekte unterstützen wir den Ausbau der Stromerzeugung aus erneuerbaren Quellen und tragen damit zur nachhaltigen Entwicklung nationaler Stromnetze bei. Im Jahr 2025 speisten die vPPA-Projekte 529,3 GWh Strom in das Netz ein (2024:

27,2 GWh). Dies entspricht etwa 41 % des aus dem Netz bezogenen weltweiten Stromverbrauchs. Dadurch reduzierten sich unsere marktbasierten Scope-2-Emissionen um 185.300 t CO₂e (2024: 10.131 t CO₂e).

Im Jahr 2025 haben wir eine interne Leitlinie verabschiedet, die Standards für Strom aus erneuerbaren Energiequellen festlegt. Sie basiert auf den technischen Kriterien von RE100, einer Initiative, die Unternehmen dazu ermutigt, ihren Strom zu 100 % aus hochwertigen erneuerbaren Quellen zu beziehen.

Wir planen den Anteil des Stroms aus erneuerbaren Quellen zu erhöhen. Dafür prüfen wir verschiedene Optionen, darunter den Abschluss weiterer Stromabnahmeverträge und Grünstromtarife sowie die Installation von Solaranlagen an unseren Standorten. Der Umstieg auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen wird in den kommenden Jahren einen wesentlichen Beitrag zur Reduktion unseres CO₂e-Ausstoßes und zur Erreichung unseres Klimaziel für 2030 leisten: Die Verringerung unserer kombinierten Scope-1- und marktbasierten Scope-2-Emissionen um 50 % im Vergleich zu 2020.

2.27 ANZAHL DER ERWORBENEN ENERGIEATTRIBUTZERTIFIKATE (EAC), DIE (NICHT) MIT STROM GEBÜNDELT WURDEN¹

	2025	Anteil im Jahr 2025 (in %)	2024	Anteil im Jahr 2024 (in %)
Ungebündelte EACs von vPPAs ²	529.323	98	27.203	6
Gekaufte ungebündelte EAC ³	0	0	400.000	91
Gebündelte EAC in Grünstromtarifen ⁴	13.106	2	11.928	3
SUMME UNGEBÜNDELTEN EAC⁵	529.323	98	427.203	97
SUMME GEBÜNDELTEN EAC⁶	13.106	100	11.928	3

¹ Diese Tabelle bezieht sich auf den gesamten aus dem Netz bezogenen Strom aus erneuerbaren Quellen in Verbindung mit gebündelten oder ungebündelten EAC. Sie umfasst nicht den selbst erzeugten Strom aus erneuerbaren Quellen. Die EAC sind nach ihrem Bündelungsstatus und dem jeweiligen Vertragsinstrument gegliedert.

² Die EAC aus vPPAs umfassen Herkunftsnachweise aus vier Projekten in Deutschland und Renewable Energy Certificates (RECs) aus einem Projekt in den USA. In Deutschland sind sie beim HKNR (Herkunftsnachweisregister) registriert, in den USA im Renewable Energy Credit Program des ERCOT (Electric Reliability Council of Texas).

³ Ungebündelte EAC wurden im Jahr 2024 ausschließlich in den USA als RECs erworben. Diese RECs stammen aus mehreren Regionen und werden in den jeweiligen Registern erfasst.

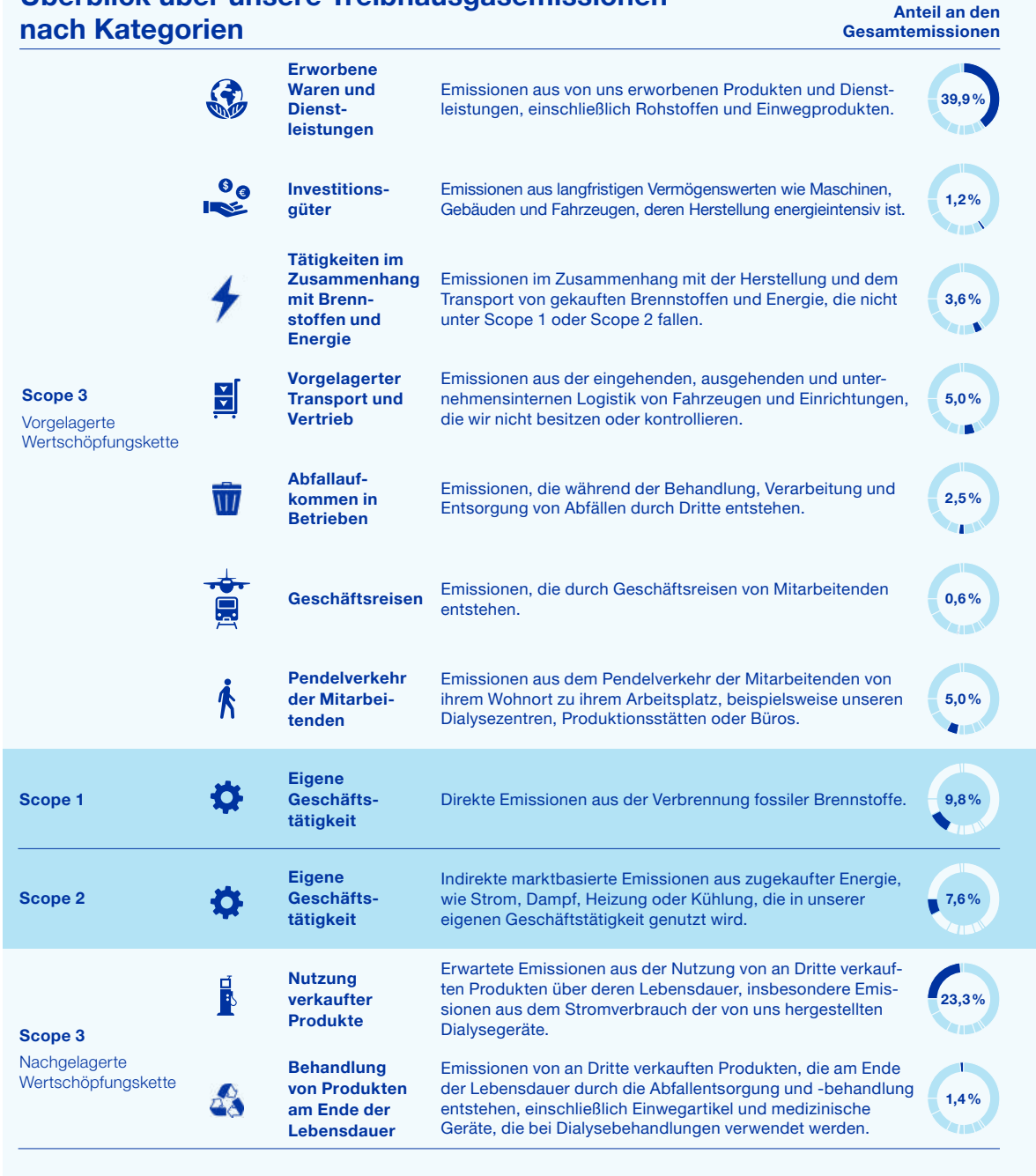
⁴ Alle gebündelten EAC stammen aus einem Grünstromtarif in Kolumbien.

⁵ Die Summe der ungebündelten EAC umfasst sowohl ungebündelte EACs aus vPPAs als auch weitere erworbene ungebündelte EAC.

⁶ Die Summe der gebündelten EAC umfassen die EAC aus den in Grünstromtarifen gebündelter EAC.

2.28 ÜBERBLICK: SCOPE-1-, -2- UND -3-TREIBHAUSGASEMISSIONEN

Überblick über unsere Treibhausgasemissionen
nach Kategorien



Scope 3

Emissionen entlang unserer gesamten Wertschöpfungskette zu reduzieren ist ein zentraler Bestandteil unserer Klimastrategie. Wir haben neue Initiativen in Bezug auf die wesentlichen Kategorien der Scope-3-Emissionen angestoßen. Dazu gehören eine intensivere Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten sowie verschiedene Pilotprojekte.

Im Berichtsjahr haben wir ein Programm zur Einbindung von Lieferanten gestartet, mit dem wir einen Großteil der Emissionen entlang unserer vorgelagerten Wertschöpfungskette adressieren wollen. Hierfür fokussieren wir uns auf die für uns relevantesten Scope-3-Kategorien gemäß Greenhouse Gas Protocol (GHG Protocol): erworbene Waren und Dienstleistungen (3.1), Investitionsgüter (3.2) sowie vorgelagerter Transport und Vertrieb (3.4). Diese drei Kategorien machten im Basisjahr 2024 zusammengekommen rund 79 % der Emissionen in der vorgelagerten Wertschöpfungskette aus. Ziel des Programms ist eine enge Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten, um sie dabei zu unterstützen, sich Ziele nach den Vorgaben der Science Based Targets Initiative (SBTi) zu setzen. Zu diesem Zweck kooperieren wir mit einem externen Partner, der den Reifegrad der Emissionsberichterstattung und die Klimaziele von Lieferanten bewertet. Diese Zusammenarbeit fördert den Wissensaustausch und sie ermöglicht uns, die Lieferanten bei Standards der GHG-Bilanzierung und bei der Formulierung belastbarer Klimaziele zu unterstützen. Dies gilt insbesondere für Lieferanten, die sich erst seit Kurzem mit der Umsetzung von Nachhaltigkeit in ihrem Unternehmen befassen. Durch die Förderung von Klimaschutzmaßnahmen entlang unserer Lieferkette wollen wir deutliche Emissionsminderungen erzielen und somit zur weltweiten Dekarbonisierung beitragen. Bis Ende 2025 haben wir Lieferanten, die 11 % unserer Emissionen in den drei oben genannten Kategorien ausmachen und über SBTi-konforme Ziele verfügen, identifiziert. Das Programm ist in Übereinstimmung mit dem entsprechenden kurzfristigen Ziel auf den Zeitraum bis 2030 ausgelegt.

Weitere Informationen zur Methodik und zur Abgrenzung der einzelnen Scope-3-Kategorien finden sich in Tabelle 2.36 sowie Grafik 2.28.

Ziele und Fortschritte bei der Zielerreichung

Weitere Informationen zu unseren Zielen und Angaben zu entsprechenden ESRS-Anforderungen finden sich im Abschnitt „Hinweise zu spezifischen Berichterstattungspflichten“.

Verwendete Rahmenwerke und Überwachung der Zielerreichung

Unsere Umweltdaten umfassen alle Quellen unserer Scope-1-, Scope-2- und Scope-3-Emissionen nach den Vorgaben der ESRS. Wir weisen sämtliche Emissionen der Scopes 1, 2 und 3 in CO₂-Äquivalenten (CO₂e) aus. Für unsere Klimaziele berücksichtigen wir soweit möglich die Emissionen aller Treibhausgase, die im Kyoto-Protokoll und im GHG Protocol definiert und gefordert sind. Ausnahmen sind in Tabelle 2.36 aufgeführt. Unsere Scope-3-Emissionen berechnen wir nach den Anforderungen des GHG Protocols und der SBTi. Wir überwachen unsere Emissionen in Bezug auf unsere kurzfristigen Ziele ganzjährig. Des Weiteren analysieren wir Investitionen und Veräußerungen sowie Veränderungen bei Emissionsfaktoren, um deren Auswirkungen auf unsere Emissionsbilanz zu bewerten. Die Stromerzeugung aus virtuellen Stromabnahmeverträgen (vPPAs) hat derzeit den größten Einfluss auf die Zielerreichung und wird monatlich überprüft. Zur Überwachung der langfristigen Ziele ist der Aufbau geeigneter Monitoring-Systeme vorgesehen.

Net Zero bis 2050 (durch SBTi validiert)

Der Vorstand hat im Jahr 2025 unsere Klimaziele um ein Net Zero Ziel erweitert. Dieses wurde durch die Science Based Targets initiative (SBTi) validiert. Zusätzlich zu unseren bestehenden Klimazielen verfolgen wir nun das Ziel, bis 2050 entlang der gesamten Wertschöpfungskette

Net Zero Emissionen zu erreichen, nach den Kriterien der SBTi. Das Ziel umfasst sämtliche Emissionen aus unserer eigenen Geschäftstätigkeit (Scope 1 und marktbasiert Scope 2) und unserer Wertschöpfungskette (Scope-3-Kategorien gemäß GHG Protocol).

Bis spätestens 2050 wollen wir unsere kombinierten Scope-1- und marktbasierten Scope-2-Emissionen sowie unsere gesamten Scope-3-Emissionen im Vergleich zu den jeweiligen Basisjahren um 90 % senken. Das bedeutet, dass wir unsere Scope-1- und Scope-2-Emissionen um 90 % (824.159 t CO₂e) gegenüber dem Basisjahr 2020 (915.732 t CO₂e) und die gesamten kombinierten Scope-3-Emissionen um 90 % (2.742.407 t CO₂e) gegenüber dem Basisjahr 2024 (3.047.119 t CO₂e) reduzieren.

Die Erreichung des Scope-1- und Scope-2-Ziels soll durch zwei zentrale Maßnahmen erreicht werden. An unseren größten Produktionsstandorten wollen wir sämtliche Erdgas- und Flüssiggasprozesse elektrifizieren und erwarten so unsere Scope-1-Emissionen um ungefähr 80 % zu senken. Die verbleibenden Emissionen sollen durch den Austausch von Gasheizungen durch Wärmepumpen in unseren Kliniken verringert werden. Zur Reduzierung unserer Scope-2-Emissionen werden wir den Anteil erneuerbarer Energien erhöhen.

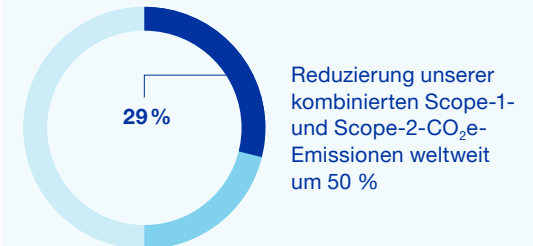
Unsere aktuelle Berechnung für das Scope-3-Basisjahr umfasst neun der 15 Scope-3-Kategorien (siehe Abbildung 2.28). Die übrigen Kategorien sind entweder für unser Geschäftsmodell nicht anwendbar oder sie machen weniger als 1 % der gesamten Scope-3-Emissionen aus. Die konkreten Hebel zur Erreichung unserer Scope-3-Ziele über das Jahr 2030 hinaus befinden sich noch in der Entwicklung. Wir gehen davon aus, dass wir unsere Ziele nach 2030 durch eine Kombination aus bestehenden und neuen Technologien erreichen werden. Um unser Ziel im Jahr 2050 zu erreichen und die Anforderungen der SBTi zur Neutralisierung verbleibender Emissionen zu erfüllen, werden wir geeignete technologische Optionen bewerten.

2.29 KURZFRISTIGE KLIMAZIELE UND ZIELERREICHUNG

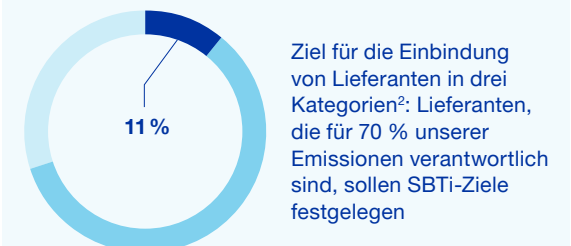
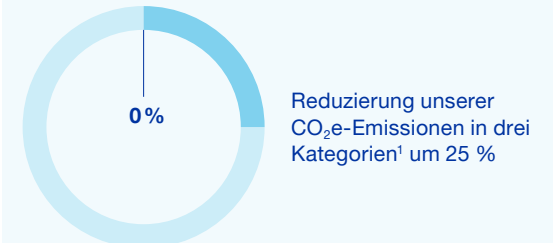
SBTi-konforme Klimaziele bis 2030 und Zielerreichung



Gesamte Scope-1- und Scope-2-Emissionen



Scope-3-Emissionen ausgewählter Kategorien



● Fortschritt bei der Zielerreichung ● Verbleibende Emissionen
● Verbleibende Emissionen zur Erreichung des Ziels

- 1 Kategorien beinhalten: Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie (3.3), Geschäftsreisen (3.6), Nutzung verkaufter Produkte (3.11).
- 2 Kategorien beinhalten: Erworbene Waren und Dienstleistungen (3.1), Investitionsgüter (3.2), Vorgelagerter Transport und Vertrieb (3.4).

Zwischenziel bis 2040

Wir halten weiterhin an unserem ambitionierteren Scope-1- und Scope-2-Ziel fest, das wir im Jahr 2022 festgelegt haben. Wir wollen bis 2040 eine Reduktion unserer kombinierten Scope-1- und marktbasierten Scope-2-Emissionen um 90 % erreichen und erwarten dadurch, das von der SBTi validierte Ziel bereits zehn Jahre früher zu erreichen. Unser Ziel für 2040 wurde nicht extern validiert.

Kurzfristige Klimaziele bis 2030 (durch SBTi validiert)

Unsere kurzfristigen Klimaziele bis 2030 berücksichtigen unsere kombinierten Scope-1- und marktbasierten Scope-2-Emissionen sowie unsere Scope-3-Emissionen. Bis 2030 wollen wir die Scope-1- und Scope-2-Emissionen in unserem operativen Geschäft im Vergleich zum Basisjahr 2020 um 50 % senken (Ziel: 457.866 t CO₂e; Basisjahr: 915.732 t CO₂e). Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Reduktion um 5 %. Im Jahr 2025 beliefen sich unsere Scope-1- und Scope-2-Emissionen auf 649.608 t CO₂e (2024: 687.439 t CO₂e) und damit 29 % unter dem Basisjahr (durchschnittlich 5,8 % jährliche Reduktion seit 2020). Die Scope-1-Emissionen verzeichneten einen Anstieg von 1,2 %, wohingegen die marktbasierten Scope-2-Emissionen um 12,9 % sanken. Der Rückgang ist im Wesentlichen auf den Bezug erneuerbarer Elektrizität aus unseren vPPAs zurückzuführen.

Im Basisjahr stammten mehr als 50 % unserer kombinierten Scope-1- und marktbasierten Scope-2-Emissionen aus dem Stromverbrauch. Die Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen soll 94 % der Emissionen reduzieren, die für das Erreichen unseres kurzfristigen Scope-1- und Scope-2-Ziels erforderlich sind. Langfristig sollen Stromabnahmeverträge den größten Beitrag leisten, ergänzt um Grünstromtarife und Solaranlagen an unseren Standorten. Während der Umstellung auf Strom aus erneuerbaren Energiequellen, erwarten wir, in manchen Jahren eine geringe

Menge Grünstromzertifikate (Environmental Attribute Certificates, EAC) zu erwerben. Die verbleibenden 6 % der für die Zielerreichung notwendigen Reduzierung wollen wir durch Effizienzmaßnahmen erreichen. Ab dem Jahr 2030 werden wir uns auf die Reduzierung der Scope-1-Emissionen konzentrieren.

Wir haben zwei kurzfristige Scope-3-Ziele festgelegt, die sechs Scope-3-Kategorien und mehr als 72,5 % unserer gesamten Scope-3-Emissionen abdecken. Bei der Auswahl der Kategorien haben wir vor allem den jeweiligen Beitrag zu den Scope-3-Zielen bewertet sowie unsere Möglichkeit die Emissionen in den Kategorien zu beeinflussen. Mit dem ersten Ziel wollen wir die Scope-3-Emissionen aus den folgenden drei Kategorien bis 2030 insgesamt um 25 % gegenüber unserem Scope-3-Basisjahr 2024 reduzieren: Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie (3.3), Geschäftsreisen (3.6) und Verwendung verkaufter Produkte (3.11). Die Emissionen aus diesen Kategorien machen 1.030.844 t CO₂e aus (33,4 % unserer gesamten Scope-3-Emissionen). Im Jahr 2025 stiegen die von unserem Emissionsreduktionsziel abgedeckten Scope-3-Emissionen im Vergleich zum Basisjahr um rund 3 %. Der Anstieg ist auf gestiegene Verkaufszahlen und den damit verbundenen Emissionen aus der Nutzung verkaufter Produkte (Kategorie 3.11) zurückzuführen.

Wir haben ein zweites Ziel definiert, das auf das aktive Engagement unserer Lieferanten zur Reduktion ihrer Scope-1- und Scope-2-Emissionen abzielt. Wir erwarten, dass sich die Lieferanten, die für 70 % unserer Scope-3-Emissionen in den drei Kategorien Erworbene Waren und Dienstleistungen (3.1), Investitionsgüter (3.2) sowie vorgelagerter Transport und Vertrieb (3.4) verantwortlich sind, SBTi-konforme Ziele setzen. Das Ziel deckt 1.206.929 t CO₂e dieser Kategorien ab (entspricht 39 % der gesamten Scope-3-Emissionen). Im Jahr 2025 hat unsere Analyse ergeben, dass 11 % der Emissionen in diesen Kategorien durch SBTi-Ziele unserer Lieferanten abgedeckt waren.

Kennzahlen

2.30 ENERGIEVERBRAUCH UND ENERGIEMIX¹

	2025	2024
Brennstoffverbrauch aus Kohle und Kohleerzeugnissen (in MWh)	0	0
Brennstoffverbrauch aus Rohöl und Erdölerzeugnissen (in MWh) ²	290.172	309.055
Brennstoffverbrauch aus Erdgas (in MWh) ³	1.387.477	1.344.856
Brennstoffverbrauch aus anderen fossilen Energiequellen (in MWh)	0	0
Verbrauch von erworbenem oder erhaltenem Strom, Wärme, Dampf und Kühlung aus fossilen Energiequellen (in MWh) ⁴	667.974	750.671
Gesamtverbrauch fossile Energie (in MWh)	2.345.623	2.404.582
Verbrauch aus nuklearen Quellen (in MWh)⁵	101.535	117.657
Brennstoffverbrauch für erneuerbare Energiequellen, einschließlich Biomasse (auch Industrie- und Siedlungsabfälle biologischen Ursprungs), Biogas, grüner Wasserstoff usw. (in MWh)	0	0
Verbrauch von erworbenem oder erhaltenem Strom, Wärme, Dampf und Kühlung aus erneuerbaren Energiequellen (in MWh) ⁶	542.429	439.131
Verbrauch selbst erzeugter erneuerbarer Energie, bei der es sich nicht um Brennstoffe handelt (in MWh) ⁷	1.574	1.604
Gesamtverbrauch erneuerbare Energie (in MWh)	544.002	440.736
Gesamtenergieverbrauch (in MWh)	2.991.160	2.962.975
davon Anteil der fossilen Energie (in %)	78	81
davon Anteil der nuklearen Energie (in %)	3	4
davon Anteil erneuerbarer Energie (in %)	18	15

¹ Details zur Methodik sind in der Tabelle 2.35 „Methodik der Energiekennzahlen“ dargestellt. Im Jahr 2025 umfasst der Berichtsumgang des Energieverbrauchs zusätzlich Geschäftstätigkeiten in Japan, Trainingszentren in den USA, und Logistikzentren. Die Dekonsolidierung von Kliniken in Lateinamerika wurde ebenfalls berücksichtigt.

² Einschließlich Kraftstoff für die Fahrzeugflotte, stationärer Diesel, Heizöl, LPG und Propan.

³ Alle Daten sind als unterer Heizwert angegeben.

⁴ Davon 3 % Fernwärme (Anteil 2025).

⁵ Ausschließlich aus Stromnetzbezug.

⁶ Einschließlich virtueller Stromabnahmeverträge (vPPAs), EACs und Grünstromtarife.

⁷ Aus Solarenergie.

2.31 ENERGIEERZEUGUNG
IN MWH

	2025	2024
Energieerzeugung insgesamt	148.728	151.525
Gesamterzeugung aus nicht erneuerbaren Energiequellen	147.069	149.834
Gesamterzeugung aus erneuerbaren Energiequellen ¹	1.660	1.691

¹ An drei Produktionsstandorten in Italien, Australien und Mexiko sowie an 24 Dialysekliniken in den USA, Portugal und Polen erzeugen wir Strom durch Solaranlagen.

**2.32 SCOPE-1-, -2- UND -3-TREIBHAUSGASEMISSIONEN
IN TONNEN CO₂-ÄQUIVALENTE**

	Rückblickend				Etappenziele und Zieljahre ¹			
	2020 (Scope-1- und -2-Basisjahr)	2024 (Scope-3-Basisjahr)	2025	Abweichung zum Vorjahr (in %)	2030	2040	2050	Jährliches %-Ziel/ Basisjahr
Scope-1-Emissionen²								
Scope-1-Bruttoemissionen ³	376.907	360.803	365.205	1,2	—	—	—	—
Scope-1-Emissionen aus regulierten Emissionshandelssystemen (in %)	25	26	27	2,1	—	—	—	—
Scope-2-Emissionen								
Standortbezogene Scope-2-Bruttoemissionen ⁴	541.727	450.611	418.826	(7,1)	—	—	—	—
Marktbasierte Scope-2-Bruttoemissionen ⁵	538.825	326.636	284.402	(12,9)	—	—	—	—
Kombinierte marktbasierte Scope-1- und Scope-2-Bruttoemissionen	915.732	687.439	649.608	(5,5)	457.866	91.573	91.573	—
Scope-3-Emissionen								
Gesamte indirekte (Scope-3) Bruttoemissionen	—	3.047.119	3.088.611	1,4	—	—	299.338	—
3.1 Erworbene Waren und Dienstleistungen ⁶	—	1.461.827	1.490.863	2,0	—	—	—	—
3.2 Investitionsgüter ⁶	—	46.307	44.785	(3,3)	—	—	—	—
3.3 Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie	—	134.332	134.490	0,1	—	—	—	—
3.4 Vorgelagerter Transport und Vertrieb ⁶	—	194.302	188.537	(3,0)	—	—	—	—
3.5 Abfallaufkommen in Betrieben ⁷	—	96.888	93.409	(3,6)	—	—	—	—
3.6 Geschäftsreisen	—	22.271	23.642	6,2	—	—	—	—
3.7 Pendelverkehr der Mitarbeitenden	—	192.383	188.754	(1,9)	—	—	—	—
3.8 Vorgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	—	Enthalten in Scope-1 und Scope-2	—	—	—	—	—	—
3.9 Nachgelagerter Transport und Distribution	—	Nicht signifikant	—	—	—	—	—	—
3.10 Verarbeitung verkaufter Produkte	—	Nicht anwendbar auf unser Geschäftsmodell	—	—	—	—	—	—
3.11 Nutzung verkaufter Produkte	—	847.284	872.712	3,0	—	—	—	—
3.12 Behandlung von Produkten am Ende der Lebensdauer	—	51.526	51.420	(0,2)	—	—	—	—
3.13 Nachgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	—	Nicht signifikant	—	—	—	—	—	—
3.14 Franchises	—	Nicht anwendbar auf unser Geschäftsmodell	—	—	—	—	—	—
3.15 Investitionen	—	Nicht signifikant	—	—	—	—	—	—
Emissionen insgesamt								
Scope-1-, Scope-2- und Scope-3-Emissionen insgesamt (standortbezogen)	—	3.858.533	3.872.642	0,4	—	—	—	—
Scope-1-, Scope-2- und Scope-3-Emissionen insgesamt (marktbasiert)	—	3.734.558	3.738.218	0,1	—	—	390.911	—
Prozentsatz der Scope-3-Emissionen, die anhand von Primärdaten berechnet wurden, die von Lieferanten oder anderen Partnern der Wertschöpfungskette stammen (in %)	—	0	0	—	—	—	—	—

¹ Die Zielwerte beziehen sich auf unsere veröffentlichten Klimaziele für 2030, 2040 und 2050. Für weitere Informationen siehe den Abschnitt „Ziele und Fortschritte bei der Zielerreichung“.² Die einzige Quelle biogener Emissionen in unseren Scope-1-Emissionen ist die mobile Verbrennung von Diesel und Benzin. Dafür nutzen wir den durchschnittlichen Emissionsfaktor für Biokraftstoffmischungen des britischen Department for Environment, Food & Rural Affairs (DEFRA). Bei der Berechnung des Anteils der Biokraftstoffmischung haben wir die biogenen Emissionen nicht berücksichtigt. Die von uns verwendeten Scope-2-Emissionsfaktoren unterscheiden nicht zwischen Biomasse- und biogenen CO₂-Anteilen. Daher ist ein gesonderter Ausweis von biogenem CO₂ nicht möglich.³ Für Scope-1-Emissionsfaktoren verwenden wir die Faktoren des britischen Department for Environment, Food & Rural Affairs (DEFRA).⁴ Für die standortbezogenen Scope-2-Emissionsfaktoren nutzen wir Daten der Internationalen Energieagentur (IEA). Die Emissionsfaktoren liefert unser Energieberichtstool Resource Advisor.⁵ Für die marktbasierten Scope-2-Emissionsfaktoren nutzen wir die US-amerikanischen Green-e Residual Mix Energy Emission Rate Tables, das Residualmix des europäischen Projekts RE-DISS und Daten der Internationalen Energieagentur (IEA). Die Emissionsfaktoren liefert unser Energieberichtstool Resource Advisor. Die Residualmix-Faktoren decken nur CO₂ ab.⁶ Die Ausgaben-basierten Scope-3-Emissionen für das Jahr 2024 der Kategorien 3.1, 3.2 und 3.4 wurden infolge von Neukategorisierung einzelner Lieferanten im Procurement-System nachträglich angepasst.⁷ Die Berechnungsmethodik für Kategorie 3.5 wurde von einem ausgabenbasierten Ansatz auf einen abfallmengenspezifischen Ansatz umgestellt. Die Emissionen für 2024 wurden entsprechend angepasst.

Hinweise zu spezifischen Berichterstattungspflichten

Informationen zu Zielen: Mit unseren Klimazielen steuern wir wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit dem Klimaschutz und Energie und wollen dadurch negative Auswirkungen auf die Umwelt minimieren. Wir bewerten die Wirksamkeit der Ziele anhand der jährlichen CO₂e-Emissionen im Vergleich zu den jeweiligen Basisjahren. Darüber hinaus überprüfen wir die Fortschritte in Bezug auf das neue Scope-3-Ziel zur Einbindung von Lieferanten. Für die marktbasierte Erfassung der Scope-1- und Scope-2-Emissionen wurde das Basisjahr 2020 auf Grundlage der Qualitätsgrundsätze des GHG Protocols festgelegt und mithilfe des SBTi Net-Zero Calculator bewertet. Das Basisjahr für unsere Scope-3-Emissionen ist 2024. Wir haben 2024 gewählt, da unsere Scope-3-Berichterstattung so ein präzises, umfassendes und aktuelles Emissionsprofil ermöglicht und unsere Geschäftsaktivitäten und die verbesserte Datenverfügbarkeit berücksichtigt werden. Abgesehen von den im Abschnitt „Ziele und Fortschritte bei der Zielerreichung“ beschriebenen Klimazielen haben wir uns keine weiteren Klimaziele zur Steuerung von wesentlichen klimabezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen gesetzt.

Bei der Festlegung unserer Ziele haben wir künftige Entwicklungen berücksichtigt, die unseren Energieverbrauch und die daraus entstehenden Treibhausgasemissionen beeinflussen könnten, etwa Veränderungen bei den Patientenzahlen oder bei der Nachfrage nach unseren Produkten. Im Jahr 2025 wurden unsere kurz- und langfristigen Ziele für die Scopes 1, 2 und 3 von der Science Based Target Initiative validiert. Durch unser langfristiges Ziel wollen wir bis 2050 Net-Zero-Emissionen erreichen. Die SBTi ist eine unabhängige Institution, die Unternehmensziele auf der Grundlage ihrer wissenschaftlich und allgemein anerkannten Methodik bewertet und validiert. Wir haben das 1,5 °C-Szenario der SBTi genutzt, um unsere Ziele und Dekarbonisierungsschwerpunkte festzulegen. Die Methodik ist darauf ausgelegt, die Ziele des Pariser Abkommens zur Begrenzung der globalen Erwärmung auf 1,5 °C einzuhalten. Unser kurzfristiges Scope-1- und Scope-2-Ziel

sowie alle langfristigen Ziele folgen dem 1,5 °C-Szenario. Unser kurzfristiges Scope-3-Ziel folgt einem Szenario, mit dem die globale Erwärmung auf deutlich unter 2 °C begrenzt werden soll (ein sogenanntes „well below 2 °C scenario“). Es sieht eine Emissionsreduktion von 25 % vor. Würden wir für dieses Ziel auch ein 1,5 °C-Szenario anwenden, würde sich die erforderliche Verringerung unserer Scope-3-Emissionen bis 2030 auf 42 % belaufen.

Unsere berichteten Ziele orientieren sich am aktuellen SBTi-Leitfaden in der Version 1,3.

Dekarbonisierungspfad: Unsere Geschäftstätigkeit wird durch keinen sektorspezifischen Dekarbonisierungspfad der SBTi abgedeckt. Diese Pfade geben Ansätze zur Emissionsminderung für bestimmte Branchen vor. Aufgrund unseres Geschäftsmodells ordnet die SBTi unser Unternehmen keinem dieser sektorspezifischen Dekarbonisierungspfade zu.

Klimatransitionsplan: Derzeit haben wir keinen Klimatransitionsplan umgesetzt. Wir planen jedoch, mittelfristig zu prüfen, inwiefern wir unsere Klimamaßnahmen in einem Übergangsplan für den Klimaschutz formalisieren.

Ausgaben: Im Jahr 2025 fielen keine wesentlichen Investitions- oder Betriebsausgaben für die beschriebenen Maßnahmen an. In Bezug auf geplante Betriebsausgaben verweisen wir auf die finanziellen Effekte unserer vPPAs. Wir planen derzeit mit keinen Investitionsausgaben für kurzfristige Maßnahmen zur Reduzierung von Scope-3-Emissionen, da ein Großteil dieser Maßnahmen voraussichtlich von unseren Lieferanten umgesetzt wird.

Weitere Informationen zum Umsatz und zu Investitions- und Betriebsausgaben im Zusammenhang mit unserer Geschäftstätigkeit gemäß ESRS E1-1 finden sich im Kapitel „EU-Taxonomie“.

Interner CO₂-Preis: Wir wenden kein internes CO₂e-Bepreisungssystem an, da dies mit erheblichem bürokratischem Aufwand verbunden wäre und die Entwicklung einer wirksamen Anreizstruktur eine größere Herausforderung ist.

Basisjahr: Für unsere Energie- und Emissionsdaten verwenden wir als Basisjahr jeweils das erste Jahr in welchem wir die Anforderungen im Hinblick auf Relevanz, Vollständigkeit, Konsistenz, Transparenz und Genauigkeit erfüllen konnten. Für Scope 1 und Scope 2 war dies das Jahr 2020. Als kritischer Dienstleister in der Gesundheitsbranche waren unsere Scope-1- und Scope-2-Emissionen 2020 nicht von COVID-19-bedingten Betriebsstörungen betroffen, sodass die Emissionsdaten vergleichbar sind. Für Scope 3 waren die obigen Anforderungen im Jahr 2024 erfüllt.

Treibhausgasinventar: In unserem Treibhausgasinventar sind alle Emissionen der Scopes 1, 2 und 3 erfasst, und unsere Ziele decken unser Treibhausgasinventar vollständig ab. Das Inventar dient als Grundlage für die Berichterstattung und Zielsetzung.

Finanzielle Auswirkungen: Unsere Strategie für den Bezug von Strom aus erneuerbaren Quellen umfasst seit 2024 virtuelle Stromabnahmeverträge (vPPAs), die sich auf die finanzielle Lage des Unternehmens auswirken. Einzelheiten finden sich im Konzernanhang unter „26. Finanzinstrumente“, Tabelle „Überleitung der in vPPAs eingebetteten Derivate“, Zeile „Endstand 31. Dezember: 1.733 TSD €“.

Informationen zu klimaintensiven Sektoren: Das Geschäftssegment Care Enablement betrachten wir aufgrund der Produktions-, Logistik- und Lagerungsaktivitäten als Tätigkeit in einem klimaintensiven Sektor, basierend auf den Kriterien der Delegierten Verordnung (EU) 2022/1288 der EU-Kommission.

Berechnung der Scope-3-Emissionen: Unsere Scope-3-Emissionen werden gemäß den im GHG Protocol definierten Mindestgrenzen berechnet („Corporate Value Chain (Scope 3) Accounting and Reporting Standard“ und „Technical Guidance for Calculating Scope 3 Emissions“). In der Tabelle 2.36 sind die Annahmen, Methoden und Emissionsfaktoren zusammengefasst. Die Auswahl der Methodik basiert auf der Verfügbarkeit von Daten und den Empfehlungen des GHG Protocols.

2.33 TREIBHAUSGASINTENSITÄT

THG-Intensität je Nettoeinnahme	2025	2024	Abweichung (in %)
THG-Gesamtemissionen (standortbezogen) bezogen auf den Nettoumsatz (in t CO ₂ e/€) ¹	0,00020	0,00020	(1,13)
THG-Gesamtemissionen (marktbasiert) bezogen auf den Nettoumsatz (in t CO ₂ e/€) ¹	0,00019	0,00019	(1,39)

¹ Querverweis auf den Nettoumsatzerlöse im Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ und dort unter „Ertragslage“ > „Umsatzerlöse“, Tabelle „Umsatzerlöse“, Zeile „Umsatzerlöse“, ausgewiesener Betrag 2025: 19.628 MIO €.

2.34 INFORMATIONEN ZU TÄTIGKEITEN IN KLIMAINTENSIVEN SEKTOREN

	2025	2024
Gesamtenergieverbrauch von Tätigkeiten in klimaintensiven Sektoren bezogen auf die entsprechenden Nettoeinnahmen (in MWh/€) ¹	0,00021029	0,00028752

¹ Um die Energieintensität zu berechnen, werden die Nettoeinnahmen aus Tätigkeiten in klimaintensiven Sektoren herangezogen. Querverweis auf die Nettoeinnahmen aus Tätigkeiten in klimaintensiven Sektoren im Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ und dort unter „Ertragslage“ > „Umsatzerlöse“, Tabelle „Umsatzerlöse“, Zeile „Segment Care Enablement“, ausgewiesener Betrag 2025: 5.476 MIO €.



AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

2.35 METHODIK FÜR ENERGIEKENNZAHLEN UND EINSCHRÄNKUNGEN

Geschäftsbereich oder Funktion	Bereich	Kennzahl	Datenquellen	Methodik	Einschränkungen
Care Enablement	Produktionsstandorte	Energie	Zählerstände und Rechnungen	Primärdaten werden über eine interne Plattform erfasst. Liegen Jahresenddaten (wie Rechnungen für November und Dezember) nicht vor, werden Schätzungen vorgenommen.	• Energieintensität: Der Energieverbrauch pro Aktivitätseinheit (z. B. Produktion, Wert pro Behandlung) kann je nach betrieblichen Besonderheiten und verwendeter Technologie stark variieren. • Datenqualität: Sekundäre Datensätze oder Benchmarks können veraltet, ungenau oder nicht auf den Unternehmenskontext abgestimmt sein. • Änderungen im operativen Bereich: Erweiterungen, Verkleinerungen oder Anpassungen von Produktionsmethoden im Berichtszeitraum können zu Ungenauigkeiten führen. • Annahmen zur Energiequelle: Annahmen zum Energiemix (z. B. Strom, Gas, erneuerbare Energien) stimmen möglicherweise nicht mit dem tatsächlichen Verbrauch überein. • Schätzungsmodelle und -methoden: Vereinfachte Modelle oder Methoden können wichtige Variablen außer Acht lassen oder komplexe Wechselwirkungen unzureichend abbilden. • Messfehler: Begrenzte oder unvollständige Primärdaten können Ungenauigkeiten oder Inkonsistenzen enthalten, etwa aufgrund von manueller Erfassung oder Stichprobenfehlern.
	Verteilzentren	Energie	Rechnungen	Primärdaten werden über eine interne Plattform erfasst. Liegen Jahresenddaten (wie Rechnungen für November und Dezember) nicht vor, werden Schätzungen vorgenommen. Für kleinere Standorte, bei denen ausschließlich Abrechnungen des Vermieters vorliegen, wird der Jahresverbrauch basierend auf der gemieteten Fläche geschätzt.	
	Pkw-/Lkw-Flotte USA	Energie	Treibstoffdaten aus Lieferantenberichten	Berechnungen beruhen auf dem berichteten Kraftstoffverbrauch in Litern.	
	Pkw-Flotte international ¹	Energie	Treibstoffdaten aus Lieferantenberichten, Flottenbestände	Berechnungen beruhen auf dem angegebenen Kraftstoffverbrauch in Litern. Für Fahrzeuge, für die keine Daten vorliegen, wird eine Schätzung anhand der Laufleistung, der gefahrenen Kilometern oder der Anzahl der Fahrzeuge vorgenommen.	
Care Delivery	Kliniken USA	Strom	Rechnungen	Primärdaten werden über interne Plattformen erhoben. Bei fehlenden Daten wird eine Schätzung basierend auf der Zahl der Behandlung vorgenommen.	
		Erdgas	Rechnungen,		
		Diesel/Propangas	Generatorenbestand und durchschnittliche Betriebsstunden		
	Kliniken international ¹	Strom/Fernwärme	Rechnungen, Zählerstände		
		Erdgas			
		Heizöl			
		Diesel	Generatorenbestand und durchschnittliche Betriebsstunden auf der Grundlage einer Länderstudie aus Italien		
	Zentren für vaskulären Zugang	Energie	Rechnungen	Primärdaten werden über interne Plattformen erhoben. Bei fehlenden Daten wird eine Schätzung basierend auf der Anzahl der behandelten Patientinnen und Patienten vorgenommen.	
	Labore	Energie	Rechnungen	Primärdaten werden über interne Plattformen erhoben. Bei fehlenden monatlichen Daten wird entweder der Durchschnittsverbrauch der Vormonate oder Referenzwerte verwendet.	
	Apotheken	Strom	Rechnungen	Primärdaten werden über interne Plattformen erhoben. Bei fehlenden monatlichen Daten wird entweder der Durchschnittsverbrauch der Vormonate oder Referenzwerte verwendet.	
	Arztpraxen	Strom	Referenzwerte	Schätzung auf Grundlage von Referenzwerten und Fläche.	
	Andere	Büros	Energie	Referenzwerte	Schätzung auf Grundlage von Referenzwerten und Anzahl der Mitarbeitenden pro Land.

¹ Weltweit ohne USA.

2.36 SCOPE-3-EMISSIONSMETHODIK UND GRENZEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Kategorie	Anteil der Daten von Primärlieferanten in %	Methodik	Abgrenzung
3.1 – Erworbene Waren und Dienstleistungen	0	Die Emissionen aus erworbenen Waren und Dienstleistungen werden mittels eines ausgabenbasierten Ansatzes und mit dem Tool Estell 6 von Sustain berechnet. Estell ist ein multiregionales, ökologisch und sozial erweitertes Input-Output-Modell, das ökologische und soziale Auswirkungen entlang der Lieferkette auf Basis monetärer Aktivitätsdaten bewertet. Das Tool nutzt Daten der OECD, der Weltbank, aus EXIOBASE ¹ sowie des U.S. BEA ² .	Alle vorgelagerten Emissionen (cradle-to-gate) aus erworbenen Waren und Dienstleistungen.
3.2 – Investitionsgüter	0	Ausgabenbasierte Berechnung siehe Kategorie 3.1.	Alle vorgelagerten Emissionen (cradle-to-gate) aus erworbenen Investitionsgütern.
3.3 – Tätigkeiten im Zusammenhang mit Brennstoffen und Energie	0	Brennstoff- und energiebezogene Scope-3-Emissionen werden auf Grundlage der für Scope 1 und Scope 2 relevanten Aktivitätsdaten berechnet. Für vorgelagerte Emissionen gekaufter Brennstoffe werden Emissionsfaktoren des DEFRA ³ verwendet. Für vorgelagerte Emissionen zugekauften Stroms sowie Übertragungs- und Verteilverluste werden die IEA Life Cycle Upstream Emission Factors ⁴ genutzt.	a. Vorgelagerte Emissionen gekaufter Brennstoffe: alle vorgelagerten Emissionen (cradle-to-gate) gekaufter Brennstoffe (von der Rohstoffgewinnung bis zum Punkt vor der Verbrennung) b. Vorgelagerte Emissionen zugekauften Stroms: alle vorgelagerten Emissionen (cradle-to-gate) der Brennstoffe, die zur Stromerzeugung eingesetzt werden (von der Rohstoffgewinnung bis zum Punkt vor der Verbrennung im Stromerzeuger, ohne die Emissionen des Stromerzeugers selbst) c. Übertragungs- und Verteilverluste: alle vorgelagerten Emissionen (cradle-to-gate) der im Übertragungs- und Verteilungssystem verbrauchten Energie (einschließlich der Emissionen aus der Verbrennung) d. Erzeugung zugekauften Stroms, der an Endverbraucher verkauft wird: Emissionen aus der Erzeugung der zugekauften Energie.
3.4 – Vorgelagerter Transport und Distribution	0	Ausgabenbasierte Berechnung siehe Kategorie 3.1.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen von Dienstleistern für Transport und Distribution während der Nutzung von Fahrzeugen und Anlagen.
3.5 Abfallaufkommen im Betrieb	0	Die Emissionen aus im Betrieb anfallenden Abfällen werden anhand der Abfallmengen (in Tonnen) nach Behandlungsart berechnet, beispielsweise Verbrennung oder Deponie). Die Emissionsfaktoren der Abfallentsorgungsmethoden werden primär von FME gemäß der IPCC-Methodik (2006 sowie deren Überarbeitung von 2019) bereitgestellt; der Emissionsfaktor für die Autoklavierung basiert auf einer begutachteten wissenschaftlichen Publikation. Emissionen aus dem Abfalltransport werden nicht berichtet. Recycling sowie Verbrennung mit Energierückgewinnung werden gemäß dem GHG-Protocol mit „0“ angesetzt.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen von Abfallentsorgungsunternehmen während der Entsorgung oder Verwertung.
3.6 Geschäftsreisen	0	Ausgabenbasierte Berechnung siehe Kategorie 3.1.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen von Transportunternehmen während der Nutzung von Fahrzeugen (z. B. durch Energieverbrauch).
3.7 Pendelverkehr der Mitarbeitenden	0	Die Emissionen aus dem Pendelverkehr unserer Mitarbeitenden werden mit der Durchschnittsmethode berechnet. Grundlage dafür sind durchschnittliche Pendelstatistiken des U.S. Census Bureau und von Eurostat. Für den Pendelverkehr werden Emissionsfaktoren des DEFRA genutzt.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen von Mitarbeitenden und Transportdienstleistern während der Nutzung von Fahrzeugen (z. B. durch Energieverbrauch).
3.8 – Vorgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	0	Emissionen aus vorgelagerten geleasten Wirtschaftsgütern sind in unseren Scope-1- und Scope-2-Daten enthalten.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen von Leasinggebern beim Betrieb geleaster Wirtschaftsgüter (z. B. durch Energieverbrauch).
3.9 – Nachgelagerter Transport und Distribution	0	Diese Kategorie wurde anhand der im Treibhausgasprotokoll definierten Ausschlusskriterien als nicht signifikant (unter 1 % der gesamten Scope-3-Emissionen) und nicht relevant im Hinblick auf Größe, Einfluss, Risiko, Stakeholder, Outsourcing sowie sektorale Ausrichtung eingestuft.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen von Transportdienstleistern, Distributoren und Einzelhandelsunternehmen während der Nutzung von Fahrzeugen und Anlagen (z. B. durch Energieverbrauch).
3.10 – Verarbeitung verkaufter Produkte	0	Nicht anwendbar, da die Verarbeitung verkaufter Produkte nicht zu unseren Geschäftsaktivitäten gehört.	n.a.
3.11 – Nutzung verkaufter Produkte	0	Die Emissionen aus der Nutzung verkaufter Produkte werden auf Grundlage des jährlichen Verkaufsvolumens der betreffenden Produkte und ihres durchschnittlichen Energieverbrauchs während ihrer Nutzungsdauer berechnet. Der Energieverbrauch wird mit dem aktuellen weltweiten Stromfaktor der IEA multipliziert.	Direkte Emissionen in der Nutzungsphase von Produkten, die an Dritte verkauft werden, und zwar während der gesamten erwarteten Lebensdauer.
3.12 – Behandlung von Produkten am Ende der Lebensdauer	0	Die Emissionen aus der Behandlung unserer Produkte am Ende ihrer Nutzungsdauer werden auf Basis produktspezifischer Lebenszyklusanalysen (LCA) und der jährlichen Absatzmengen bewertet. Die LCAs bei ausgewählten Produkten werden mit der Software SimaPro durchgeführt. Für Produkte ohne verfügbare LCAs werden stellvertretend andere Produkte genutzt.	Scope-1- und Scope-2-Emissionen, die bei der Entsorgung oder Verwertung verkaufter Produkte entstehen.

SCOPE-3-EMISSIONSMETHODIK UND GRENZEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Kategorie	Anteil der Daten von Primärlieferanten in %	Methodik	Abgrenzung
3.13 – Nachgelagerte geleaste Wirtschaftsgüter	0	Diese Kategorie wurde anhand der im GHG Protocol definierten Ausschlusskriterien als nicht signifikant eingestuft (unter 1 % der gesamten Scope-3-Emissionen) und nicht relevant in Bezug auf Größe, Einfluss, Risiko, Stakeholder, Outsourcing sowie sektorale Ausrichtung.	n.a.
3.14 – Franchises	0	Nicht anwendbar, da Franchising nicht zu unseren Geschäftsaktivitäten gehört.	n.a.
3.15 – Investitionen	0	Die Kategorie wurde anhand der im Treibhausgasprotokoll definierten Ausschlusskriterien als nicht signifikant und relevant eingestuft: Größe, Einfluss, Risiko, Stakeholder, Outsourcing und sektorale Ausrichtung.	n.a.

¹ EXIOBASE ist eine globale detaillierte multiregionale Datenbank für ökologisch erweiterte Supply-Use- und Input-Output-Modelle (MR EE SUT/IOT).
² U.S. Bureau of Economic Analysis.
³ Department for Environment, Food & Rural Affairs in Großbritannien.
⁴ Internationale Energieagentur (IEA).

2.37 METHODIK FÜR TREIBHAUSGASEMISSIONSKENNZAHLEN UND EINSCHRÄNKUNGEN

THG-Kategorien	Messung	Methodik	Einschränkungen
Zugekaufter oder erhaltener Strom	Verbrauch von zugekauftem oder erhaltenem Strom	- Standortbezogene Emissionen von zugekauftem oder erhaltenem Strom werden auf Grundlage der neuesten IEA-Emissionsfaktoren berechnet. - Marktbasierte Emissionen von zugekauftem oder erhaltenem Strom werden auf Basis der neuesten IEA-Emissionsfaktoren sowie des Residualmix von RE-DISS und der US-amerikanischen Green-e Residual Mix Energy Emission Rate Tables berechnet, da keine lieferantenspezifischen Daten vorliegen.² - Alle Emissionsfaktoren aus diesen Quellen werden vom Anbieter unseres Datenerfassungssystems bereitgestellt und aus der entsprechenden Software extrahiert. Die Faktoren wurden wegen ihrer Glaubwürdigkeit, Verfügbarkeit und Aktualität ausgewählt. - Alle Emissionsdaten werden mit MS Excel berechnet und konsolidiert.	- Abhängigkeit von sekundären Daten: Die Nutzung von Branchendurchschnittswerten oder Proxydaten spiegelt spezifische Aktivitäten, Prozesse oder Produkte unserer Wertschöpfungskette möglicherweise nicht genau wider. Daten aus öffentlichen Datenbanken oder der Literatur können zudem veraltet sein oder nicht regionsspezifisch vorliegen. - Mangelnde Genauigkeit: Allgemeine Emissionsfaktoren berücksichtigen möglicherweise nicht die unterschiedlichen Praktiken der Zulieferer, Transportmethoden oder die Beschaffung von Rohstoffen. Bei Annahmen zu Prozessen und Ressourcenverbrauch können spezielle betriebliche Merkmale übersehen werden. - Fehler bei der Datenaggregation: Das Zusammenführen unterschiedlicher Datensätze mit unterschiedlichem Umfang, Einheiten und Qualitätsstandards kann zu Inkonsistenzen oder Doppelzählungen führen. - Ausschluss indirekter Auswirkungen: Indirekte Emissionen in vor- oder nachgelagerten Bereichen (z. B. eingebettete Emissionen in erworbenen Waren) können unterschätzt oder ausgelassen werden. - Veränderungen nicht erfassen zu können: Ohne Primärdaten ist es schwierig, die Auswirkungen von Minderungsmaßnahmen zu bewerten oder den Fortschritt von Jahr zu Jahr nachzuvollziehen.
Fossile Brennstoffe und zugekaufte oder erhaltene Wärme	Verbrauch von Rohöl und Erdölzeugnissen, Erdgas, anderen fossilen Quellen sowie zugekaufter oder erhaltener Wärme	- Die Emissionen der Energieträger werden mittels der neuesten Version der DEFRA-Emissionsfaktoren berechnet.³ - Die DEFRA-Emissionsfaktoren wurden wegen ihrer Glaubwürdigkeit, Verfügbarkeit und Aktualität ausgewählt. - Alle Emissionsdaten werden mit MS Excel berechnet und konsolidiert.	
Flüchtige und prozessbedingte Emissionen	- Erfassung von Art und Menge des Kältemittels in kältemittelführenden Anlagen - Einsatz von Trockeneis pro Transport	- Die Emissionsfaktoren stammen aus dem Sechsten Sachstandsbericht des IPCC zu den globalen Erwärmungspotenzialen aller relevanten Treibhausgase. Die Faktoren wurden wegen ihrer Akzeptanz, Glaubwürdigkeit, Verfügbarkeit und Aktualität ausgewählt. - Alle Emissionsdaten werden mit MS Excel berechnet und konsolidiert. - Die Methodik basiert auf dem GHG-Protocol-Standard für flüchtige und prozessbedingte Emissionen; wir haben sie an die Anforderungen unseres Unternehmens angepasst. - Die Leckageraten werden auf Grundlage der IPCC AR6-Leitlinien für jährliche Leckageraten geschätzt. Die Anzahl der kältemittelbetriebenen Einheiten wird je nach Datenverfügbarkeit anhand der Zahl der Mitarbeitenden, der Fläche (in qm) oder der Behandlungszahlen geschätzt.	

¹ Die Auswahl der Methodik orientiert sich an der Verfügbarkeit der Daten und den Empfehlungen des GHG Protocols.
² Für die marktbasierten Scope-2-Emissionsfaktoren nutzen wir die US-amerikanischen Green-e Residual Mix Energy Emission Rate Tables, das Residualmix des europäischen Projekts RE-DISS und Daten der Internationalen Energieagentur (IEA). Die Emissionsfaktoren liefert unser Energieberichtstool Resource Advisor. Sie basieren nicht auf dem neuesten IPCC-Bericht. Die Residualmix-Faktoren decken nur CO₂ und nicht CO₂e ab.
³ Die DEFRA-Emissionsfaktoren basieren nicht auf dem neuesten IPCC-Bericht.

Wasser

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS E3
„Wasser und Meeresressourcen“.

An unseren Produktionsstandorten und in unseren Dialysekliniken werden große Mengen Wasser benötigt, um die lebenserhaltende Versorgung unserer Patientinnen und Patienten zu ermöglichen. Das für die Dialyse verwendete Wasser muss von hoher Qualität sein. Daher nutzen wir grundsätzlich Trinkwasser, das in unseren Kliniken weiter aufbereitet wird. Wir wollen Wasserressourcen schützen, verantwortungsvoll nutzen und Maßnahmen entwickeln, um die Effizienz und Nachhaltigkeit unserer Wassernutzung kontinuierlich zu verbessern.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Wasser werden in der Tabelle 2.38 dargestellt.

Konzepte

Richtlinien zum Thema Wasser sind im Abschnitt „Umweltmanagement“ beschrieben.

Unsere globale Wasserstrategie definiert den verantwortungsvollen Umgang mit Wasser. Sie ist darauf ausgerichtet, wasserbezogene Risiken in unseren Betriebsabläufen zu steuern. Dabei liegt der Schwerpunkt auf Standorten, die besonders stark von Wasserstress betroffen sind. Der Vorstand ist für Umweltthemen wie Wasser verantwortlich. Er wird bei der operativen Umsetzung durch den Bereich Global Sustainability sowie den relevanten Geschäftsbereichen unterstützt. Zu unserer Strategie gehört, dass wir Mitarbeitende für das Thema Wasser sensibilisieren, Wissensaustausch fördern, interne Richtlinien erarbeiten und operative Maßnahmen umsetzen. Aktionspläne sollen dazu beitragen, den Wasserfußabdruck des Kliniknetzwerks im Geschäftssgment Care Delivery zu ver-

2.38 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Wasser

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Großer Wasserbedarf	Potenzielle negative Auswirkung	Langfristig	
Wir entnehmen große Mengen Wasser, um lebenswichtige Dialysebehandlungen durchzuführen und medizinische Produkte herzustellen. Dies kann in den Gebieten rund um unsere Standorte zu Wasserstress oder Wasserrisiken beitragen.			
Regulatorische Vorgaben und Marktanforderungen	Risiko	Langfristig	
Strengere regulatorische Anforderungen und Veränderungen im Marktumfeld können dazu führen, dass wir den Bedarf an Wasser schneller als geplant verringern müssen. Um unseren Patientinnen und Patienten hochwertige Produkte und Dienstleistungen anzubieten sind wir auf Wasser angewiesen, weshalb wir möglicherweise unseren Wasserbedarf nicht kurzfristig reduzieren können.			
Wassereffizienz und Kosteneinsparungen	Chance	Langfristig	
Effiziente Wassernutzung in unseren Betriebsabläufen kann ggf. zu Kosteneinsparungen führen.			
Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	

bessern, insbesondere in Regionen mit extrem hohem Wasserstress. Im Segment Care Enablement unterstützt die Wasserstrategie Projekte an Produktionsstandorten im Rahmen unserer Green & Lean-Initiative.

Die Umsetzung unserer Wasserstrategie und Optimierungsprojekte erfordert geeignete Ressourcen. Projektteams aus verschiedenen Fachbereichen erhalten Schulungen passend zu den Anforderungen der Projekte. Der aktuelle Maßnahmenplan benötigt keine wesentlichen Investitionen und verursacht keine signifikanten Kosten. Wesentliche Einsparungen werden ebenfalls nicht erwartet.

Maßnahmen

Optimierung unseres Wasserfußabdrucks

Wir setzen weltweit Maßnahmen zum Wassermanagement um.

Im Jahr 2025 wurden an Produktionsstandorten Wasserprojekte durchgeführt, durch die wir Einsparungen von mehr als 128.000 m³ Wasser pro Jahr erwarten. Dies entspricht rund 2 % der Wasserentnahme an unseren Produktionsstandorten. Durch die Umsetzung eines Projekts am Produktionsstandort Changshu (China) kann Abwasser jetzt in den Kühltürmen wiederverwendet werden. In Guadalajara (Mexiko) wird Konzentrat aus der Umkehrosmose im Herstellungsprozess wiederverwendet und am Standort L'Arbresle (Frankreich) wird aufbereitetes Wasser nun zur Spülung der Kühltürme genutzt.

Im Care Delivery Segment konzentrieren sich unsere Maßnahmen vor allem auf unsere Kliniken in den USA.

Es wurde eine Initiative an fast allen Standorten gestartet, um die wöchentliche Rückspülung der Kohlefilter zu reduzieren. Dabei handelt es sich um eine regelmäßige Reinigung des Filtersystems. Das Ziel ist, die Rückspülung von drei Mal pro Woche auf einmal pro Woche zu verringern, ohne dass das Wassersystem beeinträchtigt wird. Bis zum Jahr 2026 sollen rund 50 % der US-Kliniken optimiert werden. Dadurch erwarten wir eine mögliche Einsparung von rund 230.000 m³ Wasser pro Jahr.

Durchführung von Wasserstress- und Risikoanalysen

Um die Auswirkungen auf Wasserressourcen wirksam zu steuern, konzentrieren wir uns auf Standorte in Gebieten mit extrem hohem Wasserstress. Im Jahr 2025 ergab unsere Wasserstressanalyse, dass 10 % unserer Dialysekliniken (2024: 11 %) und 9 % unserer Produktionsstandorte (2024: 11 %) in Gegenden liegen, die mit einem Risiko für extrem hohem Wasserstress eingestuft werden. Die Analyse umfasste alle unsere Dialysekliniken und Produktionsstandorte.

Wir haben dafür weiter untersucht, wie Wasserstress unter verschiedenen Klimaszenarien auftreten könnte. Ziel war zu ermitteln, welche unserer Standorte weltweit bis 2030 und bis 2050 voraussichtlich am stärksten betroffen sein werden. Zudem haben wir Wasserstress mit klimabezogenen Risiken wie Trockenheit korreliert, um mögliche Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit zu beurteilen. Die meisten der betroffenen Kliniken und Standorte liegen in den USA, wo sich auch der größte Teil unseres Geschäfts befindet. Die Erkenntnisse aus unserer Analyse fließen in unser konzernweites Risikomanagementsystem ein. Dies trägt dazu bei, dass wir Risiken frühzeitig erkennen, überwachen und gegenzusteuern.

Ziele

Unser Ziel ist, bis zum Jahr 2026 Pläne für den nachhaltigen Umgang mit Wasser an Produktionsstandorten und Dialysekliniken in Gebieten mit extrem hohem

Wasserstress zu entwickeln. Im Vordergrund steht dabei, unseren Wasserfußabdruck zu verringern und Maßnahmen umzusetzen, die unsere Wassereffizienz verbessern. Derzeit haben wir keine quantifizierten Wasserziele festgelegt, wir planen jedoch, entsprechende Zielgrößen künftig in unsere Wasserstrategie aufzunehmen. Die Wirksamkeit der Maßnahmen bewerten wir anhand des oben genannten qualitativen Ziels. Zusammen mit Stakeholdern und dem Management überprüfen wir regelmäßig den Fortschritt, um unser Ziel bis Ende 2026 zu erreichen.

Kennzahlen

Details zur Methodik finden sich in der Tabelle 2.40.

2.39 WASSER

	2025	2024
Wasserentnahme im Vergleich zum Vorjahr (in %)	(1)	—
Gesamte Wasserentnahme (in MIO m ³) ^{1,2}	34,8	35,2
davon kommunales Wasser	34,5	34,9
davon Grundwasser	0,3	0,3
Wasserentnahme in Gebieten mit extremem/hohem Wasserrisiko/-stress (in MIO m ³)	7,1	7,4
Wasserentnahme (in m ³ / MIO € Umsatz)	1.773	1.819
Wasserverbrauch (in MIO m ³) ³	2,8	2,7
Wasserverbrauch in Gebieten mit extremem/hohem Wasserrisiko/-stress (in MIO m ³) ⁴	0,5	0,4
Wasserverbrauch (in m ³ / MIO € Umsatz)	143	142
Wiederverwendung / Wiederverwertung von Wasser (in MIO m ³) ^{5, 6, 7}	106,9	103,6
Wasserableitung (in MIO m ³)	32,0	32,4

¹ Daten zur Wasserentnahme werden als Teil der Umweltdaten erhoben und basieren auf Zählerständen und Rechnungen. Die Angaben zur Wasserentnahme beinhalten auch Schätzungen. Details siehe Tabelle 2.40 „Methodik bezüglich Wasserkennzahlen und Einschränkungen“.

² Unser Wasser stammt primär aus der kommunalen Wasserversorgung; es gelten die örtlichen Wasserqualitätsnormen. Die Wasserqualität wird regelmäßig überprüft, um sicherzustellen, dass sie den Betriebs- und Sicherheitsanforderungen entspricht.

³ Wasserverbrauch an Produktionsstandorten wie folgt errechnet: Wasserentnahme – Wasserableitung = Wasserverbrauch. Der Wasserverbrauch bezieht sich ausschließlich auf Produktionsstandorte. In unseren Kliniken gilt die Annahme, dass Wasserableitung der Wasserentnahme entspricht.

⁴ Bei der standortbezogenen Bewertung nutzen wir ein externes Tool, das Wasserrisiko/-stress einbezieht, und erhalten so einen generellen Überblick über potenziell betroffene Standorte.

⁵ Berechnungsmethode für das Geschäftssegment Care Enablement: Die Zahlen zur Wiederverwendung/Wiederverwertung von Wasser basieren auf einer Extrapolationsmethode, die Echtdaten einbezieht (weitere Einzelheiten siehe Tabelle 2.40 „Methodik für Wasserkennzahlen und Einschränkungen“). Berechnungsmethode für das Geschäftssegment Care Delivery: Die Daten für die Wiederverwendung/Wiederverwertung wurden auf Grundlage verfügbarer Informationen zu den Umkehrosmosesystemen extrapoliert (weitere Einzelheiten siehe Tabelle 2.40 „Methodik für Wasserkennzahlen und Einschränkungen“).

⁶ Ein Teil des Wassers wird in geschlossenen Kreisläufen, z. B. zum Kühlen oder Heizen, mehrfach wiederverwendet/wiederverwertet. Daher kann der Wert des wiederverwendeten/wiederverwerteten Wassers 100 % der tatsächlichen Wasserentnahme übersteigen.

⁷ 2024 Zahlen wurden aufgrund methodischer Verbesserungen angepasst (siehe Tabelle 2.40 „Methodik für Wasserkennzahlen und Einschränkungen“).



AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

2.40 METHODIK FÜR WASSERKENNZAHLEN UND EINSCHRÄNKUNGEN

Geschäftsbereich oder Funktion	Bereich	Kennzahl	Datenquelle	Methodik	Einschränkungen
Care Enablement	Produktionsstandorte	Wasser	Rechnungen	Der Großteil der Daten sind Primärdaten, die auf der internen Plattform Resource Advisor erfasst werden. Schätzungen werden nur in geringem Umfang vorgenommen, wenn Jahresenddaten (z. B. Rechnungen für November und Dezember) noch nicht vorliegen.	- Wasserintensität: Der Wasserverbrauch pro Aktivitätseinheit (z. B. Produktion oder Kennzahl pro Behandlung) kann je nach betrieblichen Besonderheiten und verwendeter Technologie stark variieren. - Datenqualität: Sekundäre Datensätze oder Benchmarks können veraltet, ungenau oder nicht auf den Unternehmenskontext zugeschnitten sein. - Änderungen im operativen Bereich: Erweiterungen, Verkleinerungen oder Anpassungen von Produktionsmethoden im Berichtszeitraum können zu Ungenauigkeiten führen. - Schätzungsmodelle und -methoden: Vereinfachte Modelle oder Methoden können wesentliche Variablen außer Acht lassen oder komplexe Wechselwirkungen unzureichend abbilden. - Messfehler: Begrenzte oder unvollständige Primärdaten können Ungenauigkeiten oder Inkonsistenzen enthalten, die auf manuelle Erfassung oder Stichprobenfehler zurückzuführen sind.
	Verteilzentren	Wasser	Rechnungen	Der Großteil der Daten sind Primärdaten, die auf der internen Plattform erfasst werden. Schätzungen werden vorgenommen, wenn Jahresenddaten (z. B. Rechnungen für November und Dezember) noch nicht vorliegen. Bei einigen kleineren Logistikstandorten nutzen wir ganzjährige Schätzwerte, wenn nur Abrechnungen des Vermieters vorliegen. Grundlage für die Schätzung ist die jeweilige Quadratmeterzahl.	
	Produktionsstandorte	Wasserwiederverwendung / Wiederverwertung	Zählerstände und Expertenbefragungen	Zahlen zur Wasserwiederverwendung/Wiederverwertung beruhen auf einer Hochrechnungsmethode, die Echtzeiten unserer größten Produktionsstandorte einbezieht und somit mindestens 80 % unserer Wasserentnahme abdeckt. Für die übrigen Standorte greifen wir auf ergänzende Einschätzungen aus Expertenbefragungen zurück. Methodenänderung: Vorjahreswerte wurden angepasst, um Verbesserungen in unserer Berechnungsmethodik und eine verbesserte Datenverfügbarkeit widerzuspiegeln.	
Care Delivery	Kliniken USA	Wasser	Rechnungen	Der Großteil der Daten sind Primärdaten, die wir über verschiedene interne Plattformen erfassen. Fehlende Daten werden auf Grundlage der Anzahl der Behandlungen geschätzt.	
	Kliniken weltweit ohne USA	Wasser	Rechnungen und Zählerstände		
	Zentren für vaskulären Zugang, Labore, Apotheken, Arztpraxen	Wasser	Rechnungen	Schätzung basierend auf der Anzahl der behandelten Patientinnen und Patienten.	
	Kliniken weltweit	Wasserwiederverwendung / Wiederverwertung	Fallstudie	Die Zahlen zur Wasserwiederverwendung/Wiederverwertung basieren auf Umkehrosmosesystemen. Die Hochrechnung basiert auf Parametern wie der durchschnittlichen Größe des Wassersystems, den Effizienzeinstellungen, dem Systemdurchfluss und der Systemauslastung.	
Andere	Büros	Wasser	Referenzwerte	Schätzung basierend auf der Zahl der Beschäftigten pro Land sowie statistischen Referenzwerten.	

Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS E5
„Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft“.

In der Gesundheitsbranche gelten strenge Hygienevorschriften für Materialien sowie für die sichere Entsorgung gefährlicher Abfälle. Dadurch sollen Patientinnen und Patienten, Mitarbeitende und die Umwelt wirksam geschützt werden. Unser Ziel ist es, sowohl gefährliche als auch nicht gefährliche Abfälle zu reduzieren und unser Abfallmanagement kontinuierlich zu verbessern.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft werden in der Tabelle 2.41 dargestellt.

Zuflüsse von Ressourcen

Unsere Ressourcenzuflüsse sind überwiegend Materialien, die wir für die Herstellung unserer Dialyseprodukte vor allem Maschinen und Einwegartikel benötigen. Bei den Materialien handelt es sich größtenteils um Kunststoffe, Chemikalien und (halb-)fertige Komponenten von Drittanbietern, zum Beispiel elektronische Bauteile.

Neben den Rohstoffen für unsere Dialyseprodukte nutzen wir auch Produkte von Drittanbietern, um unsere Dienstleistungen zu erbringen. Das Gesamtgewicht der Ressourcenzuflüsse umfasst alle Materialien, die wir für die Herstellung unserer Produkte und die Bereitstellung unserer Dienstleistungen benötigen.

Weitere Informationen finden sich in der Tabelle 2.43.

2.41 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Ressourcenzufluss

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Kosten- und Zeitaufwand beim Austausch bestimmter Rohstoffe	Risiko	Langfristig	
Die Regulierung von Materialien, insbesondere Kunststoffen und Granulaten, nimmt stetig zu. Passen wir unsere Produkte und Dienstleistungen nicht rechtzeitig an regulatorische Anforderungen sowie an Kundenanforderungen an, besteht das Risiko, dass unsere Produkte keine Marktzulassung erhalten oder wir von Ausschreibungsverfahren ausgeschlossen werden. Bestimmte Rohstoffe zu angemessenen Kosten zu ersetzen oder Lieferanten zu wechseln stellt eine Herausforderung dar. Hintergrund sind strenge Vorschriften für Medizintechnologie sowie die besonderen Eigenschaften der medizinischen Produkte, die wir herstellen.			

Ressourcenabfluss

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Hoher Anteil von Einwegprodukten	Potenzielle negative Auswirkung	Langfristig	
Ein Großteil unserer Produkte sind Einweg-Kunststoffartikel, die häufig aufgrund von Blutkontamination und der Kombination unterschiedlicher Kunststoffarten nur eingeschränkt recycelbar sind. Dies kann mit potenziell negativen Umweltauswirkungen verbunden sein, insbesondere aufgrund von Abfallmengen und Entsorgungsmethoden. Die Entsorgung erfolgt durch Abfallentsorgungsunternehmen.			
Verbesserung der Materialeffizienz	Chance	Langfristig	
Die Umsetzung eines globalen Rahmenwerks für die Kreislaufwirtschaft, das Abfallwirtschaft, Materialeinsatz, Produktlebensende und Produktdesign umfasst, könnte zu Vorteilen wie einer gesteigerten Effizienz im Materialeinsatz und in den Prozessen führen. Dies könnte sowohl zu operativen Verbesserungen als auch zu wirtschaftlichen Vorteilen führen.			

Abfall

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Erhebliche Mengen gefährlicher und nicht gefährlicher Abfälle	Negative Auswirkung	Langfristig	
In unserem globalen Geschäft entstehen erhebliche Mengen gefährlicher und nicht gefährlicher Abfälle, vor allem in unseren Dialysekliniken und bei der Herstellung unserer lebenserhaltenden Produkte. Der Großteil des Abfalls besteht aus medizinischen Einwegprodukten, die bei der Behandlung von Patientinnen und Patienten anfallen.			
Steigende Anforderungen und steigende Kosten bei der Abfallreduzierung	Risiko	Langfristig	
Die zunehmenden Vorschriften, Kostensteigerungen und Marktanforderungen im Zusammenhang mit der Abfallreduzierung sind eine Herausforderung für die stark regulierte Medizintechnik- und Gesundheitsbranche.			
Verbesserung der Materialeffizienz (siehe Ressourcenabfluss)	Chance	Langfristig	
Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	

Abflüsse von Ressourcen

Unsere wichtigsten Produkte sind Maschinen, Einwegartikel und Dialyselösungen, die in verschiedenen Dialysetherapien eingesetzt werden. Das Design unserer Dialysemaschinen orientiert sich an Kreislaufprinzipien wie Haltbarkeit, Reparierbarkeit und Zerlegbarkeit, um Patientinnen und Patienten verlässlich versorgen zu können. Die Lebensdauer wird bereits bei der Entwicklung von Medizinprodukten berücksichtigt. Unsere Dialysegeräte sind für eine lange Produktlebensdauer und einen häufigen Einsatz ausgelegt. Eine interne Studie, in der historische Felddaten und Betriebsstunden aus verschiedenen Ländern ausgewertet wurden, ergab eine durchschnittliche Lebensdauer von etwa zehn Jahren. Die Analyse wurde von internen Expertinnen und Experten durchgeführt und nicht extern validiert. Ein Vergleich mit Wettbewerbern ist derzeit nur eingeschränkt möglich, da hierfür nur begrenzt Daten verfügbar sind.

Unsere Maschinen werden vor Ort durch zertifizierte Techniker präventiv gewartet. Software-Updates erfolgen regelmäßig. In ausgewählten Märkten prüfen wir den Einsatz prädiktiver Modelle, um Ausfallzeiten zu reduzieren. Reparaturfähigkeit und Demontage berücksichtigen wir bereits in der Entwurfsphase von Medizinprodukten. Die Maschinen sind so konzipiert, dass Verschleißteile wie Ventile, Detektoren und Rotoren einfach ausgetauscht werden können. Unsere technischen Serviceteams setzen Ersatzteile ein, um die Lebensdauer der Geräte zu verlängern. Aufgrund regulatorischer Anforderungen an Patientensicherheit und Qualität sind unsere Einwegprodukte und einige ihrer Verpackungsmaterialien derzeit nicht für die Wiederverwertung ausgelegt. Diese Anforderungen kann die Umsetzung zirkulärer Prinzipien einschränken. Dennoch suchen wir kontinuierlich nach Möglichkeiten, ressourcenschonende Lösungen in Produkten zu integrieren. Wir prüfen recycelbare Materialien für unser Produktportfolio und unsere Verpackungen. Unsere Maschinen sind recycelbar. Das Recycling hängt aber von der lokalen Infrastruktur und Verfügbarkeit spezialisierter Dienstleister ab, die das

Recycling übernehmen. Die meisten Verpackungen unserer Maschinen, Konzentrate, Desinfektionsmittel und Lösungen sind recycelbar.

In unseren Segmenten Care Delivery und Care Enablement fallen unterschiedliche Arten von Abfällen an. Abfälle aus der Behandlung von Patienten in unseren Kliniken bestehen hauptsächlich aus Einweg-Dialyse- und Medizinprodukten, darunter Dialysatoren und Blutschläuche. Da diese Produkte mit Blut in Berührung gekommen sind, werden sie als Sonderabfall eingestuft und nicht recycelt. Ein Recycling ist nur mit besonderen Sicherheitsmaßnahmen und hohem Aufwand möglich. Die sterilen Verpackungen dieser Produkte, die strengen Hygieneanforderungen genügen müssen, bestehen aus Verbundstoffen, was die Wiederverwertung erschwert.

Konzepte

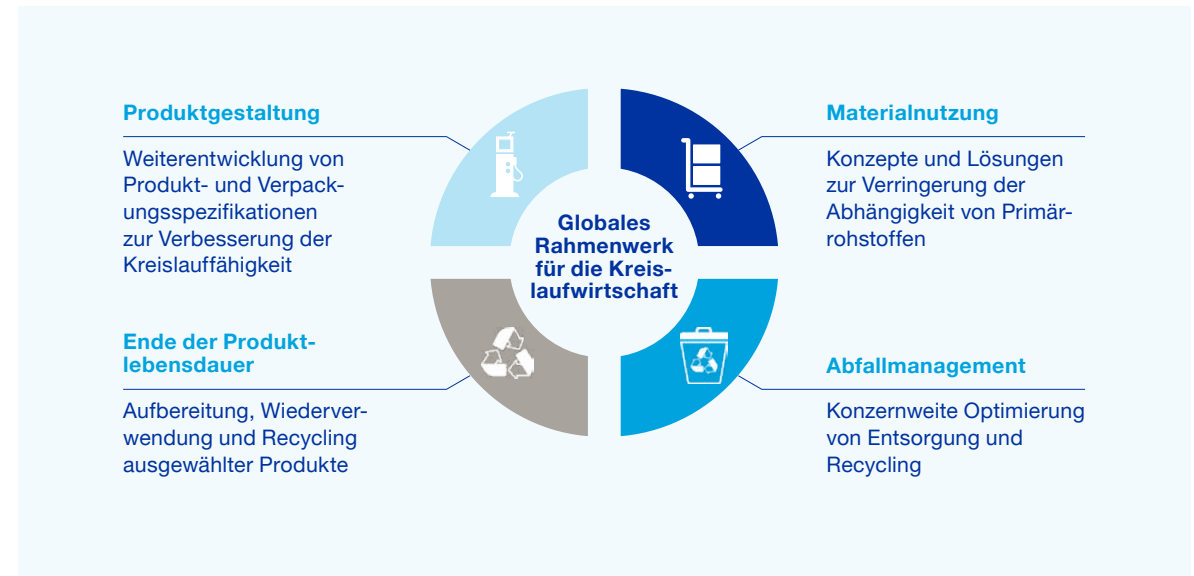
Unsere umweltbezogenen Richtlinien erläutern wir im Abschnitt „Umweltmanagement“.

Globales Rahmenwerk für die Kreislaufwirtschaft

Mit der Umsetzung unseres globalen Rahmenwerks für die Kreislaufwirtschaft wollen wir Ressourcen effizienter nutzen und unseren CO₂-Fußabdruck verringern. Dabei berücksichtigen wir stets regulatorische Anforderungen. Das Rahmenwerk unterstreicht unseren Anspruch, die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft in unsere Betriebsabläufe und entlang der Wertschöpfungskette zu verankern. Sie umfasst vier zentrale Schwerpunkte:

- **Produktdesign:** Wir definieren Anforderungen an Produkte und Verpackungen, die ihre Kreislauffähigkeit verbessern, ohne die Leistung und Patientensicherheit zu beeinträchtigen sowie regulatorische Vorgaben erfüllen. Um weitere Potenziale zu identifizieren, planen wir die Bewertung unseres Produktportfolios und unserer Verpackungen auszuweiten.
- **Materialeinsatz:** Wir analysieren die Materialien, die für unsere Produkte und Verpackungen verwendet werden. Wir planen, mit Lieferanten zusam-

2.42 GLOBALES RAHMENWERK FÜR DIE KREISLAUFWIRTSCHAFT



men Lösungen zu entwickeln, um die Abhängigkeit von Primärrohstoffen und den Materialverbrauch in unseren Betriebsabläufen zu reduzieren.

- **Produktlebensende:** Wir wollen die Rückgewinnung, die Wiederverwendung oder das Recycling ausgewählter Produkte am Ende ihres Lebenszyklus verbessern. Dafür analysieren wir die Möglichkeiten entlang unserer Wertschöpfungskette und arbeiten mit Lieferanten, Entsorgungsunternehmen und Forschungsinstituten zusammen.
- **Abfallmanagement:** Wir wollen die Abfallentsorgung optimieren und Recyclinglösungen für unsere Produkte und in unseren Betriebsabläufen verbessern. Dafür prüfen wir, wie wir weniger Abfall auf Deponien entsorgen und mehr Materialien wiederverwerten können. Das Abfallmanagement ist derzeit regional oder lokal organisiert, da sich die regulatorischen Vorgaben und Entsorgungsmöglichkeiten unterscheiden. Künftig wollen wir globale Prozesse und Leitlinien entwickeln, um Mülltrennung vor Ort zu verbessern und Möglichkeiten für Recycling oder Wiederverwendung zu identifizieren. Die Umsetzung dieser Maßnahmen hängt von den lokalen Entsorgungsinfrastrukturen und gesetzlichen Vorgaben ab.

Maßnahmen

Produktdesign

Im Jahr 2025 haben wir eine globale Leitlinie für nachhaltige Produktentwicklung erarbeitet. Sie beschreibt Anforderungen, um die Umweltbelastung entlang des gesamten Produktlebenszyklus zu reduzieren. Die Leitlinie soll künftig die Entwicklung neuer Produkte und die Überarbeitung bestehender Produkte unterstützen. Sie soll für alle Produktkategorien gelten und die gesamte Wertschöpfungskette berücksichtigen.

Im Berichtsjahr haben wir uns dem europäischen ENKORE-Projekt angeschlossen, dass darauf abzielt, kritische Umweltauswirkungen im Gesundheitssektor zu reduzieren. Das Projekt ist eine öffentlich-private

Partnerschaft zwischen der Europäischen Union und der Life-Science-Branche. Es unterstützt den Übergang hin zu kreislauffähigen und sicheren Einwegprodukten sowie nachhaltigeren Verpackungen. Die Initiative ist auf eine Laufzeit von 48 Monaten ausgelegt und endet im Dezember 2028.

Produktlebensende

Wir haben im Jahr 2025 ein Projekt initiiert, um Möglichkeiten im Recyclingprozess von Dialysemaschinen in unseren US-amerikanischen Dialysekliniken zu analysieren. Das Projekt wird im Jahr 2026 fortgeführt.

Wir haben zudem verschiedene Initiativen weitergeführt, die auf die Wiederverwendung von Materialien und Verpackungen abzielen. Dazu zählt auch unser Programm zur Wiederverwendung blauer Fässer, mit denen Säurekonzentrat an Kliniken in den USA geliefert wird. Im Jahr 2025 haben wir mehr als 900 Tonnen dieser Fässer wiederverwendet. Die Fässer werden in den Behandlungszentren gesammelt und anschließend am Produktionsstandort gereinigt, sodass sie erneut eingesetzt werden können.

Abfallmanagement und Berichterstattung

In den USA haben wir ein Programm zur Müllvermeidung für Mitarbeitende in unseren Kliniken gestartet. Im Jahr 2025 wurde dafür ein Leitfaden erarbeitet und Schulungen durchgeführt. An 17 Standorten haben Teams von Mitarbeitenden die bereits Schulungen abgeschlossen. Ziel ist es, Müll zu reduzieren sowie Recycling und Wiederverwendung zu fördern. Die Initiative wird im Jahr 2026 fortgeführt.

Des Weiteren haben wir ein Pilotprogramm gestartet, das die Berichterstattung zu ungefährlichen Abfällen verbessern soll. Es richtet sich insbesondere an Kliniken außerhalb der USA, deren Berichterstattung bislang auf Schätzungen und öffentlich verfügbaren Daten beruhte. Das Projekt wurde 2025 in ausgewählten Ländern umgesetzt und soll bis 2026 eine

verlässlichere Datengrundlage zu Abfallmengen, Entsorgungsverfahren und Abfallströmen schaffen.

Ziele

Im Einklang mit unserer globalen Umweltrichtlinie wollen wir unsere Umweltauswirkungen verringern und unseren ökologischen Fußabdruck insgesamt reduzieren.

Seit 2024 haben wir an allen unseren Produktionsstandorten lokale interne Ziele für das Abfallmanagement etabliert. Mit diesen Zielen wollen wir die Verwertungsquoten um jährlich 0,5 % bis 3 % verbessern. Wir möchten so die Menge an Abfall verringern, die auf Deponien und in Verbrennungsanlagen gelangt. Die Verwertungsquote gibt an, wie viel Abfall aus dem Gesamtabfallvolumen einer bestimmten Abfallart recycelt oder energetisch genutzt wird, statt deponiert oder anderweitig entsorgt zu werden. Die Verwertungsquote zählt damit in der Abfallhierarchie zur Recyclingstufe. Die Zielerreichung wird durch den Vergleich der Recycling- und Verwertungsdaten mit denen des Vorjahres gemessen. Im Jahr 2025 haben wir im globalen Durchschnitt unsere Verwertungsquote um 1,4 % verbessert. Die verantwortlichen Umweltbeauftragten an den Produktionsstandorten überprüfen diese Daten.

Die freiwilligen Ziele werden von der Geschäftsleitung unseres Segments Care Enablement festgelegt und hängen von der jeweiligen Leistung der Produktionsstandorte ab. Durch kontinuierliche Verbesserungen von Jahr zu Jahr stärken sie unser Engagement, das Abfallmanagement weiter zu verbessern.

Als Teil unseres Rahmenwerks für die Kreislaufwirtschaft haben wir Teilprojekte mit jährlichen Projektzielen definiert. Diese werden in den jeweiligen Projektteams abgestimmt, und der Status wird an ein Steering Committee berichtet. Auf dieser Basis werden die Ziele für das nächste Jahr festgelegt.

Kennzahlen

Details zur Methodik finden sich in der Tabelle 2.47.

AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

Ressourcenzuflüsse

2.43 GESAMTGEWICHT DER RESSOURCENZUFLÜSSE¹ IN TONNEN

	2025	2024
Gesamtgewicht der technischen und biologischen Materialien	1.231.250	1.199.788
Biologische Materialien aus nachhaltiger Beschaffung mit Zertifizierungen (in %)	0	0
Gesamtgewicht der sekundär wiederverwendeten oder recycelten Bestandteile	40.211	37.656
Sekundär wiederverwendete oder recycelte Komponenten (in %)	3,3	3,1

¹ Materialgewicht unserer Produkte wird aus Lebenszyklusdaten abgeleitet und mit dem Produktionsvolumen des jeweiligen Jahres multipliziert. Die Daten von 2024 wurden aufgrund einer neuen Methodik für das Jahr 2025 angepasst. Die Daten enthalten auch Primärdaten von Lieferanten zu recyceltem Material in Verpackungen. Das Gesamtgewicht der Produkte externer Anbieter, die bei einer Standarddialysebehandlung verwendet werden, wird mit der Anzahl der jährlichen Behandlungen multipliziert. Bei anderen angebotenen Dienstleistungen wird das Gewicht wesentlicher zugekaufter Produkte geschätzt.

Ressourcenabflüsse und Abfall

2.44 RECYCLBARE INHALTE IN PRODUKTEN UND VERPACKUNGEN¹ IN %

	2025	2024
Maschinen ²	24	24
Verpackungen	79	79

¹ Die für die Berechnung verwendeten Daten stammen aus Lebenszyklusdaten, Produktspezifikationen und Verpackungsangaben. Sie sind nach Produktionsvolumen gewichtet. Öffentlich zugängliche Recyclingquoten aus Quellen wie Eurostat dienen zur Bestimmung der Recyclingfähigkeit von Komponenten wie Metall, Holz und Pappe. Für die Berechnung der Bestandteile von Holz- und Pappverpackungen wurde pro Produktgruppe ein repräsentatives Produkt verwendet. 2025 wurden zusätzliche Lebenszyklusdaten in die Berechnung einbezogen und die Werte für 2024 entsprechend angepasst.

² In die Bewertung des wiederverwertbaren Anteils von Produkten fließen ausschließlich Maschinen ein, da andere Produkte entweder mit Blut kontaminiert sind oder bei ihrer Verwendung verbraucht werden.

2.45 GESAMTABFALL UND AUFSCHLÜSSELUNG NACH ABFALLARTEN¹ IN TONNEN

	2025	2024
Gefährliche Abfälle ²	49.383	47.800
Nicht gefährliche Abfälle ³	135.932	151.607
Abfälle ⁴	185.315	199.407
Recycelte Abfälle	56.646	60.722
Nicht recycelte Abfälle	128.669	138.685
Anteil nicht recycelter Abfälle (in %)	69	70

¹ Die Daten für das Segment Care Enablement werden manuell erfasst und nach Abfallart und Behandlungsmethode kategorisiert. Sie können Schätzungen enthalten. Die Daten für das Segment Care Delivery stammen aus Berichten von Lieferanten und internen Systemen. Wenn für bestimmte Standorte oder Geschäftsbereiche keine Primärdaten verfügbar sind, werden Hochrechnungen oder Schätzungen basierend auf Faktoren für das Abfallaufkommen aus vergleichbaren Aktivitäten verwendet. Auf der Grundlage einer internen Studie zu Abfällen in Dialysekliniken gehen wir davon aus, dass die Menge des nicht gefährlichen Abfalls der Menge des mit Blut kontaminierten Abfalls entspricht.

² Es sind keine radioaktiven Abfälle angefallen.

³ Die Gesamtmenge der nicht gefährliche Abfälle für 2024 wurde an die überarbeitete Methodik angepasst (siehe Tabelle 2.47 „Methodik für Abfallkennzahlen und Einschränkungen“).

⁴ Die Gesamtabfallmenge für 2024 wurde an die überarbeitete Methodik angepasst (siehe Tabelle 2.47 „Methodik für Abfallkennzahlen und Einschränkungen“).

2.46 GESAMTMENGE GEFÄHRLICHER UND NICHT GEFÄHRLICHER ABFÄLLE NACH BEHANDLUNGSMETHODE¹ IN TONNEN

	Gefährliche Abfälle		Nicht gefährliche Abfälle	
	2025	2024	2025	2024
Vorbereitung für die Wiederverwendung	0	0	2.985	702
Recycelt	467	516	56.179	60.207
Sonstige Verwertungsmaßnahmen	33	36	3.799	10.109
Insgesamt der Entsorgung entzogen	501	552	62.963	71.018
Verbrennung ²	12.549	2.931	10.796	11.423
Mülldeponie ²	35.397	30	45.088	50.938
Sonstige Entsorgungsverfahren ²	937	44.287	17.085	18.228
Insgesamt der Entsorgung zugeführt	48.882	47.248	72.969	80.589

¹ Die Daten für das Segment Care Enablement werden manuell erfasst und nach Abfallart und Behandlungsmethode kategorisiert. Sie können Schätzungen beinhalten. Die Daten für das Segment Care Delivery stammen aus Berichten von Lieferanten und internen Systemen. Wenn für bestimmte Standorte oder Geschäftsbereiche keine Primärdaten verfügbar sind, werden Hochrechnungen oder Schätzungen basierend auf Faktoren für das Abfallaufkommen aus ähnlichen Aktivitäten verwendet. Wenn keine Primärdaten zu einer Behandlungsmethode verfügbar sind, wird die Menge des gefährlichen und des nicht gefährlichen Abfalls auf der Grundlage allgemeiner Annahmen oder Referenzwerte aus statistischen Datenbanken der jeweiligen Länder geschätzt.

² Die Änderungen der im Jahr 2025 je Kategorie der Entsorgung zugeführten Abfallmengen ergeben sich aus der Neuklassifizierung in bestimmte Entsorgungskategorien. Dadurch reduziert sich der bislang unter „Sonstige Entsorgungsverfahren“ ausgewiesene Anteil.

AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

2.47 METHODIK FÜR ABFALLKENNZAHLEN UND EINSCHRÄNKUNGEN

Geschäftsbereich oder Funktion	Bereich	Kennzahl	Datenquelle	Methodik	Einschränkungen
Care Enablement	Produktionsstandorte	Abfall	Rechnungen, Entsorgungsnachweise und eigene Messungen	Der Großteil der Daten stammt aus internen Datenbanken. Liegen Datensätze nicht vor (z. B. für November und Dezember), werden sie durch Schätzungen ergänzt.	• Datenqualität: Sekundäre Datensätze oder Benchmarks können veraltet, ungenau oder nicht auf den Kontext unseres Unternehmens zugeschnitten sein. • Änderungen im operativen Bereich: Erweiterungen, Verkleinerungen oder Anpassungen von Produktionsmethoden im Berichtszeitraum können zu Ungenauigkeiten führen. • Messfehler: Begrenzte oder unvollständige Primärdaten können Ungenauigkeiten oder Inkonsistenzen enthalten, etwa aufgrund manueller Erfassung oder von Stichprobenfehlern.
	Verteilerzentren	Abfall	Referenzwerte	Die Daten werden standortübergreifend mithilfe einer standardisierten Methodik geschätzt, die auf Referenzwerten und Quadratmetern basiert.	
Care Delivery	Kliniken USA	Abfall	Berichte von Lieferanten	Der Großteil der Daten, insbesondere zu gefährlichen Abfällen, wird über interne Datenmanagementsysteme erhoben. Für nicht gefährliche Abfälle werden Schätzungen anhand von Referenzwerten wie Größe der Abfallbehälter, Abholhäufigkeit oder der Kennzahl pro Behandlung vorgenommen, sofern keine direkten Messungen vorliegen.	
	Kliniken weltweit ohne USA	Abfall – gefährlicher Abfall	Rechnungen, Entsorgungsnachweise und eigene Messungen		
	Kliniken weltweit ohne USA	Abfall – nicht gefährlicher Abfall	Rechnungen, Entsorgungsnachweise, eigene Messungen und Referenzwerte		
	Zentren für vaskulären Zugang	Abfall	Berichte von Lieferanten und Referenzwerte	Der Großteil der Daten, insbesondere zu gefährlichen Abfällen, wird über interne Datenbanken erhoben. Für nicht gefährliche Abfälle wird eine zentrale Schätzung auf Grundlage von Patientenkontakten und Referenzwerten vorgenommen.	
	Labore	Abfall	Berichte von Lieferanten und Referenzwerte	Der Großteil der Daten, insbesondere zu gefährlichen Abfällen, wird über interne Datenbanken erhoben. Für nicht gefährliche Abfälle werden Schätzungen anhand von Referenzwerten wie Größe der Abfallbehälter und Abholhäufigkeit vorgenommen.	
	Apotheken, Arztpraxen	Abfall	Berichte von Lieferanten und Referenzwerte	Die Daten werden standortübergreifend mithilfe einer standardisierten Methodik geschätzt, die auf Referenzwerten und Quadratmetern basiert.	
Andere	Büros	Abfall	Referenzwerte	Die Daten werden standortübergreifend mithilfe einer standardisierten Methodik geschätzt, die auf Referenzwerten und der Zahl der Beschäftigten pro Land basiert. Änderung Methode: Der Referenzwert für das Abfallaufkommen pro Mitarbeitenden wurde angepasst, um bürobezogene Abläufe besser abzubilden. Dies ändert die geschätzte Abfallmenge für Bürostandorte.	
	Insgesamt	Ressourcenzuflüsse: Gewicht der Materialien	Einkaufsdatenbanken und Referenzgewichte von Materialien und Produkten	Die Berechnungen basieren überwiegend auf Schätzungen, da nur eine begrenzte Menge tatsächlicher Gewichtsdaten vorliegt. Fehlen Primärdaten zum Gewicht, stützen sich die Berechnungen auf Lebenszyklusdaten für unsere Produkte und Verpackungen, Produktionsvolumen, oder Herstellerinformationen. Für unsere Dienstleistungen werden Referenzwerte wie kg/€, die auf die Ausgaben pro Artikelkategorie angewendet werden, oder auf andere Referenzwerte verwendet.	

EU-Taxonomie

Im Einklang mit der EU-Taxonomieverordnung für nachhaltige Aktivitäten (EU-Taxonomie) berichten wir über unsere Geschäftstätigkeiten, die potenziell einen wesentlichen Beitrag zu den in der Verordnung definierten Umweltzielen leisten.

Unsere Berichterstattung für das Jahr 2025 berücksichtigt die Neuerungen des Omnibus-Pakets I „Nachhaltigkeit“. Mit diesen Anpassungen wird unter anderem eine Wesentlichkeitsschwelle eingeführt: Unternehmen, deren berichtspflichtige Aktivitäten zusammengekommen weniger als 10 % des Umsatzes, der Investitionsausgaben (Capex) oder der Betriebsausgaben (Opex) ausmachen, sind nicht verpflichtet, eine Bewertung der Taxonomiekonformität vorzunehmen. Zudem werden die standardisierten Meldebögen vereinfacht.

Bewertung der Taxonomiefähigkeit und Materialität

Wir analysieren jährlich unseren Geschäftsbetrieb, um zu ermitteln, welche unserer Geschäftsaktivitäten von der EU-Taxonomie betroffen und daher als taxonomiefähig zu berichten sind. Dies ist der Fall, wenn eine Geschäftsaktivität die in einem der Anhänge der EU-Taxonomie festgelegten Definitionen erfüllt.

Die EU-Taxonomie berücksichtigt derzeit weder Dienstleistungen im Gesundheitsbereich, die den Großteil unseres Geschäfts ausmachen und auch unsere Dialysebehandlungen umfassen, noch Medizinprodukte. Auch wenn die Regulierung Tätigkeiten unseres Kerngeschäfts derzeit noch nicht erfasst, werden einige unserer selbst hergestellten Dialyselösungen als Arzneimittel eingestuft. Die Produktion von Arzneimitteln wird im Rahmen der Taxonomie dem Umweltziel „Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung“ zugeordnet und ist daher taxonomiefähig.

Als taxonomiefähig gelten auch Bau- und Immobilienaktivitäten im Zusammenhang mit Energieeffizienzsyste-men, Geräten zur Steuerung der Energieleistung, Ladestationen für Elektrofahrzeuge und Technologien für erneuerbare Energien gelten als taxonomiefähig. Diese Aktivitäten sind gemäß der Definition der Verordnung auf die Reduktion von Treibhausgasemissionen ausgerichtet und werden unter dem Umweltziel „Klimaschutz“ berichtet. Für Informationen über die Einführung von Energiemanagementsystemen und die Installation von Solaranlagen siehe Kapitel „Klimawandel“.

Wir haben geprüft, ob unsere taxonomiefähigen Kennzahlen für Umsatz, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben die Wesentlichkeitsschwelle von 10 % überschreiten. Die Summe der taxonomiefähigen Geschäftsaktivitäten liegt für alle Kennzahlen unterhalb dieser Wesentlichkeitsschwelle (siehe Tabelle 2.48). Daher werden alle taxonomiefähigen Geschäftsaktivitäten für jede Kennzahl als unwesentlich berichtet und diese wurden nicht auf Taxonomiekonformität geprüft.

Kennzahlen

Da unsere Geschäftsaktivitäten unter der Wesentlichkeitsschwelle liegen, weisen wir entsprechend den Anteil der taxonomiefähigen, aber nicht wesentlichen Umsätze, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben aus. Wir haben die Kennzahlen auf Basis der Werte in unserem Rechnungslegungssystem ermittelt, um die Übereinstimmung mit den entsprechenden Posten im Konzernabschluss sicherzustellen. Den relevanten Umsatz, die Investitionsausgaben und die Betriebsausgaben haben wir jeweils identifiziert und entsprechend zugeordnet. Auf diese Weise stellen wir sicher, dass keine Beträge mehrfach berücksichtigt werden. Die Ermittlung von Umsatz, Investitionsausgaben und Betriebsausgaben bleiben im Vergleich zum Vorjahr unverändert.

2.48 ANTEIL DES UMSATZES, VON INVESTITIONSAUSGABEN (CAPEX) UND BETRIEBSAUSGABEN (OPEX) AUS WAREN UND DIENSTLEISTUNGEN, DIE MIT TAXONOMIEFÄHIGEN ODER TAXONOMIEKONFORMEN WIRTSCHAFTSTÄTIGKEITEN VERBUNDEN SIND – OFFENLEGUNG FÜR DAS JAHR 2025 (ZUSAMMENFASSENDE KPI)

Geschäftsjahr 2025

KPI	Aufschlüsselung der taxonomiekonformen Tätigkeiten nach Umweltzielen														
	Insgesamt	Anteil taxonomiefähiger Tätigkeiten	Taxonomiekonforme Tätigkeiten	Anteil taxonomiekonformer Tätigkeiten	Klimaschutz	Anpassung an den Klimawandel	Wasser	Kreislaufwirtschaft	Umweltverschmutzung	Biologische Vielfalt	Anteil der ermöglichenden Tätigkeiten	Anteil der übergangstätigkeiten	Nicht bewertete Tätigkeiten	Taxonomiekonforme Tätigkeiten vorangegangenen Geschäftsjahr (2024)	Anteil taxonomiekonformer Tätigkeiten im vorangegangenen Geschäftsjahr (2024)
	MIO €	%	MIO €	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	MIO €	%
Umsatz	19.627,6	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	1,7	302,1	1,6
Capex	1.505,8	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	0,8	13,2	0,9
Opex	586,2	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	2,7	17,4	2,9





Soziales

054 Allgemeine Angaben

057 Nachhaltigkeitsmanagement

072 Umwelt

099 Soziales

101 Patientinnen und Patienten

109 Produktverantwortung und Innovation

114 Ethisches Verhalten in der klinischen
Forschung

117 Arbeiten bei Fresenius Medical Care

133 Menschenrechte

135 Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette

139 Datenschutz

143 Governance

Versorgung unserer Patientinnen und Patienten verbessern

Übersicht der patientenbezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die Gesundheit und das Wohlergehen von Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankungen haben für uns oberste Priorität. Im Mittelpunkt steht für uns, positive Auswirkungen für Patientinnen und Patienten zu erreichen. Wir wollen ihnen eine sichere und hochwertige Versorgung bieten sowie den Zugang und Transparenz der Behandlungen verbessern, unabhängig davon, ob wir sie behandeln oder sie mit unseren Produkten durch andere Anbieter behandelt werden.

- + Positive Auswirkungen
- Negative Auswirkungen
- ! Risiken
- ▲ Chancen



Wesentliche Themen

- Patientenerfahrung
- Qualität der Versorgung
- Gesundheitliche Chancengleichheit
- Produktverantwortung
- Innovation, Forschung und Entwicklung
- Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung

Gesundheitliche Chancengerechtigkeit

- + Unterschiede in den Behandlungsergebnissen und gesundheitsbezogene soziale Bedürfnisse erkennen

Produktion und Innovation

- + Sichere, hochwertige Produkte für Patientinnen und Patienten
- + Standards in der Nierentherapie setzen
- ! Mögliche Qualitätsprobleme und Produktrückrufe
- ! Mangelnde Innovationskraft
- ▲ Investitionen in Forschung und Entwicklung

Klinische Forschung

- + Entwicklung innovativer Produkte und Therapien

FME Dialysezentrum

- + Bereitstellung sicherer, hochwertiger Versorgung
- ! Personalengpässe, Vergütungsmodelle und Sterblichkeitsraten
- ! Patientenbindung und Therapietreue
- ▲ Verbesserte Behandlungen, Behandlungskonzepte und Markenreputation

Patientinnen und Patienten

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS S4 „Verbraucher und Endnutzer“; Schwerpunkt sind unsere Dialysesdienstleistungen. Aufgrund unseres Geschäftsmodells beziehen sich die Begriffe „Verbraucher“ und „Endnutzer“ ausschließlich auf unsere Patientinnen und Patienten.

Die Gesundheit und das Wohlergehen unserer Patientinnen und Patienten haben für uns oberste Priorität. Wir engagieren uns für eine sichere und hochwertige Gesundheitsversorgung für Menschen mit Nierenerkrankungen. Vor diesem Hintergrund überwachen wir kontinuierlich die Leistung unserer Produkte und Dienstleistungen. Unser Fokus liegt dabei auf Qualität, Sicherheit, Zugang zu und Transparenz der Behandlungen sowie auf der Patientenerfahrung. Auch der Schutz der Privatsphäre unserer Patientinnen und Patienten und ihrer Daten ist für uns zentral.

Die Dialyse ist eine lebenserhaltende Behandlung für Menschen mit chronischem Nierenversagen. Diese Patienten sind besonders schutzbedürftig. Ihre Gesundheit und ihr Wohlergehen hängen direkt mit unserer Geschäftstätigkeit und unserer Wertschöpfungskette zusammen. Die Patientinnen und Patienten sind angewiesen auf den Zugang zu Behandlungen und Informationen, sichere medizinische Produkte und zuverlässige, qualitativ hochwertige Dienstleistungen. Patientinnen und Patienten, die eigenverantwortlich zu Hause dialysieren, werden von uns geschult, damit sie ihre Behandlung sicher durchführen können.

Im Mittelpunkt unseres Geschäfts und unserer Strategie stehen Dienstleistungen für alle unsere Patientinnen und Patienten sowie unsere Produkte für unsere Kliniken und andere Dialyseanbieter. Unser Geschäftsmodell beruht auf hochwertigen Versorgungsmodellen, die weltweit

2.49 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Qualität der Versorgung

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Bereitstellung sicherer, hochwertiger Versorgung	Positive Auswirkung	Kurzfristig	

Wir wollen die Behandlungsergebnisse in unseren Dialysezentren weltweit verbessern. Eine durchgängig sichere und hochwertige Versorgung trägt zu einer positiven Erfahrung der Patientinnen und Patienten bei, fördert deren Eigeninitiative im Rahmen ihrer Behandlung und unterstützt bestmögliche Behandlungsergebnisse.

Finanzielle Risiken im Zusammenhang mit Personalengpässen, Vergütungsmodellen und Sterblichkeitsraten	Risiko	Kurzfristig	

Herausforderungen wie Personalengpässe, Vergütungsmodelle mit Leistungseinschränkungen sowie die Komplexität fortlaufender Behandlungen können die Versorgung beeinträchtigen. Zugleich können sie zu finanziellen Risiken beitragen, da sie die operative Belastung im Klinikbetrieb und die fallbezogenen Kosten erhöhen. Krankenhausaufenthalte sowie Patientensterblichkeit können zu niedrigeren Behandlungszahlen führen und sich negativ auf die Finanzlage auswirken.

Verbesserte Behandlungen, Behandlungsoptionen und Markenreputation unterstützen das Unternehmenswachstum	Chance	Kurzfristig	

Die Verbesserung der Therapietreue sowie ein erweiterter Zugang zu hochwertigen Behandlungsoptionen können die Behandlungsergebnisse verbessern und die Sterblichkeitsraten senken. Dies stärkt unsere Reputation bei Patientinnen und Patienten sowie bei Kostenträgern, erhöht das Vertrauen in unsere Dienstleistungen und verbessert unsere Chance, Patientinnen und Patienten zu gewinnen und zu binden. Dadurch können sich die Umsatzerlöse und der Marktanteil erhöhen.

Patientenerfahrung

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Patientenbindung und Therapietreue	Risiko	Kurzfristig	

Eine geringe Patientenzufriedenheit kann die Therapietreue und damit die Behandlungsergebnisse negativ beeinflussen. Dadurch können sich die Zahl der Krankenhausaufenthalte und das Sterberisiko erhöhen und unser Umsatz reduzieren. Zugleich kann dies die Bindung der Patientinnen und Patienten an unsere Dienstleistungen schwächen und unseren Marktanteil verringern.

Verbesserte Patientenerfahrung	Chance	Kurzfristig	

Die Zufriedenheit der Patientinnen und Patienten mit unseren Dienstleistungen, gemessen durch den Net Promoter Score (NPS), ist für uns ein wichtiger Leistungsindikator. Mit steigenden Zufriedenheitswerten können sich die Patientenbindung, die Therapietreue und unsere Markenbekanntheit verbessern. Das kann zu einem höheren Umsatz beitragen.

Gesundheitliche Chancengerechtigkeit (unternehmensspezifisch)

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Ungleichheiten bei Behandlungsergebnissen und den Einfluss sozialer Faktoren erkennen, um Gesundheit und Wohlbefinden zu verbessern	Positive Auswirkung	Kurzfristig	

Alle Patientinnen und Patienten sollten die Möglichkeit haben, den bestmöglichen Gesundheitszustand zu erreichen. In den USA erfassen wir den Einfluss sozialer Faktoren auf die Gesundheit und konzentrieren uns dabei auf Maßnahmen zur Verbesserung der Ernährungssicherheit.



in unterschiedlichen Gesundheitssystemen angeboten werden können. Dabei berücksichtigen wir die jeweiligen Vorschriften, Zahlungsmodelle, Patientengruppen und operativen Strukturen der Märkte, in denen wir tätig sind. Der Dialog mit unseren Patientinnen und Patienten ist Teil unserer Geschäftsstrategie. Er prägt, wie wir mit patientenbezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen umgehen und unsere Leistungen steuern.

Das Global Medical Office entwickelt unsere medizinische Strategie und koordiniert Maßnahmen, mit denen wir die medizinische Forschung und die Patientenversorgung verbessern. Verschiedene interne Stakeholder prüfen regelmäßig, welche Erkenntnisse wir aus den Erfahrungen in Kliniken ableiten können. Diese Erkenntnisse unterstützen uns dabei, Abläufe in der Patientenversorgung und die Qualität unserer Behandlungen kontinuierlich zu verbessern. Das Global Medical Office wird vom Global Chief Medical Officer geleitet, der Mitglied des Vorstands ist. Unser globales Care Delivery Segment arbeitet eng mit dem Global Medical Office zusammen, um die Versorgung von Menschen mit chronischem Nierenversagen in einem Netzwerk aus Anbietern, Kliniken und Dienstleistungen zu koordinieren. Geleitet wird das Segment vom CEO Care Delivery, der ebenfalls dem Vorstand angehört.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Patientinnen und Patienten werden in Tabelle 2.49 dargestellt.

Strategie der Patientenversorgung

Wir wollen eine sichere, wirksame und qualitativ hochwertige Versorgung bieten und die Zahl der von uns betreuten Patientinnen und Patienten erhöhen. Unser Anspruch ist, durch herausragende Patientenversorgung und Innovation in der Nierenversorgung führend zu sein. Unsere FME Reignite-Strategie setzt dafür den Rahmen.

Unsere Strategie sieht vor, die aktuellen Patientinnen und Patienten zu halten und neue zu gewinnen. Vor diesem Hintergrund konzentrieren wir uns auf effizientere Aufnahmeprozesse, verbesserte Therapietreue und weniger Abbrüche von Behandlungen. Individuell angepasste Behandlungspfade ermöglichen uns, personalisierte Behandlungspläne zu erstellen, die den spezifischen Bedürfnisse jedes Einzelnen entsprechen.

Wir bieten Menschen mit chronischem Nierenversagen verschiedene Behandlungsoptionen an, die in einem unserer Dialysezentren stattfinden oder von Patientinnen und Patienten eigenständig im häuslichen Umfeld als Heimdialyse durchgeführt werden. Sowohl die Eignung der Patientinnen und Patienten als auch die Verfügbarkeit der Behandlungsoption sind Voraussetzung für ein entsprechendes Angebot. Die Zahl der Heimdialysepatienten wollen wir erhöhen. Die Behandlung zu Hause bietet mehr Flexibilität, Zufriedenheit und Kontrolle über ihre Zeit und Behandlung der Nierenerkrankung. Zudem unterstützen wir Patientinnen und Patienten, indem wir prüfen, ob sie für die Warteliste für eine Nierentransplantation geeignet sind, und an Transplantationszentren überweisen.

Die Dauer von Dialysebehandlungen wollen wir im Sinne unsere Patientinnen und Patienten optimieren. Behandlungsergebnisse lassen sich positiv beeinflussen und die Sterblichkeit reduzieren, wenn sowohl Gifte als auch überschüssige Flüssigkeit besser entfernt werden. Auch die Zahl von nicht wahrgenommenen Behandlungen, etwa infolge von Krankenhausaufenthalten, können so reduziert werden. Wir standardisieren unsere Abläufe, um Kosten zu reduzieren und unsere Effizienz zu steigern. Parallel dazu verbessern wir unsere Maßnahmen für Sicherheit und setzen Qualitätsinitiativen um. Wenn möglich, setzen wir digitale Anwendungen und Künstliche Intelligenz (KI) ein, um klinische und operative Prozesse anzupassen. Die automatisierten Vorgänge sollen sowohl Patientinnen und Patienten als auch Mitarbeitern zugutekommen.

Wir setzen uns außerdem dafür ein, Dialysebehandlungen auch unter schwierigen Bedingungen zu ermöglichen, denn eine Unterbrechung ihrer lebenserhaltenden Behandlung birgt für Dialysepatientinnen und -patienten ein hohes Risiko.

Für eine exzellente Patientenversorgung sind leistungsfähige und gut geschulte Behandlungsteams wichtig. Wir unterstützen daher unsere Mitarbeitenden dabei, ihre Fähigkeiten zu entwickeln, und investieren in ihre Weiterbildung. Weitere Informationen finden sich im Kapitel „Arbeiten bei Fresenius Medical Care“.

Austausch mit unseren Patientinnen und Patienten

Mit unseren Patientinnen und Patienten stehen wir kontinuierlich in Kontakt. Eine offene und vertrauensvolle Kommunikation und der direkte Austausch sind wesentlich für gute Behandlungsergebnisse. Wir ermutigen Patientinnen und Patienten, sich aktiv an ihren Behandlungsplänen zu beteiligen. Der CEO unseres Geschäftssegments Care Delivery und das Experience Team unserer globalen Personalabteilung sind für das Thema Dialog mit Patientinnen und Patienten zuständig.

Unsere Care Delivery Teams arbeiten mit Organisationen zusammen, die Patientinnen und Patienten unterstützen und aufklären. Dazu zählen die European Kidney Patient Federation, Dialysis Patient Citizens, das Renal Support Network, das Medical Education Institute und lokale Patientengruppen. Diese Partnerschaften und die in den USA etablierten Patientenbeiräte (Patient Advisory Boards) ermöglichen es uns, über Anliegen, Präferenzen und Erwartungen unserer Patientinnen und Patienten informiert zu bleiben und unsere Dienstleistungen entsprechend anzupassen. Sie unterstützen uns auch dabei, die Aufklärung über Behandlungsoptionen zu verbessern. Wir wollen erreichen, dass Patientinnen und Patienten und ihre Familien bewusste Entscheidungen in Bezug auf ihre Gesundheit treffen können.

Patientinnen und Patienten sowie ihre Betreuungspersonen können uns Feedback geben, Vorschläge machen, Bedenken äußern und Beschwerden melden – auf Wunsch auch anonym. In unserem Ethik- und Verhaltenskodex verpflichten wir uns, dass sie Beschwerden einreichen können, ohne dadurch Nachteile zu haben. Probleme sollen in Übereinstimmung mit unseren regionalen Standardverfahren und den lokalen Anforderungen schnell gelöst werden.

Unsere Patientinnen und Patienten werden darüber informiert, welche Feedback- und Beschwerdewege sie nutzen können. Zu diesen Kanälen zählen Hotlines, die Compliance Action Line und E-Mail-Adressen. Auf unserer Website stehen jederzeit zugängliche Feedback-Formulare zur Verfügung und in unseren Dialysezentren gibt es Briefkästen für Beschwerden und Vorschläge. Potenzielle Risiken, die uns über diese Kanäle erreichen, untersuchen wir. Bei Bedarf ergreifen wir vorbeugende oder korrigierende Maßnahmen. Die Wirksamkeit dieser Maßnahmen bewerten wir im Kontext des jeweiligen Vorfalls. Zudem nutzen wir interne Audits, um die Wirksamkeit unserer Prozesse zu überprüfen. Derzeit überprüfen wir nicht, ob Patientinnen und Patienten Vertrauen in unsere Feedbacksysteme haben.

Schulungsmaterial zu medizinischen Themen und anderen, nicht werblichen Inhalten durchläuft ein Prüf- und Freigabeverfahren, an dem Mitarbeitende aus Ärzteschaft und Pflege sowie aus den Bereichen Recht und Compliance und Regulatorik beteiligt sind.

Für weitere Informationen über Verfahren zur Korrektur negativer Auswirkungen und über Kanäle, die Patientinnen und Patienten sowie andere Interessengruppen nutzen können, um Bedenken zu äußern (ESRS S4-3, 25a–d, 26), siehe Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“ und dort den Abschnitt „Bedenken und Fehlverhalten erkennen, melden und untersuchen“ sowie Kapitel „Datenschutz“, Abschnitt „Maßnahmen“.

Qualität der Versorgung

Unsere Aufgabe ist, allen Patientinnen und Patienten die bestmögliche Versorgung zu bieten. Wir orientieren uns an hohen Qualitäts- und Sicherheitsstandards für die Dialyse. Dabei setzen wir auf Innovation, datenbasierte Entscheidungen und eine kontinuierliche Verbesserung der Behandlungsergebnisse, unabhängig vom jeweiligen Versorgungsmodell. Mit diesen Prinzipien stärken wir eine nachhaltige Pflege und orientieren uns an den Bedürfnissen von Patientinnen und Patienten.

Konzepte

Wir haben globale und lokale Richtlinien für die Versorgung von Patientinnen und Patienten umgesetzt. Im Jahr 2025 wurde unsere globale Richtlinie für die Patientenversorgung aktualisiert und in Globale Richtlinie: Patientenerfahrungen, Beschwerden, Versorgungsqualität umbenannt. Die Richtlinie regelt wesentliche Aspekte einer qualitativ hochwertigen, zuverlässigen und patientenorientierten Versorgung.

Unsere Richtlinien zu Patientenrechten und -verantwortlichkeiten dienen dazu, alle Patientinnen und Patienten über ihre Rechte zu informieren. In unserem Ethik- und Verhaltenskodex und in unserer Menschenrechtserklärung ist unsere Verpflichtung verankert, die Qualität und die Sicherheit der Versorgung kontinuierlich zu verbessern und die Patientenrechte zu wahren. Wir schulen unser klinisches Personal zu Themen wie informierte Einwilligung, Patientenrechte, Schutz personenbezogener Daten sowie zum Recht, Bedenken und Beschwerden zu äußern. In ausgewählten Regionen schulen wir das Personal zusätzlich zu Diskriminierung. Die Schulungsangebote orientieren sich an lokalen Anforderungen und gesetzlichen Vorgaben.

Unsere globalen Richtlinien werden von Mitgliedern des Vorstands verabschiedet und allen relevanten Mitarbeitenden zur Verfügung gestellt.

Als Gesundheitsunternehmen stehen wir auch im Austausch mit externem medizinischem Fachpersonal und mit Patientenorganisationen. Die Verantwortung für die Patientenversorgung tragen die medizinischen Fachkräfte, die im Klinikalltag unabhängige Entscheidungen treffen müssen. In unserer globalen Richtlinie zu Interaktionen mit medizinischem Fachpersonal sind Regeln für die Zusammenarbeit sowie Schutzmechanismen definiert. Unsere globale Compliance-Richtlinie für den Umgang mit Patientinnen und Patienten, betreuenden Personen und Patientenorganisationen legt fest, wie wir den Kontakt mit diesen Gruppen gestalten. Der Umgang mit ihnen kann über die Dialyse hinausgehende Dienstleistungen betreffen, die gewährt oder erhalten werden. Die Richtlinie wird in relevanten Ländern umgesetzt, die in einer Risikobewertung ermittelt wurden. Die Compliance-Abteilung begleitet und überwacht die Umsetzung beider Richtlinien. Sie stehen allen Mitarbeitenden zur Verfügung.

Für Informationen zu unseren Verpflichtungen im Zusammenhang mit Menschenrechten (ESRS S4-1, 16a–c, 17) siehe Kapitel „Menschenrechte“, Abschnitt „Konzepte“.

Für Informationen zu unserem Ethik- und Verhaltenskodex siehe Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“, Abschnitt „Konzepte“.

Maßnahmen

Maßnahmen zur Versorgungsqualität können global oder lokal entwickelt und je nach Bedarf und örtlichen Anforderungen angepasst werden.

Effizienz im Aufnahmeprozess und Zugang zu Behandlungen

Die Patientenerfahrung bei der Aufnahme in unsere Kliniken ist für uns insbesondere in den USA ein Schwerpunkt. Hierfür überarbeiten wir den Prozess der Patientenaufnahme. Standardisierte Checklisten stellen ein einheitliches Vorgehen bei der Patientenaufnahme sicher und helfen, Verzögerungen zu vermeiden. In dieser entscheidenden Phase der Nierenerkrankung wollen

wir durch intensiven Austausch und gezielte Informationen erreichen, dass die Patientinnen und Patienten sich stärker in ihre Behandlung einbringen. Dank überarbeiteter Kommunikationsmaterialien starten neue Patientinnen und Patienten besser informiert in die Behandlung. Unser Continuity of Care Team unterstützt Patientinnen und Patienten bei Übergängen in der Dialysebehandlung, etwa beim Wechsel der Klinik oder bei Veränderungen der Therapiepläne und der Behandlungsform. In diesen Fällen bündelt und koordiniert das Team bestehende Angebote. So werden etwa Kontakte zu unseren Kidney Care Advocates hergestellt, die über verfügbare Behandlungsoptionen informieren. Das Continuity of Care Team steht außerdem im Austausch mit dem Aufnahmeteam, das Absagen analysiert, die Ursachen dafür ermittelt und diese Erkenntnisse nutzt, um die Zahl der Behandlungsabbrüche künftig zu reduzieren.

Im Jahr 2025 haben wir das Medical Education Institute, eine gemeinnützige Non-Profit-Organisation in den USA, bei der Entwicklung von fünf digitalen Schulungen zur Heimdialyse unterstützt. Diese Schulungen sind für alle interessierten Personen zugänglich. Die Schulungen vermitteln wichtige Informationen über die verschiedenen Behandlungsformen und helfen den Patientinnen und Patienten dabei, zusammen mit dem Behandlungsteam zu entscheiden, welche Therapie am besten zu ihrer individuellen Lebenssituation passt.

In den USA haben wir damit begonnen, die hochvolumige Hämodiafiltration (HVHDF) als neue Behandlungsform einzuführen. Die Verfügbarkeit werden wir in den kommenden Jahren kontinuierlich erhöhen. HVHDF gilt als bedeutender Fortschritt in der Dialysebehandlung, da sie Gifte mit mittlerem und größerem Molekulargewicht deutlich effektiver entfernt als die konventionelle Hämodialyse. Die europäische CONVINCe-Studie hat gezeigt, dass Patientinnen und Patienten, bei denen eine HVHDF-Behandlung möglich ist, ein geringeres Sterberisiko aufweisen und mit den Behandlungsergebnissen zufriedener sind. Diese klinischen Vorteile können die Lebensqualität erhöhen und zu einem besseren langfristigen Gesundheitszustand beitragen.

Weitere Informationen zur Einführung der HVHDF in den USA finden sich im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ im Abschnitt „Unternehmensstrategie und -ziele“.

Wir setzen uns zudem dafür ein, mehr Transplantationen zu ermöglichen. Der Erhalt eines Spenderorgans ist für Menschen mit chronischem Nierenversagen ein wichtiger Meilenstein. Im Jahr 2025 haben wir in den USA ungefähr 62.000 Überweisungen an Transplantationszentren durchgeführt, was in etwa der Anzahl aus dem Vorjahr entspricht (2024: 64.000). Diese konstanten Zahlen konnten wir erreichen, indem wir in den vergangenen Jahren den Prozess für Überweisungen optimiert haben. Eine standardisierte Überweisungsplattform stellt viele patientenbezogene Daten effizient in einem Dokument zusammen, das auf elektronischem Weg an ein Transplantationsprogramm übermittelt werden kann.

Verbesserung von Qualität und Sicherheit

Unser Anspruch ist eine hochwertige und sichere Versorgung unserer Patientinnen und Patienten. Deshalb setzen wir kontinuierlich Initiativen um, die Behandlungsergebnisse verbessern und unsere Dialyседienstleistungen zukunftssicher machen.

In den Regionen Europa, Naher Osten und Afrika (EMEA) und Asien-Pazifik nutzen wir ein prozessorientiertes Qualitätsmanagementsystem und vereinheitlichen unsere Abläufe kontinuierlich weiter. Es umfasst regelmäßige Schulungen, Audits und ein Überwachungssystem, um sicherheitsrelevante Themen zu identifizieren und zu bearbeiten. Die Schulungen umfassen Programme, die von den Ländern für die Erneuerung der beruflichen Registrierung vorgeschrieben sind. Sie beinhalten außerdem verpflichtende unternehmensweite Initiativen, die sich jährlich auf neue Qualitätsprioritäten konzentrieren. Audits werden auf Länder- und Unternehmensebene durchgeführt, um eine einheitliche Überwachung und kontinuierliche Verbesserung sicherzustellen. In einigen Ländern sind zusätzliche Überprüfungen oder ISO-Zertifizierungen erforderlich, um nationale Standards zu erfüllen.

Im Jahr 2025 ist in den USA das Programm „Commitment to Safety“ gestartet. Ziel ist, die Sicherheitskultur zu stärken und eine kontinuierliche Verbesserung in der Patientenversorgung zu fördern. Das Programm umfasst zwei Lernmodule, von denen sich eines der Berichterstattung über sicherheitsrelevante Vorfälle widmet. Ein zweites Modul schult, wie Vorfälle mit Blutverlust auf ein Minimum begrenzt werden können. Die Teilnahme an beiden Modulen ist für alle Mitglieder der Pflegeteams verpflichtend. Dazu zählen Pflegekräfte ebenso wie Techniker, Ernährungsberaterinnen und -berater, Sozialarbeiterinnen und Sozialarbeiter sowie Führungskräfte.

Darüber hinaus unterstützen wir unser medizinisches Führungspersonal dabei, die Qualität der Behandlungen in unseren Dialysezentren kontinuierlich und strukturiert zu verbessern. 2025 haben wir die Einführung einer globalen, verpflichtenden Schulung abgeschlossen. Sie vermittelt unseren klinischen Fachkräften bewährte Methoden, mit denen qualitative Verbesserungen erreicht werden können. Die Inhalte sind an die spezifischen Bedürfnisse, kulturellen Besonderheiten und lokalen Anforderungen der jeweiligen Länder angepasst.

Technologie- und datenbasierte Qualitätsverbesserungen

Im Berichtsjahr haben wir in der Region EMEA ein neues Qualitätsdashboard eingeführt, um für Ärztinnen und Ärzte sowie Pflege- und Führungskräfte den Zugang zu Daten zu erleichtern und mehr Transparenz auf Länderebene zu schaffen. Die dort verfügbaren tagesaktuellen Behandlungsergebnisse ermöglichen einen schnellen Überblick über die Versorgungsqualität. Auch der aktuelle Qualitätswert der jeweiligen Klinik und die Abweichung zum Sollwert werden angezeigt. Das Dashboard soll künftig für Mitarbeitende in unseren Dialysezentren verfügbar sein. Sie erhalten damit Zugang zu den Daten ihres Standortes und können auf dieser Grundlage die Behandlungsqualität vor Ort beeinflussen.

Wir unterstützen Innovation in der Patientenversorgung auch durch den Einsatz von Analyseprogrammen und

neuen Technologien. Derzeit nutzen wir global mehr als 30 KI- und Analyse-Tools. Im Jahr 2025 haben wir in den USA die folgenden neuen Initiativen entwickelt oder gestartet:

- Vorhersage der Behandlungsergebnisse bei akutem Nierenversagen anhand ermittelter Sauerstoffmuster
- AskHUGO, ein webbasiertes Chatbot-Tool, das die Einführung der neuen HDF-Behandlungsform begleitet. Es unterstützt Ärztinnen und Ärzte bei der HDF-Verordnung.
- Nutrition Support Tool, ein KI-gestützter Chatbot, der Patientinnen und Patienten dabei hilft, individuelle Speisepläne zu erstellen. Dabei berücksichtigt das Programm neben dem jeweiligen persönlichen Ernährungsprofil auch Vorlieben und Einschränkungen.

Mit diesen Projekten binden wir wissenschaftliche Daten, Erkenntnisse aus der klinischen Praxis und digitale Anwendungen stärker in die Patientenversorgung und die Unterstützung von Ärztinnen und Ärzten ein.

Weitere Informationen zu KI-Anwendungen finden sich im Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ des Kapitels „Grundlagen des Konzerns“.

Hilfe bei Notfällen

Im Jahr 2025 haben wir unsere Einsatzbereitschaft für den Krisen- und Katastrophenfall weiter gestärkt. Unser Katastrophenschutzteam arbeitet nun in einer globalen Organisationsstruktur mit klar definierten Rollen und Verantwortlichkeiten in allen Regionen. Wir nutzen ein zentrales System, mit dem wir entsprechende Ereignisse weltweit erfassen und kommunizieren können, um dann angemessen darauf zu reagieren. Für unsere Kliniken liegen Notfallpläne vor. Sie werden durch strukturierte Schulungen und Übungen ergänzt, mit denen wir die Einsatzbereitschaft sicherstellen.

Ziele

Die Qualität der Versorgung in unseren Dialysekliniken messen wir fortlaufend mithilfe von Kennzahlen. Wir legen interne Zielwerte für einzelne Länder fest, die lokale Besonderheiten und deren Auswirkungen auf Behandlungsergebnisse berücksichtigen. Unsere Vorgaben orientieren sich an international anerkannten Leitlinien der klinischen Praxis. Dazu gehören die Initiative Kidney Disease: Improving Global Outcomes (KDIGO), die Disease Outcomes Quality Initiative (KDOQI) der U.S. National Kidney Foundation und die European Renal Best Practice Guidelines.

Zu den globalen Kennzahlen für die Patientenversorgung gehören die Hospitalisierungsdauer und der Qualitätsindex. Die Hospitalisierungsdauer ist ein wichtiger Indikator, da die Anzahl und die Dauer der Krankenhausaufenthalte den allgemeinen Gesundheitszustand der Patientinnen und Patienten, den Schweregrad des Pflegebedarfs sowie regionale Behandlungsmuster und die Infrastruktur des Gesundheitswesens widerspiegeln. Verändert sich der Wert dieser Kennzahl, analysieren wir die Ursachen und suchen nach Möglichkeiten, die Krankenhausaufenthalte zu verkürzen oder zu vermeiden.

Den Qualitätsindex nutzen wir, um die Qualität unserer Behandlungen weltweit kontinuierlich zu messen und zu verbessern. Wir analysieren die Entwicklung der einzelnen Kennzahlen des Index auf Länderebene und überwachen weitere Messgrößen, die auf lokalen Qualitätssystemen basieren. Dabei berücksichtigen wir lokale Besonderheiten. Die globalen Qualitätskennzahlen werden quartalsweise überprüft. Weicht der Wert um mehr als 2 % vom gesetzten Schwellenwert ab, leiten wir eine Untersuchung ein, um die Ursachen zu ermitteln. Initiativen zur Verbesserung der Behandlungsqualität basieren auf regelmäßigen interdisziplinären Bewertungen. Im Jahr 2025 haben wir weiterhin eine hohe Versorgungsqualität sichergestellt, obwohl die behandelten Personen im Vergleich zum Vorjahr durchschnittlich älter und häufiger an Diabetes erkrankt waren. Die beiden Indikatoren

Anämie-Management und Gefäßzugang waren leicht rückläufig. Der Qualitätsindex liegt infolgedessen bei 80 (2024: 81). Die Hospitalisierungsrate ist konstant und entspricht dem Vorjahreswert. Diese Ergebnisse belegen unseren Einsatz für Behandlungsqualität und Patientensicherheit, die Resilienz unseres Versorgungsmodells und die Leistungsfähigkeit unserer klinischen Teams.

Daten zur Hospitalisierungsdauer und zum Qualitätsindex finden sich im Abschnitt „Kennzahlen“.

2.50 GLOBALE QUALITÄTSPARAMETER FÜR DIE VERSORGUNG

Hospitalisierungsdauer

- **Krankenhaustage pro Patientin und Patient und Jahr**

Qualitätsindex

- **Wirkungsgrad der Dialyse:** misst, wie gut Abfallstoffe aus dem Körper entfernt werden
- **Gefäßzugang:** erfasst den Prozentsatz der Patientinnen und Patienten, die ihre Dialyse nicht über einen Dialysekatheter erhalten
- **Anämie-Management:** erfasst die Hämoglobinkonzentration und bestimmte Medikamente, die während der Dialyse verabreicht werden

In unseren Behandlungszentren werden klinische Daten kontinuierlich überwacht. Grundlage dafür sind Laborbefunde, Krankenakten und Dokumentationen aus den Kliniken. Die Qualität dieser Daten wird regelmäßig überprüft, und sie werden in Übereinstimmung mit den geltenden Datenschutzgesetzen verarbeitet. Wir nutzen ein Qualitäts- und Regulierungsmanagementsystem, um unsere klinischen Qualitätsdaten zu erfassen und auszuwerten. Mithilfe dieses Systems und Erkenntnissen aus internen Audits legen wir bei Bedarf Korrektur- und Präventivmaßnahmen fest und bewerten deren

Wirksamkeit. Das System hilft uns auch, Möglichkeiten für eine Verbesserung der Behandlungsqualität zu erkennen.

Heimbehandlungen in den USA

Für die USA haben wir uns 2022 das ambitionierte Ziel gesetzt, bis 2027 ein Viertel der Behandlungen im häuslichen Umfeld durchzuführen. Wir unterstützen damit unseren Anspruch, geeigneten Personen die Wahl zwischen verschiedenen, qualitativ hochwertigen Behandlungsoptionen anzubieten. Im Berichtsjahr wurden 16 % (2024: 16 %) der Behandlungen in häuslicher Umgebung durchgeführt.

Kennzahlen

2.51 PATIENTENKENNZAHLEN

	2025	2024
Qualität¹		
Globale Hospitalisierungsdauer (in Tagen) ²	9,6	9,6
Globaler Qualitätsindex ³	80	81
Behandlungen zu Hause⁴		
Behandlungen in den USA, die in häuslicher Umgebung durchgeführt werden (in %)	16	16

¹ In unsere globale Qualitätsbewertung beziehen wir Patientinnen und Patienten ab 18 Jahren ein, die für mehr als 90 Tage in unseren Kliniken behandelt wurden. Diesem Schwellenwert liegt die Überlegung zugrunde, dass sich erst dann hinreichend deutlich Zusammenhänge zwischen dem Gesundheitszustand der Patientin oder Patienten und der Behandlung zeigen. Die Altersgrenze wurde gewählt, weil rund 99 % unserer Dialysepatientinnen und -patienten älter als 18 sind.

² Die globale Hospitalisierungsdauer ist die durchschnittliche Anzahl der Tage, die Patientinnen und Patienten stationär behandelt werden.

³ Der globale Qualitätsindex umfasst drei gleichgewichtete Qualitätskennzahlen: Wirkungsgrad der Dialyse, Anämie-Management und Gefäßzugang. Jede Kennzahl wird als Prozentwert zwischen 0 und 100 berechnet und gibt an, welcher Anteil der Dialysepatientinnen und -patienten das jeweilige Qualitätskriterium erfüllt. Der globale Qualitätsindex entspricht dem Durchschnitt dieser drei Werte. Wirkungsgrad der Dialyse: Erfasst den Prozentsatz der Patienten (0–100 %), die das Kt/V-Ziel erreichen (Hämodialyse $\geq 1,2$ pro Behandlung, Peritonealdialyse $\geq 1,7$ pro Woche). Kt/V ist ein Maß dafür, wie effektiv Harnstoff aus dem Blut entfernt wird (K: Clearance, bestimmt durch die Harnstoffkonzentration im Blut vor und nach der Dialysebehandlung, t: effektive Behandlungszeit, V: Verteilungsvolumen, bestimmt durch Liter Wasser/Kilogramm Körpergewicht). Anämie-Management: Erfasst den Anteil der Patienten (0–100 %), die einen bestimmten Hämoglobin-Zielbereich ($\geq 10,0$ g/dl) und eine optimale Verschreibung von Erythropoese-stimulierenden Wirkstoffen erreichen. Gefäßzugang: Erfasst den Anteil der Patienten (0–100 %), die einen Shunt als Gefäßzugang haben, der aufgrund seines geringeren Risikos für Infektionen und Krankenhausaufenthalte im Vergleich zu anderen Zugangstypen bevorzugt wird.

⁴ Die Behandlung zu Hause wird anhand der Zahl der Behandlungen berechnet, die Patientinnen und Patienten in ihrer häuslichen Umgebung durchführen (Peritonealdialyse [PD] und Heimhämodialyse [HHD]).

Patientenerfahrung

Die Patientenerfahrung ist ein zentraler Teil der Behandlung. Es ist wichtig, dass sich unsere Patientinnen und Patienten wohl und sicher fühlen und mit der Versorgung zufrieden sind. Im Rahmen unseres globalen Patient-Experience-Programms führen wir in den verschiedenen Ländern mindestens alle zwei Jahre Patientenbefragungen durch und ermitteln jährlich einen globalen Kennwert. Die Befragungsergebnisse werden mit allen Führungskräften in unseren Dialysezentren geteilt und fließen in lokale Aktionspläne ein. Die global zusammengefassten Ergebnisse dienen als Grundlage für unternehmensweite Initiativen zur Verbesserung der Patientenerfahrung.

Konzepte

Unsere Globale Richtlinie: Patientenerfahrungen, Beschwerden, Versorgungsqualität beschreibt unter anderem die Zuständigkeiten im Zusammenhang mit Patientenbefragungen und das Vorgehen.

Weitere Informationen zu dieser Richtlinie finden sich im Abschnitt „Qualität der Versorgung“ weiter oben in diesem Kapitel.

Maßnahmen

Wir bewerten unsere Dienstleistungen kontinuierlich, um die Patientenaufklärung und -erfahrung zu verbessern und die Versorgung an den Bedürfnissen der Patientinnen und Patienten auszurichten. Wir entwickeln beispielsweise Schulungsprogramme, die das Klinikpersonal dabei unterstützen, Patienten umfassend zu Gesundheitsthemen zu informieren. Dafür nutzen wir die Rückmeldungen aus Patientenbefragungen.

Die Ergebnisse der Patientenbefragungen aus allen Kliniken werden in Übereinstimmung mit den lokalen Datenschutzanforderungen anonymisiert und anschließend vom verantwortlichen Fachbereich ausgewertet. Zentrale Funktionen wie Care Delivery Operations, Clinical Services und dem Global Medical Office bewerten die

Ergebnisse, identifizieren Stärken und Verbesserungspotenziale und leiten daraus Maßnahmen ab. Diese Maßnahmen dienen dazu, identifizierte kritische Bereiche zu verbessern.

Unsere regionalen und lokalen Care Delivery Teams sind für die Patientenaufklärung verantwortlich. Unsere Angebote sind auf unterschiedliche Lernbedürfnisse und länderspezifische Anforderungen zugeschnitten. Sie umfassen Aufklärungskampagnen, Patienten-Apps und Informationsblätter. Die Inhalte werden vor der Veröffentlichung auf Eignung, Verständlichkeit und Angemessenheit überprüft und sind in mehreren Sprachen verfügbar. Wir bieten ein umfassendes Informationsangebot, um die Eigeninitiative und die aktive Mitwirkung der Patientinnen und Patienten zu fördern. Die Themen reichen von Dialysebehandlung über Ernährung bis hin zu Fußpflege. Sie umfassen zudem Aspekte wie Sturzprävention, Bewegung, Schlafhygiene und mentale Gesundheit.

Einen weiteren Fokus legen wir darauf, unser Beschwerdesystem für Patientinnen und Patienten zugänglicher zu machen und schneller auf ihre Anliegen zu reagieren. Dabei berücksichtigen wir lokale Anforderungen. In der Region Asien-Pazifik haben wir eine Steuerungskennzahl für Mitarbeiterschulungen zum Thema Bearbeitung von Patientenbeschwerden eingeführt. In den USA soll ein neues Beschwerde-Dashboard mehr Transparenz über die eingegangenen Beschwerden bieten und eine zeitnahe Bearbeitung und Klärung von Anliegen unterstützen. Wir überprüfen regelmäßig, wie die Beschwerdeprozesse in den einzelnen Regionen verbessert werden könnten, und beschließen entsprechende Maßnahmen. Je nach Art der Anliegen liegt die Verantwortung für die Umsetzung von Maßnahmen auf regionaler, auf Landesebene oder in den Kliniken.

Ziele

Die Patientenzufriedenheit in unseren Kliniken messen wir weltweit mithilfe des Net Promoter Score (NPS) für Patienten. Wir haben uns das globale Ziel gesetzt, jedes Jahr einen Wert von mindestens 70 zu erreichen. Dieser

Zielwert wurde auf Basis einer Studie festgelegt, die ein auf den Gesundheitssektor spezialisiertes, unabhängiges Beratungsunternehmen durchgeführt hat. Wir wollen die Patientenzufriedenheit kontinuierlich verbessern und eine Versorgung bieten, die branchenweit Maßstäbe setzt. Die Vorstandsvergütung ist an die Entwicklung des NPS gekoppelt.

Unser NPS-Ziel reflektiert, dass wir die Erfahrungen der Patientinnen und Patienten verbessern wollen. Die Wirksamkeit unserer Maßnahmen für Patientenerfahrung zeigt sich in dem aktuellen globalen Umfrageergebnis: Wir haben im Berichtsjahr einen leicht verbesserten globalen NPS von 73 erreicht (2024: 72).

Grundlage der Berechnung des NPS ist die Frage: „Auf einer Skala von 0 (sehr unwahrscheinlich) bis 10 (sehr wahrscheinlich), wie wahrscheinlich ist es, dass Sie Fresenius Medical Care für eine Dialysebehandlung weiterempfehlen?“ Patientinnen und Patienten, die mit 9 oder 10 antworten, gelten als Befürwortende, diejenigen, die zwischen 0 und 6 antworten, als Ablehnende. Der NPS wird berechnet, indem der Anteil der Ablehnenden vom Anteil der Befürwortenden abgezogen wird. Der Wert kann zwischen –100 und 100 liegen. Jedes Land führt die Befragung mindestens alle zwei Jahre durch. Der globale NPS basiert auf den jeweils aktuellen Ergebnissen aller Länder.

Wir streben an, mindestens 75 % unserer Patientinnen und Patienten mit der Umfrage zu erreichen. Zusätzlich erfassen wir den Anteil der Patientinnen und Patienten, die Fresenius Medical Care weiterempfehlen würden.



Für Details zum Vergütungssystem und den Zielen (ESRS 2, 29a-e) siehe Tabelle 2.87 im Abschnitt „Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung“.

Kennzahlen

2.52 PATIENTENERFAHRUNG UND PATIENTEN-FEEDBACK

	2025	2024
Globaler Patienten Net Promoter Score	73	72
Patientinnen und Patienten, die unsere Dienstleistungen weiterempfehlen würden (in %)¹	79	78
Globale Erfassungsquote der Patientenbefragung (in %)²	88	92
Globale Rücklaufquote der Patientenbefragung (in %)³	71	74
Anzahl eingegangener Patientenbeschwerden weltweit⁴	21.878	21.863

¹ Patientinnen und Patienten, die ihre Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit mit 9 oder 10 angeben, gelten gemäß NPS als Befürwortende.

² Die Erfassungsquote ist der Anteil der Patientinnen und Patienten, die für eine Teilnahme an der Befragung vorgesehen sind, im Verhältnis zur Gesamtzahl unserer Dialysepatienten. Nicht dazu zählen Personen in der Übergangspflege und auf Isolierstationen sowie Patientinnen und Patienten, die nur kurzzeitig bei uns behandelt werden. Folgende Kliniken nehmen nicht an der Befragung teil: Kliniken, bei denen Fresenius Medical Care keinen Einfluss auf die Behandlungsergebnisse hat, die erst im Befragungsjahr übernommen oder zu Beginn des Befragungszeitraums vollständig veräußert wurden oder wenn besondere Umstände wie politische Unruhen oder Naturereignisse den Betrieb beeinträchtigen.

³ Die Rücklaufquote ist der Anteil der Patientinnen und Patienten, die an der Befragung teilnehmen und zumindest die NPS-Frage beantworten, im Verhältnis zur Gesamtzahl der für die Befragung vorgesehenen Personen.

⁴ Eine Beschwerde ist eine formale Mitteilung einer Patientin, eines Patienten oder einer Patientenvertretung zu einem Sachverhalt, der für falsch, ungerecht oder nicht konform mit geltenden Vorschriften, Anforderungen oder Verhaltensgrundsätzen gehalten wird. Wir erheben und berichten die absolute Zahl der Beschwerden, die im Berichtszeitraum eingegangen sind. Diese Zahl sollte im Zusammenhang mit der Gesamtzahl unserer Patientinnen und Patienten und deren Veränderung im Zeitverlauf interpretiert werden.

Gesundheitliche Chancengerechtigkeit (unternehmensspezifisch)

Alle Patientinnen und Patienten sollten die Möglichkeit haben, ihren bestmöglichen Gesundheitszustand zu erreichen. Gleichzeitig beeinflussen soziale und systemische Faktoren den Zugang zu qualitativ hochwertiger Gesundheitsversorgung. Wir bieten unsere Gesundheitsversorgung weltweit an und unterstützen damit vielfältige Patientengruppen.

Konzepte

In unserem Positionspapier zur gesundheitlichen Chancengerechtigkeit bekräftigen wir die Überzeugung, dass alle Menschen die gleichen Möglichkeiten und die notwendige Unterstützung erhalten sollten, um ihren bestmöglichen Gesundheitszustand zu erreichen. Das Positionspapier ist auf unserer Website verfügbar. Der Vorstand ist für die Umsetzung der dort beschriebenen Vorhaben verantwortlich.

Maßnahmen

Wir schulen die Mitarbeitenden in unseren Kliniken regelmäßig zu zentralen Themen wie dem Abbau gesundheitlicher Ungleichheiten. Im Berichtsjahr haben wir in den USA zwei neue landesspezifische Lernmodule zu den sozialen Einflussfaktoren auf die Gesundheit und zur Gesundheitskompetenz entwickelt. Das erste Schulungsmodul richtet sich an Pflegekräfte und Ernährungsfachleute. Es unterstützt sie dabei, die sozialen Einflussfaktoren bei Patientinnen und Patienten zu erkennen und zu berücksichtigen. Zudem werden die verschiedenen Rollen von Mitgliedern innerhalb interdisziplinärer Teams erläutert, die Menschen mit chronischem Nierenversagen gemeinsam betreuen. Das zweite Modul zur Gesundheitskompetenz zeigt auf, welche Bedeutung Gesundheitswissen für Menschen mit chronischem Nierenversagen hat. Es behandelt zudem, wie man das Niveau der Gesundheitskompetenz bewertet und welche Kommunikationsfähigkeiten erforderlich sind, um Patientinnen und Patienten aller Gesundheitskompetenzstufen

effektiv zu begleiten. Dazu gehört auch die Kommunikation in der bevorzugten Sprache der Patientin oder des Patienten. In den USA ist die Schulung zur Gesundheitskompetenz für Pflegekräfte sowie Fachleute für Ernährung und Sozialarbeiterinnen und -arbeiter verpflichtend. In der Region EMEA erhalten Pflegefachkräfte über ein Lernmodul zur Patientenaufklärung ebenfalls Informationen zum Umgang mit den verschiedenen Ausprägungen von Gesundheitskompetenz.

Unser Strategieplan zur gesundheitlichen Chancengerechtigkeit von Fresenius Kidney Care ist in den USA seit dem Jahr 2024 in mehr als 2.600 Dialysezentren umgesetzt. Wir koordinieren darüber alle Aktivitäten, mit denen wir die Behandlungsergebnisse unserer Patientinnen und Patienten verbessern wollen. Im Berichtsjahr haben Sozialarbeiterinnen und Sozialarbeiter in unseren Dialysezentren begonnen, die sozialen Einflussfaktoren auf die Gesundheit mit einem standardisierten Instrument (AHC HRSN Screening Tool) zu untersuchen. Sie erhalten vorab eine umfassende Schulung dazu und erfahren dabei auch, wie sie die Erkenntnisse der Untersuchung am besten in ihrer praktischen Arbeit umsetzen.

Ernährungssicherheit zählt zu den grundlegenden sozialen Bedürfnissen. Maßnahmen zur Förderung der Ernährungssicherheit können sowohl die Lebensqualität als auch die Behandlungsergebnisse verbessern. Vor diesem Hintergrund haben wir die Food Security Quality Improvement Initiative gestartet. Im Verlauf dieser Initiative haben Ernährungsfachleute mehr als 175.000 Patientinnen und Patienten, die auch zum Stichtag 31. Dezember 2025 noch bei uns in Behandlung waren, nach dem U.S. Household Food Security Survey Module bewertet. Dieser kurze Fragebogen umfasst sechs Themenbereiche. Sofern Ernährungsunsicherheit festgestellt wurde, erhielten die Patientinnen und Patienten Hinweise, wie sie bestehende Ressourcen besser nutzen können und Zugang zu weiteren Ressourcen erhalten. Dazu zählen medizinisch abgestimmte Mahlzeiten, Anlaufstellen für zubereitete Mahlzeiten, Ernährungsprogramme und finanzielle Unterstützung. Wir kooperieren zudem mit findhelp.org, die Patientinnen und Patienten sowie ihren Familien eine Website zur Verfügung

stellen, über die sie lokale Angebote finden können, die ihre Gesundheit unterstützen.

Ziele

Wir richten unseren Ansatz zur gesundheitlichen Chancengerechtigkeit neu aus. Derzeit haben wir keine globalen Ziele zu diesem Thema festgelegt. Dies ist zum Teil auf externe Faktoren wie regulatorische Unsicherheiten sowie veränderte Anforderungen an Unternehmen zurückzuführen. In den USA werden wir weiterhin die Fortschritte unserer Initiative zur Verbesserung der Ernährungssicherheit verfolgen und Untersuchungen zum Einfluss sozialer Faktoren auf die Gesundheit auswerten. Zudem erfassen wir in den USA auch künftig die Teilnahme unserer Teams an den Schulungsmodulen zur Gesundheitskompetenz und zum Einfluss sozialer Faktoren auf die Gesundheit.

Produktverantwortung und Innovation

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS S4 „Verbraucher und Endnutzer“ mit Schwerpunkt auf unseren Produkten. Einige Inhalte zu ESRS S4 sind im Kapitel „Patientinnen und Patienten“ enthalten.

Wir wollen Menschen mit Nierenerkrankungen sichere, hochwertige Produkte und Gesundheitsdienstleistungen anbieten, denn das Wohl unserer Patientinnen und Patienten steht für uns an erster Stelle. Diese Verpflichtung gilt für aktuelle und zukünftige Patientinnen und Patienten, die wir betreuen, sowie für alle Menschen, die mit unseren Produkten behandelt werden.

Wir stellen Dialysegeräte und andere Produkte her, die in unseren Kliniken genutzt und an andere Anbieter von Dialyседienstleistungen verkauft werden. Die Leistung unserer Produkte überwachen wir kontinuierlich. Dabei konzentrieren wir uns auf Qualität, Sicherheit, dem Zugang zur Gesundheitsversorgung und die Patientenerfahrung. Dazu gehört auch der Schutz personenbezogener Daten.

In fast jedem Land, in dem wir tätig sind, unterliegen wir staatlichen Vorschriften auch mit Bezug zur Produktverantwortung. Dazu zählen die EU-Verordnung zur Registrierung, Bewertung, Zulassung und Beschränkung chemischer Stoffe (REACH), die Richtlinie zur Beschränkung der Verwendung gefährlicher Stoffe in Elektro- und Elektronikgeräten (RoHS) sowie die Verordnung über Medizinprodukte (MDR). Darüber hinaus erfüllen wir die Bundesverordnungen Code of Federal Regulations (CFR) der US-amerikanischen Behörde für Lebensmittel- und Arzneimittelsicherheit (FDA).

Unser Ansatz zur Produktverantwortung berücksichtigt soziale und ökologische Aspekte entlang der Wertschöpfungskette. Qualität und Sicherheit steuern wir über den

2.53 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Produktverantwortung

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Verbesserung der Gesundheit unserer Patientinnen und Patienten	Positive Auswirkung	Kurzfristig	
Wir steuern die Qualität und die Sicherheit unserer Produkte über deren gesamten Lebenszyklus, von der Konzeption und Produktentwicklung bis hin zum Betrieb und zur Anwendung. Unser Ziel ist, die Gesundheit unserer Patientinnen und Patienten zu verbessern.			
Probleme in der Produktion und Produktrückrufe	Risiko	Kurzfristig	
Schwierigkeiten in den Herstellungsprozessen könnten zu Qualitätsproblemen und Produktrückrufen führen. Das kann negative finanzielle Auswirkungen oder einen Reputationsverlust zur Folge haben.			

Innovation, Forschung und Entwicklung (unternehmensspezifisch)

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Standards in der Nierentherapie setzen	Positive Auswirkung	Mittelfristig	
Mit unseren Innovationen und Entwicklungen setzen wir Maßstäbe in der Nierentherapie: Wir erhöhen die Behandlungsqualität und die Patientensicherheit und erzielen dadurch positive Ergebnisse in der ganzheitlichen Nierentherapie und in unserer Wertschöpfungskette.			
Mangelnde Innovationskraft	Risiko	Mittelfristig	
Unzureichende oder erfolglose Investitionen in Forschung und Entwicklung zusammen mit mangelnder Innovationskraft könnten unsere Fähigkeit einschränken, sich wandelnde Anforderungen in der Nierentherapie, in der wertbasierten Versorgung sowie in Gesundheitssystemen zu erfüllen. Das könnte sich negativ auf unsere Marktposition, unsere Profitabilität und unseren Geschäftserfolg auswirken.			
Entwicklung nachhaltiger Produkte und Dienstleistungen	Chance	Mittelfristig	
Mit der Entwicklung nachhaltiger Produkte und Dienstleistungen, die aktuelle und zukünftige Kundenanforderungen erfüllen, könnten wir deren Attraktivität steigern, unseren Marktanteil ausbauen und unsere finanzielle Position stärken.			
Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	

gesamten Produktlebenszyklus – von der Konzeption und Entwicklung unserer Produkte bis hin zum Betrieb und zur Anwendung. Über unsere Produktionsstandorte weltweit kontrollieren wir die Beschaffung, die Produktion, den Vertrieb und die Lieferung unserer Produkte.

Innovation und Digitalisierung sind Teil unserer Unternehmensstrategie. Es ist unser Anspruch Lösungen zu entwickeln, die den Zugang zur Versorgung für Menschen mit chronischem Nierenversagen verbessern und

die Qualität der Versorgung erhöhen. Um neue Technologien voranzubringen, investieren wir in Forschung und Entwicklung und arbeiten mit externen Partnern und Forschungseinrichtungen zusammen. Unser IT-System für Innovationsmanagement nutzen wir, um Innovationen zu unterstützen, unsere operative Effizienz zu steigern und eine Kultur der kontinuierlichen Verbesserung zu fördern.

Unser Segment Care Enablement, das vom Vorstandsmitglied und CEO Care Enablement geleitet wird, ist

für das Produktportfolio, die Produktverantwortung und Innovation zuständig. Zum Verantwortungsbereich gehört auch die Kontrolle der Produktsicherheit und -qualität entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Das Global Medical Office ist für unsere klinischen Digitalisierungsstrategien sowie für die Nutzung digitaler klinischer Daten für Forschung und im operativen Betrieb zuständig. Der Vorstand wird quartalsweise über Qualität und Sicherheit sowie zu ausgewählten Forschungs- und Entwicklungsprojekten informiert.

Für Informationen zu unseren Patientinnen und Patienten (ESRS S4.SBM 10a(i-iv)) siehe die Einleitung des Kapitels „Patientinnen und Patienten“.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Produktverantwortung und Innovation werden in der Tabelle 2.53 dargestellt.

Produktverantwortung

Konzepte

Unsere globale Richtlinie für das Produktgeschäft legt Sicherheits- und Qualitätsstandards fest für die Produktentwicklung, Design, Innovation, Herstellung und Nutzung der Produkte. Sie umfasst auch Kundens Schulungen und den Umgang mit Beschwerden. Die Richtlinie definiert unsere Anforderungen an Produkte in Bezug auf Qualität, Umwelt, Gesundheitsschutz und Sicherheit. Sie dient als Rahmen für die Festlegung und Überprüfung von Zielen und Vorgaben in unserem Managementsystem. Zudem hilft sie uns, unsere globales Managementsystem effektiv zu steuern.

Die Richtlinie gilt für alle Standorte und Bereiche im Segment Care Enablement sowie für globale Funktionen, die sich mit dem Produktgeschäft befassen. Ihre Umsetzung wird vom CEO Care Enablement überwacht. Auch in unserem Ethik- und Verhaltenskodex ist unser Engagement für Qualität und Innovation festgelegt.

Für Einzelheiten zum Ethik- und Verhaltenskodex und unseren Verpflichtungen im Zusammenhang mit Menschenrechten (ESRS S4-1, 16 und 17) siehe die Abschnitte „Konzepte“ in den Kapiteln „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“ sowie „Menschenrechte“.

Maßnahmen

Produktqualität und -sicherheit

Im Jahr 2025 haben wir interne Audits durchgeführt, um die Wirksamkeit unserer Managementsysteme und die Einhaltung interner sowie gesetzlicher Standards zu überprüfen. Zu diesen Systemen gehören auch Qualitätsmanagementsysteme, die nach den internationalen Standards ISO 9001 und ISO 13485 zertifiziert sind. Alle unsere Produktionsstandorte unterliegen externen Qualitätsaudits. Dabei wird überprüft, ob das Managementsystem in Übereinstimmung mit den lokalen Anforderungen umgesetzt wird. Zu diesen gehören die Richtlinie der Guten Herstellungspraxis (Good Manufacturing Practice, GMP), die Aktuelle Richtlinie der Guten Herstellungspraxis (Current Good Manufacturing Practice, cGMP), ISO 9001, ISO 13485 und das Medical Device Single Audit Program (MDSAP). Details sind in der Tabelle 2.54 dargestellt.

In unserem Globalen Managementsystem sind Zuständigkeiten und Kontrollmechanismen dokumentiert. Es umfasst außerdem Schulungen, das Risikomanagement und Audits, die erforderlich sind, um nationale und internationale Vorschriften zu einzuhalten. Bei allen unseren Medizinprodukten, Diagnostika und Arzneimitteln bewerten und managen wir die Risiken sowie die möglichen Auswirkungen auf die Gesundheit und Sicherheit unserer Patientinnen und Patienten. Um die Wirksamkeit unserer Qualitätsmanagementsysteme und Zertifizierungen zu messen, haben wir ein globales Ziel für Auditergebnisse festgelegt.

Im Berichtsjahr haben wir ein neues Programm zur Qualitätsverbesserung gestartet, das auf den Ergebnissen unserer globalen Initiative „QualityQuest“ aufbaut. Das Programm geht über den bisherigen Fokus hinaus,

der auf der Förderung von Qualitätsbewusstsein lag. Es zielt darauf ab, nachhaltige Verbesserungen in unseren Prozessen zu erreichen. Dies umfasst die Aktualisierung unserer Kontrollprozesse auf der Grundlage von Auditergebnissen und internen Überprüfungen. Das Programm soll 2026 weitergeführt werden.

Im Rahmen des globalen FME25+-Programms haben wir auch die Konsolidierung unserer Managementsysteme für Qualität, Umweltmanagement und Arbeitssicherheit weltweit fortgesetzt. Diese Konsolidierung soll die kontinuierlichen Verbesserungsbemühungen stärken. Wir wollen langfristige, systematische Verbesserungen in Qualitäts- und regulatorischen Prozessen umsetzen. In der Produktkonzeption werden Kontrollen überarbeitet, um notwendige Korrektur- und Präventionsmaßnahmen zu minimieren. Unter anderem werden jeder Maßnahme Risikoziele zugeordnet, wodurch auch die Transparenz weiter erhöht wird. Diese Verbesserungen tragen zu zuverlässigeren Produkten und besseren Behandlungsergebnissen für Patientinnen und Patienten bei.

Im Berichtsjahr haben wir zudem die Umsetzung unserer globalen Lernplattform für Qualität, Arbeitssicherheit, Gesundheitsschutz und gesetzliche Vorschriften vorangetrieben und deren weltweiten Einsatz vorbereitet. Die Lernplattform reduziert den Dokumentationsaufwand, verbessert die Transparenz und Nachverfolgbarkeit der Lernfortschritte der Mitarbeitenden, verringert Risiken im Zusammenhang mit versäumten Schulungen. Sie unterstützt zudem die Berichterstattung sowie die Ermittlung steuerungsrelevanter Kennzahlen.

Wir schulen Mitarbeitende weltweit zu Hygiene- und weiteren qualitätsbezogenen Themen sowie zu neu eingeführten Standards. Die Schulungen sind am jeweiligen Tätigkeitsprofil der Mitarbeitenden und deren Verantwortung für Produktqualität und -sicherheit ausgerichtet. Sie werden in unterschiedlichen Abständen durchgeführt, teilweise jährlich.

Wir arbeiten auch mit unseren Lieferanten zusammen, um eine gleichbleibend hohe Qualität unserer Produkte zu erreichen und diese weiter zu verbessern. Bei Qualitätsproblemen oder Abweichungen von Produktanforderungen ergreifen wir gemeinsam mit den Lieferanten Verbesserungsmaßnahmen. Unser Supplier Quality Management-Team ist zuständig für die Qualifizierung von Lieferanten, das Überwachen der Leistungen, Audits und den Umgang mit Abweichungen. Wir qualifizieren, überwachen und überprüfen Lieferanten in festgelegten Intervallen entsprechend unserer Risikobewertung. Sofern notwendig leiten wir vorbeugende und Korrekturmaßnahmen ein, um die Einhaltung unserer Qualitätsstandards und die kontinuierliche Qualitätsverbesserung zu unterstützen. Folgeaudits werden je nach Risikoprofil nach einem, drei oder fünf Jahren durchgeführt.

Überwachen von Produkten nach der Markteinführung

Das Überwachen von Produkten nach der Markteinführung ist ein wesentlicher Bestandteil unseres Qualitätsmanagements. Wir erfüllen gesetzliche und regulatorische Anforderungen in Bezug auf die Überwachung von Nebenwirkungen bei Arzneimitteln, bekannt als Pharmakovigilanz, sowie von Medizinprodukten. Unerwünschte Ereignisse und Beschwerden zu Produkten erfassen, prüfen und melden wir. Mit einem definierten Prozess prüfen wir Risiken während der Produktentwicklung und des gesamten Produktlebenszyklus, um die Sicherheit und Zuverlässigkeit unserer Produkte sicherzustellen. Risiken und Auswirkungen werden dabei nach internationalen Standards wie ISO 14971 und ICH Q9 bewertet. Gleichzeitig helfen Zuverlässigkeitstests und Systemmodelle, eine langfristige gute Produktleistung zu gewährleisten. In allen Phasen des Produktlebenszyklus berücksichtigen wir auch die Cybersicherheit. Grundlage dafür sind eine kontinuierliche Überwachung und die Anwendung von Design-Prinzipien. Dadurch schützen wir Daten, Systeme und die Sicherheit unserer Patientinnen und Patienten. Wenn Produkte ein besonderes Risiko für eine bestimmte

Patientengruppe darstellen, informieren wir unsere Kunden sowie betroffene Patientinnen und Patienten.

Sollte ein Problem hinsichtlich der Sicherheit unserer Produkte auftreten, folgen wir einem Handlungsprotokoll und ergreifen Korrekturmaßnahmen. Bei Bedenken während des Produktionsprozesses, führen wir zusätzliche oder vorsorgliche Tests durch. Je nach Schweregrad des Problems reichen die Maßnahmen von der Veröffentlichung von Informationen und Daten über das Produkt bis hin zum Produktrückruf. Kunden können direkt über die Abhilfemaßnahmen informiert werden. Zudem können sie ebenso wie Patientinnen und Patienten über unsere Beschwerdekanäle Feedback geben und Bedenken äußern.

Für weitere Informationen zu Kanälen, über die Patientinnen und Patienten sowie weitere Stakeholdergruppen ihre Bedenken äußern können (ESRS S4-3, 25 und 26), siehe Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“.

Ziele

Um unsere Qualitätsziele zu steuern und unerwünschte Ereignisse zu vermeiden, nutzen wir zentrale Kennzahlen wie Produktrückrufe und den globale Auditwert (Audit Score; Details sind der Tabelle 2.54 zu entnehmen).

Mit dem durchschnittlichen globalen Auditwert bewerten wir jährlich die Wirksamkeit unserer Qualitätsmanagementsysteme und Zertifizierungen. Unser Ziel ist es, einen durchschnittlichen globalen Auditwert von 1,0 nicht zu überschreiten. Ein Wert von unter 1,0 zeigt für uns, dass unsere Qualitätsmanagementsysteme und Zertifizierungen an allen Produktionsstandorten wirksam sind. Der Wert gibt das Verhältnis aller wichtigen und kritischen Feststellungen an unseren Produktionsstandorten zur Anzahl der externen Audits an. Er basiert auf langjährigen Erfahrungen im Bereich der Produktqualität und Sicherheit. Durch externe Audits wird unsere Leistung kontinuierlich überprüft, und bei Bedarf setzen wir notwendige Maßnahmen um. Im Jahr 2025 ist der Auditwert mit 0,2 gegenüber dem Vorjahr weitgehend stabil geblieben (2024: 0,1). Bei der Festlegung des Ziels haben wir

Rückmeldungen von unseren Patientinnen und Patienten sowie Kundenanforderungen berücksichtigt.

Jährliches Ziel

Im Durchschnitt

1,0

wesentliche und kritische
Feststellungen pro Audit
nicht überschreiten

Kennzahlen

Die Tabelle 2.54 zeigt alle Kennzahlen zu Produktionsstandorten, Zertifizierungen, Audits und Produktrückrufen.

Innovation, Forschung und Entwicklung (unternehmensspezifisch)

Mit unserer FME Reignite-Strategie haben wir Innovation als zentralen Treiber für Wachstum und bessere Behandlungsergebnisse für Patientinnen und Patienten bekräftigt. Wir steigern die klinische Wirksamkeit und verbessern die Patientensicherheit und die Effizienz unserer Forschung und Entwicklung. Dafür setzen wir auf eine globale Produktplattform, digitale Lösungen und KI-gestützte Technologien.

Im Berichtsjahr haben wir einen wichtigen Meilenstein erreicht: die Markteinführung des 5008X CAREsystem in den USA. Damit kann die hochvolumige Hämodiafiltration (HVHDF) neuer Behandlungsstandard werden. Die Einführung der HVHDF basiert auf umfangreichen klinischen Erkenntnissen. Sie soll die Dialyseeffektivität erhöhen und trägt zu einer höheren Lebensqualität der Patientinnen und Patienten bei. Dadurch leistet sie einen Beitrag zur Weiterentwicklung von Therapien für Dialysepatientinnen und -patienten.

Alle unsere Medizinprodukte werden nach der Norm IEC 62366 geprüft, um die Bedienbarkeit und das Nutzererlebnis zu optimieren. Die Anforderungen von Anwenderinnen und Anwender spielen dabei eine zentrale

2.54 KENNZAHLEN ZUR
PRODUKTVERANTWORTUNG

	2025	2024
Zertifizierung unserer Pro- duktionsstandorte (in %)^{1, 2}		
ISO 9001/13485	79	75
GMP/cGMP	42	36
MDSAP	36	25
Zertifizierungsaudits³	54	62
Audit Score⁴	0,2	0,1
Rückrufe⁵		
Rückrufe von Arzneimitteln und Medizinprodukten in den USA in Form von Rücknahmen, Korrek- turen oder Warnungen	5	10
Rückrufe von Medizinprodukten außerhalb der USA	5	6
Rückrufe von Arzneimitteln außerhalb der USA	1	1

- ¹ Kennzahlen zu Zertifizierungen und Audits wurden angepasst, um Information-
nen aus weiteren Produktionsstandorten einzubeziehen.
- ² Zertifizierungstyp und -status werden auf regionaler Ebene erhoben und für
das Geschäftsjahr global konsolidiert. Wir berichten den prozentualen Anteil
der jeweiligen Zertifizierungstypen für die Produktionsstandorte.
- ³ Auditdaten wie Region, Produktionsstandorte und Feststellungen werden aus
dem Audit-Dokumentationssystem QTRAK und aus QDATA extrahiert und für
das Geschäftsjahr global konsolidiert.
- ⁴ Der Audit Score wird auf der Grundlage der Feststellungen im Verhältnis zu den
externen Prüfungen über das gesamte Geschäftsjahr ermittelt. Je nachdem,
wie kritisch die Feststellungen sind (geringfügig, schwerwiegend oder kritisch),
wird ihnen ein entsprechender Faktor zugeordnet.
- ⁵ Alle Rückrufe von Produkten, die von Fresenius Medical Care hergestellt wer-
den, werden erfasst. Um die Rückrufkennzahl für das Geschäftsjahr zu be-
stimmen, wird die Anzahl der Rückrufe auf regionaler Ebene erfasst und auf
globaler Ebene konsolidiert.

Rolle. Wir organisieren Design-Thinking-Workshops und tauschen uns zu Beginn des Forschungsprozesses aus mit Anwendergruppen wie Dialyse- und Intensivpflegekräften, Ärztinnen und Ärzten, Servicetechnikern sowie IT-Fachkräfte aus Kliniken. Gemeinsam entwickeln wir auch Methoden, um die Nutzererfahrung unserer Produkte zu verbessern. Die Leitung der Abteilung Operational System, Quality and Regulatory ist verantwortlich für die Bewertung regulatorischer Anforderungen, die Einbeziehung von Patientinnen und Patienten sowie die Integration der Ergebnisse in unseren Management-

ansatz. Die Leitungen unserer Produktsegmente verantworten die operative Umsetzung.

Weitere Informationen über unsere Aktivitäten im Bereich Produktinnovation sowie zu Forschung und Entwicklung finden sich in den Abschnitten „Innovationen im Jahr 2025“ und im Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.

Konzepte

Unser Entwicklungsprozess für Medizinprodukte umfasst die Konzeption, Entwicklung, Überprüfung und Bewertung unserer Produkte. Er folgt einem strukturierten Ansatz mit definierten Schritten und berücksichtigt dabei regulatorische und geschäftliche Anforderungen über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg – von der Produktidee bis zur Markteinführung. Der Prozess unterstützt die Planung und Umsetzung von Entwicklungsaktivitäten, und umfasst das Risiko- und Sicherheitsmanagement, die Bedienbarkeit, Software und klinische Bewertung. Er gilt für alle Entwicklungsstandorte unseres Produktsegments Care Enablement sowie für globale Funktionen, die bei der Konzeption und Entwicklung von Medizinprodukten mitwirken.

Orientierung bei Innovationsthemen geben auch unsere Richtlinie für das globale Produktgeschäft und unser globales Rahmenwerk für die Kreislaufwirtschaft. Details finden sich in den Abschnitten zu Konzepten weiter oben in diesem Kapitel und im Kapitel „Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft“.

Maßnahmen

Nachhaltige Produkte und Dienstleistungen

Im vergangenen Jahr haben wir unser erstes globales Portfolio Sustainability Assessment abgeschlossen. Mit der jährlichen Bewertung wollen wir die Nachhaltigkeit unserer Produkte und Dienstleistungen im Hinblick auf soziale, ökologische und wirtschaftliche Kriterien transparenter machen. Sie kann die Grund-

lage für Portfolioentscheidungen schaffen, bei der die Nachhaltigkeitsauswirkungen unserer Produkte und Dienstleistungen systematisch berücksichtigt werden.

In der Produktbewertung werden Kriterien wie die Prinzipien der Kreislaufwirtschaft und das Material unserer Produkte und Verpackungen berücksichtigt. Mithilfe vereinfachter Produktlebenszyklusanalysen (screening life-cycle assessments) messen und vergleichen wir die Umweltauswirkungen unserer Produkte. Bewertet werden beispielsweise kritische Materialien in den Produkten, der Energieverbrauch und wie Produkte am Ende ihres Produktlebenszyklus entsorgt oder verwertet werden können. Vereinfachte Produktlebenszyklusanalysen führen wir derzeit für einen Großteil der aktuellen Produktlinien unserer Medizinprodukte durch. Bei ausgewählten Einwegprodukten führen wir vertiefte vergleichende Lebenszyklusanalysen durch, um Ergebnisse zu validieren und Entscheidungen zu Material- und Prozessverbesserungen treffen zu können.

Die Auswirkung auf die Umwelt durch unsere Dienstleistungen bewerten wir, um Emissionen und Ressourcenverbrauch zu reduzieren. Im Mittelpunkt dabei stehen der Wasser- und der Stromverbrauch sowie Abfallvermeidung. Der soziale Beitrag unserer Produkte und Dienstleistungen ergibt sich in erster Linie aus den Kriterien Versorgungsqualität, Patientenerfahrung, Zugang zur Gesundheitsversorgung und Zuverlässigkeit unserer Produkte. Den ökologischen und sozialen Beitrag jeder einzelnen Produkt- und Dienstleistungsgruppe bewerten wir jährlich mithilfe definierter Schwellenwerte. Ergänzend erfolgt eine wirtschaftliche Bewertung.

Die Produktbewertung kann Ansatzpunkte liefern für eine Neugestaltung von Produkten, den Ersatz von Materialien oder eine modulare Bauweise. Damit können wir beispielsweise die Recyclingfähigkeit erhöhen und den Energieverbrauch in der Herstellung oder während der Nutzungsphase reduzieren. Die Ergebnisse der Bewertung unserer Dienstleistungen können wir

nutzen, um Verbesserungsmöglichkeiten zu identifizieren und Maßnahmen zu priorisieren.

Innovation Engagement Score

Im Jahr 2025 haben wir den Innovation Engagement Score weiterentwickelt, um die interne Beteiligung an Innovationsaktivitäten systematisch zu bewerten und messbar zu machen. Mit dieser Kennzahl wollen wir bewerten wie sich Mitarbeitende in den frühen Phasen der Produktentwicklung und über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg mit Innovationen einbringen. Zudem wollen wir die systematische Entwicklung von Ideen fördern und die bereichsübergreifende Zusammenarbeit stärken. Während des Berichtsjahres haben wir die Prozesse rund um den Innovation Engagement Score formalisiert und den Umgang mit der neuen Kennzahl beschrieben – von der Datenerhebung bis hin zur Berichterstattung. Rollen und Verantwortlichkeiten wurden festgelegt, um eine einheitliche Anwendung zu unterstützen. Um die Beteiligung und den Wissensaustausch zu fördern, entwickeln wir Maßnahmen wie den jährlichen Innovationstag als Plattform für den Austausch von Ideen und eine intensivere bereichsübergreifende Zusammenarbeit.

Ziele

Nachhaltige Produkte

Im Jahr 2022 haben wir uns das Ziel gesetzt, das Portfolio Sustainability Assessment bis 2026 als Standardprozess zu etablieren. Vorgesehen waren jährliche Zwischenziele, mit einem schrittweise erweiterten Bewertungsumfang. Das Ziel unterstreicht unser Bekenntnis zu einem nachhaltigen Management unseres Produkt- und Dienstleistungsportfolios.

Im Jahr 2025 haben wir das Portfolio Sustainability Assessment erstmals vollständig durchgeführt. Dabei wurde unser gesamtes Portfolio des relevanten Gesamtumsatzes bewertet (2024: 85 %). Umsätze, bei denen unser Einfluss auf deren Nachhaltigkeitsleistung

begrenzt ist, wurden nicht einbezogen. Dazu gehören Produkte, die wir weiterverkaufen. Die Umsetzung wird vom verantwortlichen Projektleitungskreis überwacht.

Innovation Engagement Score

Wir planen, das Engagement für unsere Innovationsaktivitäten mit dem Innovation Engagement Score zu messen. Mit der Kennzahl wollen wir Fortschritte bereits in frühen Phasen der Produktentwicklung steuern und Erkenntnisse daraus im gesamten Produktlebenszyklus berücksichtigen. Auf Basis der initialen Daten analysieren wir die wichtigsten Faktoren, die die Beteiligung beeinflussen. Ziel ist es, die zugrunde liegenden Treiber und Ergebnisse besser zu verstehen. Mittelfristig wollen wir auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse ein mögliches Ziel festlegen. Ein konkretes Ziel wurde bislang nicht definiert.

Kennzahlen

Wir erfassen und berichten verschiedene Kennzahlen zu Forschung und Entwicklung, darunter die Ausgaben für Forschung und Entwicklung, die Anzahl der gehaltenen Patente sowie die Zahl der in Forschung und Entwicklung tätigen Mitarbeitenden. Diese Kennzahlen sind im Abschnitt „Forschung und Entwicklung“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ dargestellt.

Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung

Dieser Abschnitt enthält unternehmensspezifische Angaben und bezieht sich nicht auf einen themenbezogenen ESRS.

Wir setzen uns für die Verbesserung der Gesundheitsversorgung ein. In Forschung und klinischen Studien befassen wir uns mit medizinischen Herausforderungen, optimieren die Patientenversorgung und entwickeln neue Behandlungstherapien. Unsere vorklinischen und klinischen Forschungsaktivitäten dienen dazu, dauerhaft sichere und hochwertige Therapien sowie Produkte anbieten zu können. Unsere Forschung folgt dabei ethischen Richtlinien, die das Leben von Menschen und Tieren achten.

Die Leiterin der klinischen Forschung im Global Medical Office verantwortet unsere vorklinischen und klinischen Forschungsaktivitäten. Der Vorstand wird regelmäßig über den Fortschritt informiert.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit ethischem Verhalten in der klinischen Forschung werden in der Tabelle 2.55 dargestellt.

Einbindung von Teilnehmenden in klinische Studien

Personen, die an klinischen Studien teilnehmen, werden umfassend über Ziel und Ablauf der Studie, ihre Rechte und die jeweils verfügbaren Behandlungsoptionen informiert. Die Teilnahme setzt ihre schriftliche Einwilligung voraus. Um Chancengleichheit und einen gleichberechtigten Zugang zu Behandlungen zu fördern, stellen wir Informationen in verständlicher lokaler Sprache zur Verfügung. Während der gesamten Studiendauer werden

2.55 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Ethisches Bewusstsein in der Entwicklung innovativer Produkte und Therapien	Positive Auswirkung	Kurzfristig	■ ■ ■ ■
Die Entwicklung innovativer Produkte und Therapien sowie die kontinuierliche Verbesserung der Patientenversorgung sind zentrale Aufgaben für uns. Unser Einsatz für verantwortungsvolle Forschung trägt auch dazu bei, die Standards in der klinischen Forschung zu stärken.			
■ ■ ■ ■ Vorgelagerte Wertschöpfungskette	■ ■ ■ ■ Eigene Geschäftstätigkeit	■ ■ ■ ■ Nachgelagerte Wertschöpfungskette	

persönliche Daten vertraulich behandelt und geschützt. Unsere klinischen Studien entsprechen internationalen Leitlinien, die ethische Grundsätze und wissenschaftliche Qualität fördern. Dazu zählen die Deklaration von Helsinki sowie die Grundsätze der Guten Klinischen Praxis (Good Clinical Practice, GCP).

Studienteilnehmende und ihre Betreuer können Anliegen oder unerwünschte Ereignisse über ein festgelegtes Beschwerdeverfahren melden, das den regulatorischen Anforderungen entspricht. Damit Teilnehmende auch nach Abschluss einer Studie von deren Ergebnissen profitieren können, werden klinische Studien ausschließlich in Regionen durchgeführt, in denen das jeweilige Produkt oder die Behandlung später verfügbar sein soll. Nach Abschluss einer klinischen Studie können berechnete Teilnehmende das geprüfte Produkt oder die Behandlung weiterhin erhalten, sofern die erforderlichen Marktzulassungen vorliegen. Bis dahin stellen wir vergleichbare Produkte oder Verfahren bereit, um den Zugang zu erforderlichen Behandlungen aufrechtzuerhalten.

Konzepte

Im Jahr 2025 haben wir eine neue globale Richtlinie zum ethischen Verhalten in der vorklinischen und klinischen Forschung eingeführt. Sie ersetzt die bisherige Grund-

satzerklärung zur Bioethik und ist öffentlich zugänglich. Ziel der Richtlinie ist es, Transparenz zu fördern und unser Engagement für ethische Standards in der vorklinischen und klinischen Forschung zu bestärken. Wir verpflichten uns, Studienteilnehmende zu schützen und Auswirkungen auf Versuchstiere zu verringern, im Einklang mit den 3R-Prinzipien Replacement, Reduction, Refinement (vermeiden, verringern, verbessern). Zudem verpflichten wir uns zu einem verantwortungsvollen Umgang mit neuen Technologien, etwa in der Stammzellenforschung und Nanotechnologie. Über unseren weltweit geltenden Verhaltenskodex für Geschäftspartner gilt diese Richtlinie auch für Studien, die in unserem Auftrag von zertifizierten externen Forschungseinrichtungen durchgeführt werden. [Informationen zu ESRS G1-1, 10f]

Die Richtlinie verweist auf weitere interne Vorgaben und Verfahren. Sie regeln, wie wir Teilnehmende in unsere Forschungsprojekte einbinden und wie wir laufende Studien begleiten. Sie umfassen auch das Melden potenzieller Sicherheitsbedenken, daraus abzuleitende Abhilfe- und Präventivmaßnahmen sowie entsprechende Schulungen.

Die Richtlinie steht in Einklang mit internationalen Standards wie der Deklaration von Helsinki und den Grundsätzen der Guten Klinischen Praxis des International

Council for Harmonisation of Technical Requirements for Pharmaceuticals for Human Use (ICH). Die Einhaltung der Richtlinie überwachen der Vorstand und der Global Chief Medical Officer. Die Richtlinie ist sowohl auf der Website von Fresenius Medical Care als auch auf internen Plattformen für Mitarbeitende verfügbar.

Maßnahmen

Im Berichtsjahr haben wir die Zusammenführung der Informationen zu abgeschlossenen, laufenden und geplanten klinischen Studien sowie Forschungsk Kooperationen weltweit in einer zentralen Datenbank fortgesetzt. Durch diese Initiative können wir unsere weltweiten Forschungsaktivitäten besser überwachen und steuern.

Ein wichtiger Aspekt bei der Durchführung klinischer Studien ist es, auf Kontrollen und behördliche Überprüfungen vorbereitet zu sein. Folgende Prozesse tragen dazu bei:

- Kontinuierliche, rollenspezifische Schulungen für Mitarbeitende, die in das Management klinischer Studien eingebunden sind. Die Schulungen behandeln Themen wie Gute Klinische Praxis, internationale Vorschriften, ethische Grundsätze der klinischen Forschung sowie interne Prozesse im Einklang mit unserem globalen Qualitätsmanagementsystem.
- Ständige Überprüfung und Aktualisierung unserer klinischen Forschungsprozesse
- Regelmäßige Überprüfung der Zentren, an denen die klinischen Studien durchgeführt werden, um die Qualität der erhobenen Daten sicherzustellen
- Strukturierte Erhebung klinischer Nachweise

Durch interne und externe Audits wird die Einhaltung unserer Richtlinien und der regulatorischen Vorgaben überprüft. Kritische Mängel dokumentieren wir und leiten entsprechende Korrekturmaßnahmen ein. Im Berichtsjahr wurde bei uns ein externes klinisches Audit einer unabhängigen Prüforganisation ohne Beanstandungen abgeschlossen.

Der Wert unserer Forschung zeigt sich in ihrer praktischen Anwendung und in andauernden Behandlungsergebnissen. Unsere Forschungsprojekte führen wir sowohl intern als auch in Zusammenarbeit mit externen Partnern durch – darunter einzelne Expertinnen und Experten ebenso wie Forschungsinstitute renommierter Universitäten. Diese Kooperationen unterstützen die Entwicklung neuer und sicherer Therapien. Sie ermöglichen es uns, bislang nicht abgedeckte Patientenbedürfnisse besser zu verstehen, und liefern hochwertige Forschungsdaten. In unserer Forschung und bei der Veröffentlichung der Forschungsergebnisse folgen wir ethischen Standards und wir teilen die Ergebnisse, um ihre Wirkung zu erhöhen. Im Jahr 2025 haben wir weltweit 190 wissenschaftliche Arbeiten veröffentlicht (2024: 165).

Im Rahmen unseres Engagements für verantwortungsvolle und ethische Forschungspraktiken in der

vorklinischen Phase fördern wir auch den transparenten Austausch zu Tierschutz und Tierversuchen. Um die Einhaltung unserer ethischen Richtlinien zu überprüfen und die Integrität unserer Forschungspartnerschaften zu schützen, führen wir bei Bedarf Due-Diligence-Prüfungen und Audits zu Tierschutzstandards bei externen Forschungseinrichtungen durch.

Ziele

Forschung ist ergebnisoffen. Um die Objektivität unserer Forschungsaktivitäten zu wahren, legen wir bewusst keine konkreten Managementziele fest. Laufende Forschungsprojekte werden kontinuierlich intern überwacht und begleitet, während externe Prüfungen die Wirksamkeit unserer Vorgehensweisen und die Einhaltung ethischer Standards bewerten.

Kennzahlen

2.56 KLINISCHE STUDIEN

	2025 ¹				2024
	In Dialyse- zentren	Zu Hause	Critical Care	Gesamt	Gesamt
Laufende klinische Studien²					
Nordamerika	3	0	0		
Europa, Naher Osten, Afrika	1	2	9		
Asien-Pazifik	3	0	1		
Lateinamerika	0	1	0		
Gesamtzahl laufende klinische Studien	7	3	10	20	22
Abgeschlossene klinische Studien³					
Nordamerika	0	0	1		
Europa, Naher Osten, Afrika	0	0	3		
Asien-Pazifik	1	0	0		
Lateinamerika	0	0	0		
Gesamtzahl abgeschlossene klinische Studien	1	0	4	5	2

¹ Für das Jahr 2025 geben wir zusätzliche Informationen zur regionalen Aufteilung und den Behandlungsmodalitäten unserer Studien.

² Umfasst alle vom Unternehmen initiierten und intern genehmigten weltweiten Studien, die sich in der Vorbereitungs-, klinischen oder Bewertungsphase befinden.

³ Umfasst alle vom Unternehmen initiierten weltweiten Studien, für die ein abschließender Studienbericht vorliegt oder die vorzeitig abgebrochen wurden.



Menschen ermutigen, gemeinsam an einer nachhaltigen Zukunft mitzuwirken

Übersicht der mitarbeiterbezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen

Unsere Mitarbeitenden spielen eine entscheidende Rolle für unseren Erfolg, sowohl bei der Versorgung unserer Patientinnen und Patienten als auch beim Erreichen unserer Geschäftsziele. Exzellente Mitarbeitende zu gewinnen, sie langfristig an das Unternehmen zu binden und ihre berufliche Entwicklung zu fördern sind zentrale Erfolgsfaktoren für unser globales Geschäft und unsere Wettbewerbsfähigkeit.

- + Positive Auswirkungen
- Negative Auswirkungen
- ! Risiken
- ▲ Chancen

Wesentliche Themen

Engagement der Mitarbeitenden
Attraktivität als Arbeitgeber
Gleichbehandlung und
Chancengleichheit für alle
Arbeitsbedingungen und
arbeitsbezogene Rechte
Gesundheit und Sicherheit am
Arbeitsplatz



Arbeitsplatz und Unternehmenskultur

- + Sicheres Arbeitsumfeld
- + Attraktive Arbeitsbedingungen
- Unzureichende Maßnahmen für ein sicheres Arbeitsumfeld
- Unzureichendes Management von Arbeitszeiten
- Diskriminierung und Belästigung

Aufbau einer erfolgreichen Belegschaft

- + Training und berufliche Weiterentwicklung
- ▲ Bindung von Talenten
- ▲ Attraktivität als Arbeitgeber

Steuerung belegschaftsbezogener Risiken

- ! Geringere Produktivität und höhere Fluktuation
- ! Herausforderungen bei der Gewinnung qualifizierter Fachkräfte

Arbeiten bei Fresenius Medical Care

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS S1
„Arbeitskräfte des Unternehmens“.

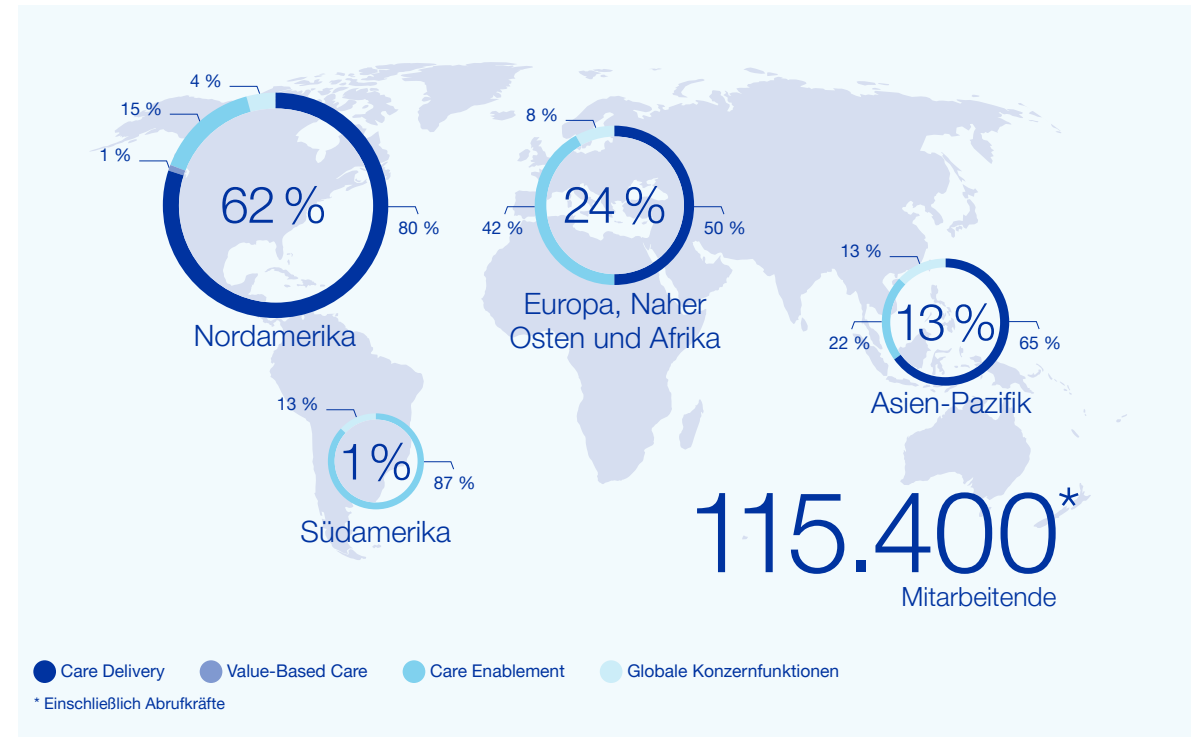
Unsere Mitarbeitenden spielen eine entscheidende Rolle bei der Versorgung unserer Patientinnen und Patienten und für das Erreichen unserer Geschäftsziele. Um im globalen Wettbewerb erfolgreich zu sein, wollen wir exzellente Mitarbeitende gewinnen, langfristig an das Unternehmen binden und ihre berufliche Weiterentwicklung fördern. Vor diesem Hintergrund arbeiten wir kontinuierlich an einem Arbeitsumfeld, in dem sich unsere Mitarbeitenden wohlfühlen, engagiert arbeiten und sich weiterentwickeln können.

Im Jahr 2025 haben wir unsere neue Unternehmensstrategie FME Reignite eingeführt. Zu den Prioritäten gehören unsere Mitarbeitenden und unsere Unternehmenskultur. Unsere Personalstrategie richtet sich nach den Unternehmenszielen. Sie hilft uns, Personalthemen effektiv zu steuern und auf damit verbundene Auswirkungen, Risiken und Chancen, die sich aus unserem Geschäftsmodell ergeben, zu reagieren.

Unser Geschäftsmodell und unsere Strategie sind darauf ausgerichtet, mit unseren Produkten und Dienstleistungen gute Behandlungsergebnisse für Patientinnen und Patienten zu erzielen und damit verbundene Risiken und Chancen zu steuern. Dafür sind wir auf die Leistungsfähigkeit und das Engagement unserer Mitarbeitenden angewiesen. Ihre Interessen und Perspektiven haben wir bei der Ausarbeitung unserer Unternehmens- und Personalstrategie berücksichtigt. Auch die Ergebnisse der globalen Mitarbeiterbefragung helfen uns, unsere Strategie weiterzuentwickeln.

Unsere Personalstrategie fördert die kontinuierliche Weiterentwicklung unserer Mitarbeitenden. Wir formulieren Erwartungen an das Verhalten unserer Führungskräfte

2.57 MITARBEITENDE NACH REGIONEN



und definieren ihre Verantwortung. Ein zentrales Fundament dafür ist unsere Unternehmenskultur, die auf unseren Werten aufbaut. Diese haben wir im Berichtsjahr überarbeitet. Wir berücksichtigen auch externe Entwicklungen, etwa neue Modelle zukünftiger Arbeitsweisen, und reagieren auf aktuelle Trends des Arbeitsmarkts. Unsere Maßnahmen passen wir an die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen unserer Geschäftssegmente und Funktionen an, um personalbezogene Chancen und Herausforderungen im gesamten Unternehmen zu berücksichtigen. Die beschriebenen Strategien und Maßnahmen gelten für alle Mitarbeitenden.

Unsere Personalabteilung begleitet organisatorische und geschäftliche Veränderungen auch durch Due-Diligence-Prüfungen. Sie analysiert Auswir-

kungen auf Mitarbeitende und unterstützt Veränderungsprozesse, um negative Auswirkungen auf die Mitarbeitenden zu minimieren.

Die globale Personalabteilung ist weltweit für die mitarbeiterbezogenen Prozesse verantwortlich. Dabei wird sie durch das Human Rights Office unterstützt. Beide Funktionen berichten an das Vorstandsmitglied, das für die Bereiche Recht, Compliance und Personal zuständig ist und zugleich die Funktion des Arbeitsdirektors wahrnimmt.

Die globale Funktion für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz (Occupational Health & Safety, OHS) ist für die Entwicklung der konzernweiten Strategie sowie für Standards zur Arbeitssicherheit und zum Gesundheitsschutz verantwortlich. Sie ist Teil der globalen

Rechtsabteilung und berichtet regelmäßig an den Vorstand. Ein OHS-Gremium ist für die operative Umsetzung der Strategie und des globalen OHS-Managementsystems verantwortlich. Das zentrale OHS-Team wird von einem unternehmensweiten Netzwerk von Vertretern aller Geschäftsbereiche und Regionen unseres Unternehmens unterstützt.

Überblick: Unser globales Team

Zum Jahresende 2025 waren weltweit 115.400 Mitarbeitende bei Fresenius Medical Care beschäftigt. Zu unseren Mitarbeitenden zählen unsere Festangestellten (93 %) und befristeten (2 %) Mitarbeitenden sowie Abrufkräfte (5 %), die in einem Arbeitsverhältnis mit unserem Unternehmen stehen. Zu unserer Belegschaft gehören auch Fremdarbeitskräfte. Hierzu zählen Selbstständige, Auftragnehmer, Mitarbeitende von Dritten, die unsere Belegschaft an einigen Standorten befristet unterstützen, sowie Leiharbeitnehmerinnen und -nehmer.

Die meisten unserer Mitarbeitenden arbeiten im Segment Care Delivery (70 %), gefolgt vom Segment Care Enablement (23 %). Die Region mit den meisten Mitarbeitenden ist Nordamerika (62 %), gefolgt von der Region Europa, Naher Osten und Afrika (24 %). Die Vergleichswerte für das Jahr 2024 und weitere Informationen sind den Tabellen 2.58 bis 2.64 und der Grafik 2.57 zu entnehmen.

Der Rückgang der Mitarbeiterzahl im Berichtsjahr gegenüber 2024 ist im Wesentlichen auf geplante Veräußerungen im Zuge unserer Portfoliooptimierung zurückzuführen. Hiervon betroffen waren Standorte im Geschäftssegment Care Delivery in Brasilien sowie Spectra Laboratories in den USA.

Angaben zu ESRS S1, 50f, finden sich im Abschnitt „Beschäftigte“ des Kapitels „Grundlagen des Konzerns“.

Ergänzende Informationen zu den Mitarbeiterkennzahlen

Wir stellen die Berichterstattung zu Mitarbeiterkennzahlen um und nutzen sowohl Daten aus unserem Finanzsystem als auch aus dem Mitarbeiterdatensystem. Die Daten der beiden Systeme werden zu verschiedenen Zeitpunkten bereitgestellt und unterschiedlich konsolidiert. Dadurch kann es zu geringfügigen Abweichungen bei der Gesamtzahl der Mitarbeitenden und der Vollzeitäquivalente (Full-Time Equivalents, FTE) kommen. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden und die Anzahl der FTE basieren auf konsolidierten Daten zum 31. Dezember 2025 im Finanzsystem. Sie entspricht der Angabe im Konzernlagebericht und Anhang und wird in den Tabellen angegeben, bei denen die Gesamtzahl der Mitarbeitenden oder FTE benötigt wird. Alle weiteren Mitarbeiterkennzahlen berichten wir, sofern nicht anders angegeben, auf Basis der am 31. Dezember 2025 im Mitarbeiterdatensystem erfassten Daten. Mitarbeiterdaten von Gesellschaften und Joint Ventures, die nicht an das Mitarbeiterdatensystem angeschlossen sind, werden separat erfasst und in den Hauptdatensatz integriert. Mitglieder des Vorstands sind nicht in den Mitarbeiterzahlen enthalten. Aufgrund von Rundungen summieren sich Prozentsätze möglicherweise nicht auf 100 %.

Vollzeitäquivalente berechnen wir auf Basis der vertraglich festgelegten Wochenarbeitszeit einer

Vollzeitstelle. Arbeitet eine Person beispielsweise 80 % dieser Wochenarbeitszeit, entspricht dies einem FTE von 0,8 – unabhängig davon, wie viele Stunden eine Vollzeitstelle im jeweiligen Land oder der Gesellschaft tatsächlich umfasst. Die Kennzahl zeigt rechnerisch, wie viele Vollzeitkräfte unser Unternehmen hätte, wenn alle Beschäftigten in Vollzeit arbeiten würden. Die Gesamtzahl der Mitarbeitenden umfasst von der Arbeit freigestellte Beschäftigte, die mit einem Vollzeitäquivalent von null ausgewiesen sind.

Die Kennzahlen umfassen sowohl aktive Mitarbeitende als auch jene, die zum Zeitpunkt der Erhebung freigestellt waren, in Übereinstimmung mit der Arbeitnehmerdefinition nach dem deutschen Sozialgesetzbuch. Die Beschäftigungskategorien im Mitarbeiterdatensystem wurden den von den ESRS vorgegebenen Beschäftigungsarten entsprechend zugeordnet. Mitarbeitende ohne eine garantierte Anzahl von Arbeitsstunden sind Abrufkräfte, die entsprechend den lokalen gesetzlichen Bestimmungen nach Bedarf eingesetzt werden. Sofern nicht anders angegeben, werden alle regulären, befristeten und in Teilzeit Beschäftigten sowie weitere Mitarbeitende in den Kennzahlen berücksichtigt. Die Definitionen der Begriffe unterscheiden sich von Land zu Land. Die Zuordnung der Beschäftigungskategorien hat keinen Einfluss auf die arbeitsrechtlichen Rahmenbedingungen in den jeweiligen Ländern.

2.58 MITARBEITENDE WELTWEIT

	2025	2024
Mitarbeitende (Personenzahl ohne Abrufrkräfte)	109.698	111.513
Mitarbeitende (Personenzahl einschließlich Abrufrkräfte) ¹	115.400	117.510
Mitarbeitende (Vollzeitäquivalente)	101.350	103.594

¹ Abrufrkräfte umfasst Beschäftigte ohne garantierte Arbeitsstunden.

2.59 FREMDARBEITSKRÄFTE WELTWEIT
PERSONENZAH

	2025
Fremdarbeitskräfte	4.574

2.60 MITARBEITENDE NACH GESCHÄFTS-
SEGMENT UND FUNKTIONSBEREICH¹
IN %

	2025	2024
Care Delivery	70	72
Value-Based Care	< 1	—
Care Enablement	23	22
Globale Konzernfunktionen	6	6

¹ Die Darstellung der Daten wurde angepasst, um das Geschäftssegment Value-Based Care einzubeziehen. Die bisher separat ausgewiesenen Bereiche Global Medical Office und Corporate werden nun gemeinsam dargestellt. Die Zahl für 2024 wurden entsprechend angepasst.

2.61 MITARBEITENDE NACH GESCHLECHT

	Anzahl Mitarbeitende (Personenzahl)		Anteil an der Gesamtzahl der Mitarbeitenden weltweit (in %)	
	2025	2024	2025	2024
Männlich	34.808	35.121	30	30
Weiblich	80.428	82.381	70	70
Sonstige ¹	19	5	0	0
Nicht angegeben ²	254	225	0	0
Gesamtzahl der Beschäftigten	115.400	117.510	100	100

¹ Mitarbeitende, die ein anderes Geschlecht angegeben haben und weder als Mann noch als Frau im Mitarbeiterdatensystem erfasst sind.

² Mitarbeitende, für die kein Geschlecht im Mitarbeiterdatensystem erfasst ist.

2.62 MITARBEITENDE NACH LÄNDERN

	Anzahl Mitarbeitende (Personenzahl)		Anteil an der Gesamtzahl der Mitarbeitenden weltweit (in %)	
	2025	2024	2025	2024
Top-3-Länder nach Mitarbeiterzahl ¹				
USA ²	64.815	65.718	56	56
Deutschland	7.909	7.746	7	7
Mexiko	7.220	6.578	6	6

¹ Die Angabe bezieht sich auf den Arbeitsort, der im Fresenius Medical Care Mitarbeiterdatensystem erfasst ist.

² Die USA sind das einzige Land, in dem die Mitarbeiterzahl mehr als 10 % der Gesamtmitarbeiterzahl ausmacht (ESRS S1-6, 50a).



2.63 MITARBEITENDE NACH GESCHLECHT, GEGLIEDERT NACH BESCHÄFTIGUNGSART UND VERTRAGSART
PERSONENZAHL

	Frauen		Männer		Sonstige ¹		Keine Angaben ²		Insgesamt ³	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Zahl der Beschäftigten	80.428	82.381	34.808	35.121	19	5	254	225	115.400	117.510
Beschäftigungsart⁴										
Zahl der dauerhaft Beschäftigten	74.829	76.504	32.767	33.164	19	5	238	221	107.853	109.894
Zahl der befristeten Beschäftigten	969	953	970	888	0	0	15	0	1.954	1.841
Zahl der Beschäftigten ohne garantierte Arbeitsstunden	4.630	4.924	1.071	1.069	0	0	1	4	5.702	5.997
Vertragsart⁴										
Zahl der Vollzeitbeschäftigten	68.912	70.221	31.030	31.340	19	4	244	212	100.205	101.777
Zahl der Teilzeitbeschäftigten	11.516	12.160	3.778	3.781	0	1	10	13	15.304	15.955

¹ Mitarbeitende, die ein anderes Geschlecht angegeben haben und weder als Mann noch als Frau im Mitarbeiterdatensystem erfasst sind.

² Mitarbeitende, für die kein Geschlecht im Mitarbeiterdatensystem erfasst ist.

³ Für Informationen zu Datenquellen bezüglich der Gesamtzahl der Mitarbeitenden und der Summen der aufgeschlüsselten Daten siehe die erläuternden Informationen zu den Mitarbeiterkennzahlen im Abschnitt „Überblick: Unser globales Team“.

⁴ 6.894 Mitarbeitende wurden im Jahr 2024 der Beschäftigungsart „dauerhaft Beschäftigte“ und der Vertragsart „Vollzeitbeschäftigte“ zugeordnet. Diese Annahme wurde korrigiert und sie wurden korrekt klassifiziert.

2.64 MITARBEITENDE NACH REGION, GEGLIEDERT NACH BESCHÄFTIGUNGSART UND VERTRAGSART¹
PERSONENZAHL

	Nordamerika		Europa, Naher Osten, Afrika		Asien-Pazifik		Lateinamerika	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Zahl der Beschäftigten	72.176	72.430	27.307	27.525	14.552	14.179	1.474	3.598
Beschäftigungsart								
Zahl der dauerhaft Beschäftigten	66.781	66.816	26.812	27.011	12.791	12.486	1.469	3.581
Zahl der befristeten Beschäftigten	19	15	315	284	1.615	1.526	5	16
Zahl der Beschäftigten ohne garantierte Arbeitsstunden	5.376	5.599	180	230	146	167	0	1
Vertragsart								
Zahl der Vollzeitbeschäftigten	64.332	64.508	23.244	23.289	11.170	10.937	1.459	3.043
Zahl der Teilzeitbeschäftigten	7.844	7.922	4.063	4.236	3.382	3.242	15	555

¹ Die Angabe bezieht sich auf den Arbeitsort, der im Fresenius Medical Care Mitarbeiterdatensystem erfasst ist.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Die wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen in Bezug auf unsere Mitarbeitenden haben wir im Rahmen einer doppelten Wesentlichkeitsanalyse ermittelt. Dabei haben wir bewertet, wie Mitarbeitergruppen durch unsere Geschäftstätigkeit von Auswirkungen betroffen sein könnten. Wir stufen keine Gruppe als besonders gefährdet ein. Daher betreffen alle berichteten wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen unsere gesamte Belegschaft.

Führungskräfte aus unseren Geschäftssegmenten und den globalen Funktionen mit Verantwortung für Mitarbeiterthemen wurden in die Wesentlichkeitsanalyse einbezogen, um die Perspektiven der Mitarbeitenden zu vertreten. Hierzu gehören Führungskräfte aus der Personalabteilung, dem Human Rights Office, der Abteilung für Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit sowie aus den Segmenten Care Delivery und Care Enablement.

Mögliche Auswirkungen auf Mitarbeitende überwachen wir durch unsere Sorgfaltsprozesse und den Austausch mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Wir prüfen Beschwerden und Vorfälle und bewerten Entwicklungen in unserem Unternehmen, der Branche und dem regulatorischen Umfeld. Werden potenzielle oder neue Herausforderungen identifiziert, entwickeln wir Maßnahmen, um darauf zu reagieren.

Negative Auswirkungen im Zusammenhang mit Arbeitszeiten, Diskriminierung, Belästigung sowie Gesundheit und Arbeitssicherheit stehen in Zusammenhang mit einzelnen Vorfällen. Wir überwachen Beschwerden, Hinweise und Meldungen, einschließlich Auditberichte. Zudem verfolgen wir Untersuchungsergebnisse und weiteres Feedback von Stakeholdern aus den Märkten, in denen wir tätig sind. Wir entwickeln kontinuierlich unsere Richtlinien, Prozesse und Maßnahmen weiter, um den Auswirkungen effektiv entgegenzuwirken, und bewerten die Wirksamkeit dieser Maßnahmen. Alle Mitarbeitenden werden zu Compliance- und Datenschutzthemen

2.65 **WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN**

Attraktivität als Arbeitgeber

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Schwierigkeiten, exzellente Mitarbeitende zu gewinnen	Risiko	Kurzfristig	

Reputationsbezogene Probleme oder sonstige organisatorische Faktoren können sich nachteilig auf unsere Attraktivität als Arbeitgeber auswirken und zu Herausforderungen bei der Gewinnung exzellenter Mitarbeitenden führen. Dies kann mit höheren Personal- und Einstellungskosten verbunden sein.

Attraktivität als Arbeitgeber	Chance	Kurzfristig	

Die Stärkung unserer Arbeitgebermarke und unseres Angebots an Beschäftigte (Employee Value Proposition) sowie ein effektives Talentmanagement können unsere Attraktivität als Arbeitgeber erhöhen. Dies kann auch die Gewinnung und Bindung von Mitarbeitenden unterstützen und die Motivation der Mitarbeitenden fördern. Ebenso kann es uns ermöglichen, auf Veränderungen schneller und flexibler zu reagieren

Engagement der Mitarbeitenden

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Geringere Produktivität und höhere Fluktuation	Risiko	Kurzfristig	

Mangelndes Engagement der Mitarbeitenden kann zu geringerer Produktivität und höherer Fluktuation führen. Dies kann finanzielle Auswirkungen haben, beispielsweise durch Kosten für Übergangslösungen, Überstunden oder für Personalbeschaffung und Schulungen.

Bindung von exzellenten Mitarbeitende	Chance	Kurzfristig	

Engagierte Mitarbeitende können die Produktivität steigern und die Arbeitgebermarke stärken. Dies kann dazu beitragen, Talente an unser Unternehmen zu binden.

Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Attraktive Arbeitsbedingungen	Positive Auswirkung	Kurzfristig	

Wir leisten einen positiven Beitrag zu der Arbeits- und Einkommenssituation unserer Mitarbeitenden, indem wir eine wettbewerbsfähige Vergütung und Leistungen bieten und sichere Beschäftigungsverhältnisse schaffen. Hinzu kommen flexible Arbeitszeitregelungen, sofern dies möglich ist, und Zugang zu Programmen zur Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf. Wir respektieren das Recht der Mitarbeitenden auf Kollektivverhandlungen im Einklang mit den lokalen gesetzlichen Bestimmungen. Diese Grundsätze gelten auch für Fremdarbeitskräfte, soweit dies rechtlich zulässig ist.

Unzureichendes Management der Arbeitszeit	Potenzielle negative Auswirkung	Kurzfristig	

Unzureichende Maßnahmen zur verantwortungsvollen Gestaltung von Arbeitszeit, einschließlich des Umgangs mit Überstunden-, Ruhezeiten- und Urlaubsregelungen, können sich negativ auf das Wohlbefinden und die Arbeitszufriedenheit der Mitarbeitenden auswirken.



geschult, um sowohl das Unternehmen als auch unsere Belegschaft zu schützen. Unser verpflichtendes Compliance-Training ist ein wichtiges Element, um unsere Mitarbeitenden zu sensibilisieren und Verstöße zu verhindern.

Mögliche Auswirkungen auf die Beschäftigten können auch entstehen, wenn ein Unternehmen sein Geschäftsmodell anpasst, um umweltfreundlicher und klimaneutral zu arbeiten. Wir gehen angesichts unseres Geschäftsmodells nicht davon aus, dass ein künftiger Klimatransitionsplan wesentliche Auswirkungen auf unsere Belegschaft haben wird.

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit unserer eigenen Belegschaft werden in der Tabelle 2.65 dargestellt.

Kommunikation mit unseren Mitarbeitenden

Offene und direkte Kommunikation ist für uns ein zentraler Bestandteil einer vertrauensvollen Zusammenarbeit. Die Einbindung der Mitarbeitenden beginnt im Bewerbungsprozess und zieht sich über die gesamte Dauer des Arbeitsverhältnisses hinweg. Wir kommunizieren mit unseren Mitarbeitenden über etablierte Kanäle wie das Intranet sowie in Betriebs- und Abteilungsversammlungen. Führungskräfte erhalten unterstützende Materialien und Hilfsmittel, um den Dialog mit ihren Teams zu fördern.

Fragen, Anliegen und Bedenken wollen wir zeitnah und fair bearbeiten, einschließlich solcher im Zusammenhang mit Arbeits- und Menschenrechten. Mitarbeitende und Fremdarbeitskräfte erhalten über das Intranet, weitere Kommunikationskanäle sowie an allen Standorten ausgehängte Poster Information zu allen relevanten Compliance-Verfahren. Wir ermutigen unsere Mitarbeitenden, sich bei Anliegen an ihre Führungskräfte oder an die Personalabteilung zu wenden. Sie können aber auch andere verfügbare Kanäle nutzen, um Bedenken zu äußern, etwa

WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Diskriminierung und Belästigung	Potenzielle negative Auswirkung	Kurzfristig	

Ohne wirksame Richtlinien und konsequente Umsetzung unserer menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht könnten potenzielle negative Auswirkungen auf die Belegschaft nicht angemessen identifiziert, verhindert oder gemindert werden. Dies kann ein Umfeld begünstigen, in dem Fälle von Diskriminierung und Belästigung unerkannt bleiben sowie zu einer unzureichenden Achtung der Menschenrechte führen. Dies könnte das Wohlbefinden der Mitarbeitenden beeinträchtigen und zu geringerer Arbeitszufriedenheit führen.

Gleichbehandlung und Chancengleichheit für alle

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Training und berufliche Weiterentwicklung	Positive Auswirkung	Kurzfristig	

Durch Training, Maßnahmen zur beruflichen Weiterentwicklung, unsere Geschäftspraktiken, Richtlinien und unsere Unternehmenskultur schaffen wir ein Arbeitsumfeld, das allen Mitarbeitenden gleiche Chancen bietet.

Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Sicheres Arbeitsumfeld	Positive Auswirkung	Kurzfristig	

Mit einheitlichen Sicherheitsstandards tragen wir zu sicheren Arbeitsbedingungen für die Belegschaft bei. Dazu gehört, zeitnah und angemessen mit Vorfällen umzugehen.

Unzureichende Maßnahmen für ein sicheres Arbeitsumfeld	Negative Auswirkung	Kurzfristig	

Wenn Sicherheit im vielfältigen Arbeitsumfeld unserer Beschäftigten nicht angemessen gemanagt wird, kann dies negative Auswirkungen auf die Gesundheit und Sicherheit unserer Mitarbeitenden haben. Dies kann im Vergleich zu Branchen außerhalb der Gesundheitsversorgung zu einer höheren Anzahl von Vorfällen führen. Trotz vorbeugender Sicherheitsmaßnahmen lassen sich Unfälle nicht vollständig ausschließen.

Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette

unsere Compliance Action Line. In entsprechenden Schulungen informieren wir unsere Belegschaft zu unseren Feedback-Kanälen, über die auch gesundheits- und sicherheitsbezogene Vorfälle, Risiken und Bedenken gemeldet werden können.

Die Leitung der globalen Personalabteilung ist zuständig für alle beschäftigungsrelevanten Angelegen-

heiten und die Prozesse zum Mitarbeiter-Engagement in Übereinstimmung mit unseren Richtlinien. Die globale Kommunikationsabteilung verantwortet die allgemeine Mitarbeiterkommunikation, einschließlich der Information über wesentliche Auswirkungen.

Weitere Informationen zu Beschwerdeverfahren, Prozessen zur Behebung negativer Auswirkungen und

zu den Meldekanälen, über die die Mitarbeitenden Bedenken äußern können (ESRS S1-3, 32 und 33), finden sich im Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“, Abschnitt „Bedenken und Fehlverhalten erkennen, melden und untersuchen“.

Dialog mit Mitarbeitenden und ihren Vertretungen

Wir beachten die geltenden Informations- und Konsultationsverfahren mit gewählten oder anerkannten Gremien, die unsere Mitarbeitenden vertreten. Dazu zählen Betriebsräte, Gewerkschaften und weitere Arbeitnehmervertretungen. Wenn sich unsere Beschäftigten dafür entscheiden, sich durch diese Organisationen vertreten zu lassen, arbeiten wir vertrauensvoll und gesetzeskonform mit ihnen zusammen.

In unserem Unternehmen gelten für verschiedene Mitarbeitergruppen Tarifverträge und Betriebsvereinbarungen abhängig von lokalen Gesetzen und Verfahren. Diese können unsere Vergütungsrichtlinien, weitere Regelungen und Prozesse sowie Arbeitsverträge ergänzen. Im Einklang mit den lokalen gesetzlichen Bestimmungen verpflichten wir uns, die Grundsätze der Vereinigungsfreiheit und das Recht auf Tarifverhandlungen zu respektieren.

Zu den Arbeitnehmervertretungen, mit denen wir regelmäßig zusammenarbeiten, gehören Betriebsräte in Deutschland und vergleichbare Gremien in anderen Ländern. Diese Zusammenarbeit umfasst den Austausch von Informationen, Konsultationen zu wichtigen Themen sowie die Zustimmung zu Richtlinien und Entscheidungen, die Rechte und Pflichten unserer Mitarbeitenden betreffen. Dabei werden vielfältige Themen behandelt, die Auswirkungen auf unsere Mitarbeitenden haben können. Dazu zählen die Vergütung und lokale Bonusprogramme, Arbeitszeit und flexible Arbeitsmodelle sowie Veränderungen von Arbeitsabläufen durch den Einsatz neuer Technologien. Weitere relevante Bereiche sind Unterstützungsangebote für Mitarbeitende, die sozial verantwortungsvolle Umsetzung von Transformationsprojekten sowie Richtlinien zur Gleichbehandlung.

In Ländern mit etablierten Beziehungen zu Gewerkschaften führen wir auch mit diesen im Einklang mit geltenden Gesetzen und lokalen Praktiken Verhandlungen zu Themen wie Vergütung und Arbeitsbedingungen.

Im Berichtsjahr wurde der Prozess zur Gründung eines Europäischen Betriebsrats für Fresenius Medical Care fortgeführt. Dieser Betriebsrat soll zukünftig Informations- und Konsultationsrechte wahrnehmen, wenn Mitarbeitende durch länderübergreifende Projekte betroffen sind.

Attraktivität als Arbeitgeber und Mitarbeiter-Engagement

Wir sind davon überzeugt, dass engagierte Mitarbeitende motivierter sind und sich stärker mit der Mission, der Vision und den Zielen unseres Unternehmens identifizieren. Sie leisten einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung unseres Unternehmens und zur Stärkung einer positiven Unternehmenskultur. Dies trägt dazu bei, die Mitarbeiterfluktuation und die damit verbundenen Kosten zu senken. Ebenso hat das Engagement unserer Mitarbeitenden Einfluss auf die Leistungsfähigkeit und Innovationskraft des Unternehmens. Wir gehen auch davon aus, dass sich das Engagement unserer Mitarbeitenden positiv auf ihren Beitrag zu lebenserhaltenden Dialysebehandlungen für unsere Patientinnen und Patienten auswirkt. Um das Engagement zu unterstützen, führen wir weltweit Mitarbeiterbefragungen durch. Dabei haben die Beschäftigten die Möglichkeit, anonym offenes und ehrliches Feedback zu geben. Die Ergebnisse helfen uns, Stärken und Verbesserungsbereiche in unserer Unternehmenskultur und unserem Arbeitsumfeld zu identifizieren und darauf aufbauend geeignete Maßnahmen umzusetzen.

Konzepte

Die globale Richtlinie „Employee Value Proposition Policy“ richtet sich an aktuelle und künftige Beschäftigte und definiert, wofür wir als Arbeitgeber stehen. Sie beschreibt unsere Werte, unsere Mission und unseren Unternehmenszweck. Gleichzeitig unterstreicht sie den

Anspruch, unseren Mitarbeitenden attraktive Aufgaben und Entwicklungsmöglichkeiten zu bieten. Die Richtlinie gilt für alle vollständig oder mehrheitlich gehaltenen Tochtergesellschaften. Sie trägt zur Stärkung unserer globalen Arbeitgebermarke bei und unterstützt uns dabei, exzellente Mitarbeitende für uns zu gewinnen und an das Unternehmen zu binden. Die Verantwortung für die Richtlinie liegt bei dem Vorstandsmitglied, das für die Bereiche Recht, Compliance und Personal zuständig ist.

Unsere globale Richtlinie zum Mitarbeiter-Engagement beschreibt, wie wir regelmäßige Mitarbeiterbefragungen durchführen. Wir holen das Feedback unserer Mitarbeitenden ein, hören ihnen zu und werten Rückmeldungen aus. Daraus leiten wir Maßnahmen ab, um unsere Unternehmenskultur, das Arbeitsumfeld und die Mitarbeitererfahrung gezielt weiterzuentwickeln. Die Mitarbeiterbefragung wird vom Senior Vice President of Global People Analytics and Experience verantwortet.

Maßnahmen

Wir bieten attraktive Arbeitsbedingungen, fördern Chancengleichheit und schaffen ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld. Wir erwarten, dass sich diese Faktoren positiv auf unsere Arbeitgeberattraktivität und das Engagement der Mitarbeitenden auswirken. Ein regelmäßiger Austausch mit ihnen über formelle und informelle Kanäle gibt wichtige Hinweise für Entscheidungen im Personalbereich.

Aufbau eines leistungsstarken globalen Teams

Im Berichtsjahr haben wir insbesondere in den USA in unserem Segment Care Delivery Initiativen weitergeführt, um Mitarbeitende zu gewinnen, zu motivieren und langfristig zu halten. Diese Maßnahmen unterstützen unsere Wachstumsstrategien in diesem wichtigen Geschäftsbereich. Wir haben ein zentrales Team aufgebaut, das die Einstellung neuer Mitarbeitender vorantreibt und die Mitarbeiterbindung in wichtigen Wachstumsmärkten unterstützt. Das Team konzentriert sich darauf, geeignete Bewerberinnen und Bewerber

zu identifizieren und anzusprechen. Ein weiterer Fokus liegt auf Marketingmaßnahmen und auf Aktivitäten, die vor dem ersten Arbeitstag stattfinden, um die Zeit bis zur Einstellung zu verkürzen. Wir messen die Wirksamkeit dieser Maßnahmen. Im Berichtsjahr übertrafen die Recruiting-Teams ihr Einstellungsziel in den Wachstumsmärkten.

In den USA haben wir 2025 auch das Programm „Engagement-Check-In“ für Mitarbeitende in der direkten Patientenversorgung ausgeweitet. Es unterstützt Führungskräfte dabei, persönliche Gespräche mit Mitarbeitenden zu führen, und besser zu verstehen, wo sich Mitarbeitende gut entwickeln und wo Verbesserungsbedarf besteht. Klinikleitungen sollen diese Gespräche in den ersten Monaten nach der Einstellung führen. Interne Analysen zeigen, dass diese Engagement-Check-Ins die Bindung von Klinikpersonal stärken. Mitarbeitende können mehrfach an solchen Gesprächen teilnehmen. Zusätzlich haben wir Austrittsbefragungen durchgeführt, um die Beweggründe für den freiwilligen Austritt von Mitarbeitenden aus dem Unternehmen zu verstehen. Die Ergebnisse sollen uns dabei helfen, Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung und zum Engagement zu entwickeln.

Globale Mitarbeiterbefragung

Im Jahr 2025 haben wir erneut unsere jährliche weltweite Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Sie unterstützt uns dabei, Stärken zu erkennen und Bereiche zu identifizieren, in denen wir unsere Unternehmenskultur und das Arbeitsumfeld weiterentwickeln können. Auf Basis der Ergebnisse überprüfen wir, wie gut unsere Unternehmenskultur das Engagement und das Zugehörigkeitsgefühl der Mitarbeitenden fördert. Zudem liefert die Befragung Einblicke in die Standpunkte und Meinungen von Mitarbeitergruppen, die möglicherweise stärker von bestimmten Auswirkungen betroffen sind.

Der Fragebogen umfasst 45 Fragen zu Themen wie Unternehmensvision, Strategie, Kultur und Werten. Weitere Schwerpunkte sind Zugehörigkeitsgefühl und Unternehmenszweck, Weiterbildung, Kommunikation,

Wohlbefinden und Stress sowie Anerkennung. Wir fragen Mitarbeitende auch, ob sie unseren Feedbackkanälen und der Nicht-Vergeltungs-Richtlinie vertrauen. Die Inhalte wurden im Jahr 2025 an unsere Unternehmensstrategie FME Reignite und unsere aktualisierten Unternehmenswerte angepasst.

Führungskräfte sollen auf Grundlage der Umfrageergebnisse Verbesserungsmaßnahmen erarbeiten und umsetzen. Sie wurden zuvor darin geschult, die Ergebnisse richtig einzuordnen, ihre Teams einzubinden und Maßnahmenpläne für ihre Bereiche zu entwickeln.

Technologie im Recruiting

Für die Gewinnung exzellenter Mitarbeitenden setzen wir verstärkt unterstützende Technologien ein. Dadurch erhalten wir mehr Bewerbungen, können die Zeit bis zur Einstellung verkürzen und verbessern die Erfahrung der Kandidatinnen und Kandidaten. Die Technologien unterstützen auch dabei, flexibler auf Bewerbungen für die Besetzung von Schlüsselpositionen zu reagieren.

Seit 2025 setzen wir KI-gestützte Algorithmen ein, um die Profile von Bewerberinnen und Bewerbern mit offenen Positionen abzugleichen, zu bewerten und zu priorisieren. Dadurch werden unsere Einstellungsprozesse effizienter, während die Gleichbehandlung und Qualität der Bewertung von Bewerbenden gewahrt bleiben. Das Tool ist in unser globales Personalmanagementsystem integriert.

Unternehmenswerte und Unternehmenskultur

Im Berichtsjahr haben wir im Rahmen unserer globalen FME Reignite-Strategie überarbeitete Unternehmenswerte und dazugehörige Verhaltensweisen vorgestellt. Diese wurden in einem strukturierten Prozess erarbeitet, an dem 70 Fokusgruppen und rund 300 Mitarbeitende aller Ebenen, Geschäftsbereiche und Funktionen in 19 Ländern beteiligt waren. Die Diskussionen lieferten Einblicke, welche Aspekte unserer Unternehmenskultur den Geschäftserfolg fördern und welche ihn möglicherweise hemmen. Die Unternehmenswerte sind Bestand-

teil des Beurteilungssystem für Mitarbeitende.

Im Rahmen der Einführung der Unternehmenswerte hatten alle Mitarbeitenden die Möglichkeit, sich mit der Strategie vertraut zu machen und an Schulungen dazu teilzunehmen.

Ein zentraler Bestandteil unserer Unternehmenskultur ist die Wertschätzung von Leistung und Erfolgen. Über unsere Plattform „Achievers“ können Mitarbeitende ihre Anerkennung füreinander zum Ausdruck bringen. Wir messen, inwieweit sich unsere Mitarbeitenden über die Plattform einbringen, um die Beteiligung durch gezielte Maßnahmen zu erhöhen. Im Jahr 2025 haben wir „Achievers“ um weitere Programme erweitert, darunter die U.S. Nurses Week, sowie Nominierungen für die Care Awards und Global Compliance Awards.

Auch die Unterstützung von Mitarbeitenden in Not-situationen ist in unserer Unternehmenskultur verankert. Mit unserem CARES Fund unterstützen wir weltweit Mitarbeitende, die nach einer Naturkatastrophe oder einer unvorhergesehenen persönlichen Notlage Hilfe benötigen. Der Fonds wird durch Spenden von Fresenius Medical Care und von Mitarbeitenden getragen. Die Verwaltung erfolgt durch einen unabhängigen, gemeinnützigen Dienstleister. Dieser prüft alle Anträge und vergibt die Zuschüsse. Im Jahr 2025 hat der Fonds 1.163 (2024: 1.024) Mitarbeitende mit rund 800 TSD US\$ (680 TSD €) (2024: rund 1 MIO US\$ / 1 MIO €) unterstützt.

Ziel 2027

Eine Engagement-Rate der Mitarbeitenden von mindestens 68 % erreichen



Ziele

Wir haben uns das Ziel gesetzt, bis 2027 weltweit eine Mitarbeiter-Engagement-Rate von 68 % zu erreichen, dem Branchendurchschnitt im Gesundheitswesen. Die Mitarbeiterbefragung hilft uns, frühzeitig mögliche Herausforderungen zu identifizieren, Risiken in Bezug auf unsere Mitarbeitenden entgegenzuwirken und Chancen zu nutzen. Auf Grundlage der Ergebnisse setzen wir Maßnahmen um, um das Mitarbeiter-Engagement zu fördern und unsere Attraktivität als Arbeitgeber in wettbewerbsintensiven Arbeitsmärkten zu erhalten.

Unsere globale Engagement-Rate zeigt, wie positiv Mitarbeitende ihre Arbeit bei Fresenius Medical Care bewerten. Sie wird jährlich im Rahmen der globalen Mitarbeiterbefragung ermittelt und basiert auf den folgenden drei Aussagen: Ich denke selten darüber nach, mir einen neuen Job bei einem anderen Unternehmen zu suchen; Ich würde anderen unser Unternehmen als einen großartigen Arbeitsplatz empfehlen; Unser Unternehmen inspiriert mich, meine beste Arbeit zu leisten. Unsere Mitarbeitenden bewerten diese Aussagen anhand einer fünfstufigen Skala mit den Antwortoptionen „stimme überhaupt nicht zu“, „stimme nicht zu“, „stimme weder zu noch lehne ich ab“, „stimme zu“ und „stimme voll und ganz zu“. Die Engagement-Rate gibt den prozentualen Anteil der positiven Antworten („stimme zu“ und „stimme voll zu“) an. Es wird als Verhältnis der Summe der positiven Antworten der drei Aussagen zur Gesamtzahl der abgegebenen Antworten berechnet.

Im Berichtsjahr haben wir unsere sechste globale Mitarbeiterbefragung durchgeführt. Die globale Engagement-Rate stieg auf 66 % (2024: 63 %). Im Vergleich zu 2024 konnten wir die Ergebnisse in allen Umfragekategorien verbessern oder auf dem Vorjahresniveau halten. Diese Verbesserungen spiegeln die kontinuierliche Investition in unsere Unternehmenskultur und -werte wider. Dazu zählen die Einführung von FME Reignite, der Austausch mit den Mitarbeitenden über unsere strategischen Prioritäten, die Wertschätzung ihrer Leis-

tung und die Ausweitung der Möglichkeiten zur persönlichen und beruflichen Weiterentwicklung.

Die Verbundenheit unserer Mitarbeitenden mit dem Unternehmen ist ein wichtiger Faktor für das Engagement und entscheidend, um eine vielfältige, inklusive Unternehmenskultur zu fördern. Daher beobachten wir kontinuierlich die Entwicklungen entsprechender Rückmeldungen.

Kennzahlen

2.66 WELTWEITE BEFRAGUNG ZUM MITARBEITER-ENGAGEMENT

	2025	2024
Globale Engagement-Rate (in %) ¹	66	63
Umfragebeteiligung	75.809	71.847
Teilnehmerquote (in %)	75	68

¹ Die globale Engagement-Rate für 2024 wurde angepasst, um die im Abschnitt „Kennzahlen“ beschriebenen Änderungen zu berücksichtigen.

Den Zielwert für die globale Engagement-Rate 2027 haben wir 2022 festgelegt. Grundlage hierfür waren aggregierte Daten zu relevanten Unternehmen aus dem Gesundheitswesen, die von dem damaligen Umfrageanbieter bereitgestellt wurden. Im Jahr 2025 haben wir den Wechsel auf eine neue Plattform für die globale Mitarbeiterbefragung abgeschlossen. Im Zuge des Anbieterwechsels haben wir auch die Fragen sowie den globalen Benchmark für das Gesundheitswesen des neuen Anbieters übernommen. Der bisherige Branchenbenchmark (bisheriges Ziel: 63 %) wurde durch eine neue Zielgröße ersetzt (aktuelles Ziel: 68 %). Um die Vergleichbarkeit der Engagement-Raten und den Übergang von der einen auf die andere Plattform zu ermöglichen, haben wir die Methoden beider Plattformen in der Befragung berücksichtigt.

Die Ergebnisse der Umfrage unter Auszubildenden, Trainees, Praktikantinnen und Praktikanten sowie Abrufkräften wurden bei der Berechnung der Engagement-Rate für 2024 und 2025 einbezogen. Im Jahr 2024 haben wir diese Gruppen zwar befragt, ihre Antworten jedoch nicht

in der Engagement-Rate berücksichtigt, um den Vergleich mit den Ergebnissen von 2023 zu ermöglichen. Da die Antworten dieser Gruppe nun zwei Jahre in Folge erhoben wurden, können sie in der Engagement-Rate 2025 berücksichtigt werden. Die Engagement-Rate für 2024 ist durch die Einbeziehung dieser Gruppen von Mitarbeitenden unverändert geblieben.

Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte

Wir setzen uns für sichere Beschäftigungsverhältnisse ein, fördern die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben und bieten flexible Arbeitsmodelle an, wo dies möglich ist. Mit unserer Belegschaft stehen wir in kontinuierlichem Austausch und bewerten mögliche negative Auswirkungen auf Mitarbeitende. Weitere wichtige Grundsätze sind für uns die faire Vergütung und die Gleichbehandlung innerhalb des Unternehmens. Wir bieten unseren Mitarbeitenden eine attraktive Gesamtvergütung, die den relativen Wert ihrer jeweiligen Position widerspiegelt. Sie zielt darauf ab, die berufliche Entwicklung zu fördern, gute Leistungen zu honorieren und Leistungsanreize zu schaffen. Dabei berücksichtigen wir auch lokale Marktbedingungen und existenzsichernde Löhne.

Konzepte

Unsere globale Richtlinie zu Sozial- und Arbeitsstandards definiert Mindestanforderungen für soziale und arbeitsrechtliche Bedingungen für alle Mitarbeitenden. Sie umfasst Themen wie Gleichbehandlung, Schutz vor Belästigung, eine sichere Arbeitsumgebung, Schutz personenbezogener Daten, Vereinigungsfreiheit und das Recht auf Tarifverhandlungen. Sie behandelt zudem das Verbot von Kinder- und Zwangsarbeit, den Schutz vor Vergeltungsmaßnahmen sowie den Umgang mit Beschwerden von Mitarbeitenden. Die Richtlinie betont auch unseren Anspruch, die Beschäftigten dabei zu unterstützen, ihre Arbeitszeit verantwortungsvoll zu gestalten; sie legt fest, dass wir gesetzliche Ruhezeiten, Urlaubs- und andere Freizeitansprüche im Einklang mit den lokalen Regelungen



einhalten. Auch der Austausch mit Mitarbeitenden zu ihren Arbeitsbedingungen wird behandelt. Die Richtlinie orientiert sich an der Allgemeinen Erklärung der Menschenrechte sowie an der Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit.

Ein weiteres wichtiges Dokument ist unsere Globale Richtlinie zum Verbot von Diskriminierung, Belästigung, sexueller Belästigung und Mobbing. Sie stellt klar, dass wir jegliche Form von Diskriminierung ablehnen. Dies betrifft Aspekte wie ethnische oder nationale Herkunft, Hautfarbe, Geschlecht, sexuelle Orientierung, geschlechtliche Identität und Ausdrucksformen, Grad einer Behinderung, Alter, Religion, politische Meinung, Staatsbürgerschaft, soziale Herkunft oder andere nach anwendbarem Recht geschützte persönliche Merkmale. Die Richtlinie definiert weltweite Grundsätze, um ein diskriminierungsfreies Arbeitsumfeld zu fördern. Sie beschreibt Verantwortlichkeiten und Abläufe für Meldungen und legt fest, dass bei Verstößen geeignete Abhilfemaßnahmen ergriffen werden. Zu den möglichen Maßnahmen zählen Beratungsgespräche und Schulungen für Einzelpersonen oder Teams sowie Disziplinarmaßnahmen bis hin zur Beendigung von Arbeitsverhältnissen. Maßnahmen können auch die Überarbeitung von Richtlinien umfassen. In bestimmten Fällen bieten wir zusätzliche Unterstützungsleistungen für betroffene Mitarbeitende an.

Unsere Grundsätze für eine gerechte Vergütung beschreiben unseren Anspruch, Mitarbeitende fair und unvoreingenommen auf Basis ihrer beruflichen Qualifikationen zu bezahlen. Dabei verbietet die Richtlinie, Kriterien wie Alter, Herkunft, Geschlecht, Behinderung, Religion, sexuelle Orientierung oder andere durch lokale Gesetze geschützte Merkmale in Vergütungsentscheidungen zu berücksichtigen. Die Verantwortung für die Richtlinie liegt bei dem Vorstandsmitglied, das für die Bereiche Recht, Compliance und Personal zuständig ist.

Angaben zu menschenrechtsbezogenen Verpflichtungen und Berichtsanforderungen (ESRS S1-2, 20, 21 und

22) sind im Kapitel „Menschenrechte“, Abschnitt „Konzepte“ dargestellt.

Maßnahmen

Entwicklung einheitlicher Gehaltsstrukturen

Im Jahr 2025 haben wir ein Projekt zur Neugestaltung unserer globalen Stellenarchitektur gestartet. Das Ziel dieser Initiative ist, weltweit für mehr Einheitlichkeit zu sorgen bei zentralen Elementen wie Stellenprofilen, Karrierepfaden und Gehaltsspannen. Gleichzeitig soll Fairness über Regionen hinweg gefördert werden. Die Einführung des neuen Rahmenwerks ist für 2026 geplant. Wir analysieren Markt- und Wettbewerbsdaten, um unsere weltweiten Gehaltsspannen weiterzuentwickeln, und überprüfen parallel unsere Zusatz- und Sozialleistungen.

Arbeitszeitmanagement und ein Arbeitsumfeld ohne Diskriminierung und Belästigung

Im Jahr 2025 haben wir eine Analyse durchgeführt, um potenzielle negative Auswirkungen auf die Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte in unserer Geschäftstätigkeit zu bewerten. Der Fokus lag auf ausgewählten Ländern, um die lokalen Rahmenbedingungen besser zu verstehen. Auf Basis der Ergebnisse dieser Analysen und Erkenntnisse aus unserem Beschwerdemanagement haben wir vorbeugende und Abhilfemaßnahmen ergriffen. In bestimmten Landesgesellschaften und Funktionen wurden Maßnahmen umgesetzt. Diese umfassten Sensibilisierungsmaßnahmen, Schulungen sowie Informationsangebote zu relevanten Richtlinien und bewährten Vorgehensweisen. Darüber hinaus informierte die Personalabteilung Führungskräfte in ausgewählten Ländern und Standorten über das „Recht auf Nichterreichbarkeit“ sowie die Berücksichtigung unterschiedlicher Zeitzone bei Arbeitsplänen.

Im Einklang mit unserer globalen Richtlinie haben wir in ausgewählten Ländern auch Schulungen zum Arbeitszeitmanagement durchgeführt. Überstunden bis zur

gesetzlich zulässigen Höchstgrenze können erforderlich sein, um die Bedürfnisse unserer Patientinnen und Patienten sowie Geschäftsanforderungen zu erfüllen. Bei der Zuweisung von Arbeitszeiten, einschließlich Überstunden, verfolgen wir einen einheitlichen Ansatz, richten uns nach lokalen Gesetzen und berücksichtigen die Wünsche der Mitarbeitenden, soweit möglich. Mitarbeitende, die einen Anspruch darauf haben, erhalten eine Überstundenvergütung mit Zuschlägen gemäß den jeweils lokalen gesetzlichen Vorgaben. Wir beachten die örtlichen Gesetze und Regelungen zu Ruhezeiten, Urlaubs- und anderen Freizeitansprüchen.

Die lokalen Personalabteilungen sind für die Umsetzung dieser Maßnahmen verantwortlich und schulen die Führungsteams. Führungskräfte sollen Mitarbeitende dabei unterstützen, ihren Jahresurlaub vollständig zu nehmen, und Maßnahmen zur Vermeidung von Diskriminierung umsetzen. Die Wirksamkeit haben wir im Rahmen unseres jährlichen Risikomanagementprozesses überprüft. Dabei untersuchen wir bestehende Präventionsmaßnahmen, lokale Schulungen und die Mitarbeiterkommunikation. Auch Ergebnisse interner Audits sowie die Anzahl und Art der Beschwerden und daraus resultierende Folgemaßnahmen werden berücksichtigt.

Ziele

Unser Engagement für angemessene Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte richtet sich nach den jeweils geltenden lokalen arbeitsrechtlichen Vorgaben. Außerdem folgen wir unserer globalen Richtlinie zu Sozial- und Arbeitsstandards. Derzeit werden die Prozesse für Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte teilweise lokal gesteuert und sind noch nicht global zusammengeführt. Daher fehlt aktuell eine Grundlage, um entsprechende globale Ziele festzulegen. Die verfügbaren lokalen Daten bieten eine gute Ausgangsbasis, um ein globales Rahmenwerk zu entwickeln, auf dessen Basis zukünftig Ziele definiert werden können.

Unsere globale Mitarbeiterbefragung liefert Einblicke, wie Arbeitsbedingungen von Mitarbeitenden wahrgenommen werden.

nommen werden. Die Ergebnisse nutzen wir, um die Wirksamkeit unserer Richtlinien, Maßnahmen und unseres Personalmanagements zu bewerten. Wir vergleichen sie mit Vorjahreswerten sowie mit anderen Unternehmen im Gesundheitssektor, um Fortschritte und Entwicklungen zu messen. Die Ergebnisse werden weltweit an alle Teams kommuniziert und dienen als Grundlage für Verbesserungsmaßnahmen.

Bei der Festlegung von Gehältern beziehen wir Markt- und Vergleichsdaten ein. In diesem Prozess definieren wir Gehaltskomponenten, -spannen und -stufen. Wir wollen die Arbeit unserer Belegschaft fair und angemessen vergüten. Dabei berücksichtigen wir verschiedene Faktoren, darunter die Verantwortung, die mit einer Position verbunden ist, das Prinzip der Gleichbehandlung, den Einsatzort, relevante Erfahrungen und die individuelle Leistung. Um die Wirksamkeit der Maßnahmen zu bewerten, führen wir regelmäßig Vergütungsanalysen durch. Dafür werten wir Vergütungsdaten über verschiedene Funktionen, Standorte und demografische Gruppen hinweg aus. So können wir Ungleichheiten erkennen und beseitigen. Beschwerden im Zusammenhang mit Lohngerechtigkeit prüfen wir zeitnah und ergreifen bei Bedarf geeignete Maßnahmen. Mittelfristig wollen wir unsere Vergütungspakete überarbeiten.

Um die wirksame Umsetzung unserer Richtlinien zu Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogenen Rechten zu unterstützen, führen wir detaillierte Bewertungen auf Länderebene durch. Diese sollen bis 2030 abgeschlossen sein. Für die Bewertung nutzen wir Fragebögen, führen Interviews mit lokalen Teams und werten relevante Daten und Erkenntnisse aus. In 36 Ländern haben wir diese Bewertung bereits durchgeführt, davon neun im Jahr 2025. Für 2026 sind vier weitere Bewertungen geplant. Künftig wollen wir den direkten Austausch mit potenziell betroffenen Interessensgruppen weiter ausbauen und ihre Standpunkte und Interessen bei den Bewertungen stärker berücksichtigen. Im Jahr 2025 haben wir zusätzlich ein internes Audit durchgeführt, um unsere Verpflichtungen zum Schutz von Arbeitnehmerrechten zu überprüfen.

Kennzahlen

2.67 MITARBEITERBINDUNG¹

	2025	2024
Gesamtfluktuationsrate (in %) ²	20,7	21,2
Ausgeschiedene Mitarbeitende	24.016	25.379
Freiwillige Fluktuationsrate (in %) ³	15,5	15,9
Externe Einstellungsquote (in %) ⁴	20,9	21,0
Durchschnittliche Unternehmenszugehörigkeit (in Jahren)	8,6	8,4

¹ Alle Daten stammen aus dem Mitarbeiterdatensystem. Die Angaben umfassen alle Mitarbeitenden in einem Beschäftigungsverhältnis, einschließlich unbefristeter und befristeter Beschäftigten sowie Abrufrkräfte.

² Berechnet als Anzahl aller Mitarbeitenden, die das Unternehmen im Berichtsjahr verlassen haben, im Verhältnis zur durchschnittlichen Anzahl der Mitarbeitenden während des Jahres (abzüglich der Mitarbeitenden, die das Unternehmen im Rahmen von Veräußerungen verlassen haben). Der Durchschnitt ergibt sich aus der Summe der Mitarbeitenden jeweils zum Monatsende, geteilt durch 12.

³ Berechnet als Anzahl der Mitarbeitenden, die das Unternehmen im Berichtsjahr freiwillig verlassen haben, im Verhältnis zur durchschnittlichen Anzahl der Mitarbeitenden während des Jahres. Der Durchschnitt ergibt sich aus der Summe der Mitarbeitenden jeweils zum Monatsende, geteilt durch 12.

⁴ Berechnet als Anzahl der Mitarbeitenden, die im Berichtsjahr in das Unternehmen eingetreten sind, im Verhältnis zur durchschnittlichen Anzahl der Mitarbeitenden während des Jahres. Der Durchschnitt ergibt sich aus der Summe der Mitarbeitenden jeweils zum Monatsende, geteilt durch 12.



Tarifverträge und sozialer Dialog

Daten zu Tarifverträgen und sozialem Dialog werden jährlich erhoben und mit dem Stand zum 31. Dezember berichtet. An diesem Prozess sind die globale Personalabteilung und die Personalabteilungen in den jeweiligen Regionen und Ländern beteiligt.

Im Europäischen Wirtschaftsraum haben wir in keinem Land, in dem wir tätig sind, eine „erhebliche Zahl von

Arbeitnehmern“ (Länder mit mehr als 50 Beschäftigten, die über 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen, entsprechend der Vorgaben nach ESRS S1-8, 60b und 63a). Wir berichten die tarifvertragliche Abdeckung nach Regionen sowie aggregiert für den Europäischen Wirtschaftsraum. Die tarifvertragliche Abdeckung lag im Jahr 2025 weltweit bei 19 % (2024: 21 %). Weltweit wurden 17 % unserer Mitarbeitenden durch Arbeitnehmervertretungen vertreten (2024: 17 %).

2.68A REICHWEITE DER TARIFVERHANDLUNGEN UND SOZIALER DIALOG 2025

Abdeckungsgrad	Tarifvertragliche Abdeckung		Sozialer Dialog
	Arbeitnehmer – EWR ¹ (für Länder mit > 50 Beschäftigten, die > 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen)	Arbeitnehmer – Nicht-EWR ¹ (Schätzung für Regionen mit > 50 Beschäftigten, die > 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen)	Vertretung am Arbeitsplatz (nur im EWR ¹) (für Länder mit > 50 Beschäftigten, die > 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen)
0–19 %		Nordamerika (8 %) Asien-Pazifik (9 %)	
20–39 %		EMEA (nicht-EWR) (25 %)	
40–59 %		Lateinamerika (40 %)	
60–79 %	EWR (63 %)		EWR (62 %)
80–100 %			

¹ Europäischer Wirtschaftsraum.

2.68B REICHWEITE DER TARIFVERHANDLUNGEN UND SOZIALER DIALOG 2024

Abdeckungsgrad	Tarifvertragliche Abdeckung		Sozialer Dialog
	Arbeitnehmer – EWR ¹ (für Länder mit > 50 Beschäftigten, die > 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen)	Arbeitnehmer – Nicht-EWR ¹ (Schätzung für Regionen mit > 50 Beschäftigten, die > 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen)	Vertretung am Arbeitsplatz (nur im EWR ¹) (für Länder mit > 50 Beschäftigten, die > 10 % der Gesamtbelegschaft ausmachen)
0–19 %		Nordamerika (9 %) Asien-Pazifik (12 %)	
20–39 %		EMEA (nicht-EWR) (23 %)	
40–59 %			EWR (56 %)
60–79 %	EWR (62 %)	Lateinamerika (63 %)	
80–100 %			

¹ Europäischer Wirtschaftsraum.

Angemessene Löhne

Angemessene Löhne sind Löhne, die ausreichen, um die Kosten aller grundlegenden Bedürfnisse zu decken. Dabei werden die wirtschaftlichen und sozialen Bedingungen der jeweiligen Länder oder Regionen berücksichtigt. Die zugrunde liegenden Vergleichswerte stammen von der WageIndicator Foundation. Im Jahr 2025 verdienten 99,99 % unserer Mitarbeitenden mindestens den Richtwert für einen existenzsichernden Lohn (2024: 99,96 %). Abweichungen von diesen Vergleichswerten gab es in den Ländern, die in der Tabelle 2.69 aufgeführt sind.

2.69 ANGEMESSENE LÖHNE: MITARBEITENDE, DIE WENIGER ALS DEN GELTENDEN RICHTWERT FÜR ANGEMESSENE LÖHNE VERDIENEN		
	2025	2024
Kirgisistan	2,2	
Bosnien und Herzegowina	1,9	1,1
Taiwan	0,2	
Polen	0,1	0,5
Ukraine		2,3
Kasachstan		8,5
Thailand		1,3
Tschechien		0,8

Vergütungskennzahlen

Für die Berechnung der Vergütungskennzahlen werden reguläre und befristete Mitarbeitende sowie Abrufrkräfte berücksichtigt. Die festen Vergütungsbestandteile basieren auf den auf das Jahr hochgerechneten Daten aus unserem globalen Mitarbeiterdatensystem. Kurz- und langfristige variable Vergütungsbestandteile beruhen auf den 2025 geleisteten Zahlungen. Weitere Vergütungselemente wie Überstunden- oder Schichtzuschläge, Provisionen und vom Arbeitgeber gezahlte Zusatzleistungen wurden auf Basis von Lohnabrechnungen für den Zeitraum vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Oktober 2025

erfasst und für die Monate November und Dezember 2025 hochgerechnet (2/12). Für Mitarbeitende in den USA wurden Ganzjahresdaten für die Berechnung der Vergütungskennzahlen herangezogen.

Geschlechtsspezifisches Lohngefälle

Das geschlechtsspezifische Lohngefälle (Gender Pay Gap) bezeichnet die Differenz zwischen dem durchschnittlichen Gehaltsniveau von weiblichen und männlichen Mitarbeitenden, ausgedrückt als Prozentsatz des durchschnittlichen Gehaltsniveaus der männlichen Beschäftigten. Der hohe Anteil von Mitarbeiterinnen in Positionen im niedrigeren Einkommensbereich, beispielsweise in der Pflege oder in patientennahen Bereichen, trägt zu diesem Lohngefälle bei. 70 % unserer weltweiten Belegschaft sind Frauen, in unserem größten Geschäftssegment Care Delivery liegt ihr Anteil bei 78 %.

Verhältnis der Gesamtvergütung

Das Verhältnis der jährlichen Gesamtvergütung zeigt die Vergütung der höchstbezahlten Person zum Median der Vergütung aller Mitarbeitenden. Die höchstbezahlte Person ist unsere Vorstandsvorsitzende. Den Median der jährlichen Gesamtvergütung haben wir auf Basis der Summe aller relevanten Vergütungskomponenten ermittelt.

Einzelheiten zur Vergütung der Vorstandsvorsitzenden und des Vorstands, einschließlich Informationen darüber, wie der Aufsichtsrat die Vergütungsstrukturen und -höhen festlegt, sind im „Vergütungsbericht“ enthalten.

2.70 VERGÜTUNGSKENNZAHLEN

	2025	2024
Geschlechtsspezifisches Lohngefälle (in %) ¹	16,1	14,3
Jährliche Gesamtvergütungsquote ²	1:79	1:94

¹ Der Wert für 2025 basiert auf einer verbesserten Datenverfügbarkeit.
² Aufgrund der verbesserten Datenverfügbarkeit im Jahr 2025 wurde das Verhältnis für 2024 rückwirkend angepasst. In der Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurde das Verhältnis mit 1:75 angegeben.

2.71 VORFÄLLE, BESCHWERDEN UND SCHWERWIEGENDE AUSWIRKUNGEN IM ZUSAMMENHANG MIT MENSCHENRECHTEN

	2025	2024
Gemeldete Fälle von Diskriminierung, einschließlich Belästigung ¹	269	270
Beschwerden in Bezug auf Arbeitsbedingungen, Ungleichbehandlung und Diskriminierung	308	529
Anzahl der festgestellten schwerwiegenden Menschenrechtsverletzungen im Zusammenhang mit unserer Belegschaft, einschließlich der Anzahl der Fälle, in denen die UNGPs, die IAO-Erklärung oder die OECD-Leitsätze nicht eingehalten wurden ^{2, 3}	0	0
Gesamtbetrag der Geldstrafen, Sanktionen und Schadenersatzzahlungen im Zusammenhang mit Diskriminierung, einschließlich Belästigung, oder sonstiger arbeitsplatzbezogener Beschwerden (in €) ⁴	42.703	9.836
Gesamtbetrag der Geldstrafen, Sanktionen und Schadenersatzzahlungen im Zusammenhang mit den oben genannten schwerwiegenden Menschenrechtsverletzungen (in €) ²	0	0

¹ Die Daten stammen von unserer globalen Compliance Action Line und aus weiteren Systemen, in denen relevante Vorfälle gemeldet und erfasst werden.
² Um den Schweregrad zu bestimmen, bewerten wir die Vorfälle anhand der Kriterien in den einschlägigen ESRS-Definitionen.
³ UNGP: UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte; IAO-Erklärung: die Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit; OECD-Leitsätze: die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen.
⁴ Für eine Überleitung der ausgewiesenen Geldbeträge auf den entsprechenden Betrag siehe Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ in der Tabelle „Ertragslage“, Zeile „Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten“, ausgewiesener Betrag: (3.033) MIO €.

Vorfälle, Beschwerden und schwerwiegende Auswirkungen im Zusammenhang mit Menschenrechten

Wir berichten über die im Jahr 2025 gemeldeten Vorfälle von Diskriminierung und Belästigung sowie über Beschwerden zu sozialen Themen, einschließlich menschenrechtlicher Aspekte. Diese betreffen Arbeitsbedingungen, Gleichbehandlung und Chancengleichheit sowie weitere arbeitsbezogene Rechte. Vorfälle in Bezug auf Gesundheit und Arbeitssicherheit werden separat in der Tabelle 2.76 berichtet.

Die Daten zu Vorfällen berichten wir in aggregierter Form, um die Vertraulichkeit von Rechteinhabern und anderen Beteiligten zu wahren. Die Angaben erfolgen ohne Eingeständnis einer Rechtsverletzung und sind nicht als Verzicht auf Vertraulichkeitsschutz zu verstehen.

Gleichbehandlung und Chancengleichheit

Wir sind überzeugt, dass alle Mitarbeitenden von einem inklusiven Arbeitsumfeld profitieren und sich dies positiv auf unseren langfristigen Geschäftserfolg auswirkt. Unser Anspruch ist, weltweit ein Arbeitsumfeld zu för-

dern, in dem alle Mitarbeitenden ihr Potenzial entfalten können und das unsere Unternehmenswerte widerspiegelt: We care, We connect, We commit. Die Gestaltung eines inklusiven Arbeitsumfelds folgt den geltenden Gesetzen, insbesondere den Bestimmungen zur Nicht-diskriminierung, und weiteren rechtlichen Anforderungen in den Ländern, in denen wir tätig sind.

Konzepte

Zu den relevanten globalen Richtlinien im Bereich Gleichbehandlung und Chancengleichheit zählen unser Ethik- und Verhaltenskodex, die Richtlinie zum Verbot von Diskriminierung, Belästigung, sexueller Belästigung und Mobbing sowie die Richtlinie zu Sozial- und Arbeitsstandards. Details zu den Richtlinien finden sich in den Abschnitten „Konzepte“ der Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“ und „Menschenrechte“ sowie im Abschnitt „Arbeitsbedingungen und arbeitsbezogene Rechte“ in diesem Kapitel.

Die Richtlinie zu Entwicklungsgesprächen und Mitarbeiterentwicklung legt globale Standards fest, um die kontinuierliche Weiterentwicklung aller Mitarbeitenden zu fördern. Führungskräfte tragen dabei eine beson-

dere Verantwortung. Unsere Mitarbeitenden werden ermutigt, ihre Fähigkeiten und Kompetenzen sowohl im Arbeitsalltag als auch durch Weiterbildungsangebote stetig weiterzuentwickeln. Mit der Richtlinie verfolgen wir das Ziel, wichtige Kompetenzen aufzubauen, individuelles Wachstum zu unterstützen und so auch die Mobilität hochqualifizierter Mitarbeitender innerhalb des Unternehmens zu fördern. Damit trägt die Richtlinie zur Umsetzung unserer strategischen Ziele in den Bereichen Wachstum und Innovation bei. Die Personalabteilung stellt die dafür notwendigen Lernangebote und Plattformen bereit.

Maßnahmen

Förderung eines inklusiven Arbeitsumfelds

Im Jahr 2025 haben wir ein internationales Programm zur Förderung kultureller Kompetenzen für Mitarbeitende außerhalb der USA eingeführt. Das Programm soll Mitarbeitende dabei unterstützen, interkulturelle Aspekte in der Patientenversorgung besser zu berücksichtigen. Indem wir Respekt für unterschiedliche Überzeugungen, Werte und Verhaltensweisen fördern, möchten wir zugleich dazu beitragen, dass sich Mitarbeitende in unserem Unternehmen wohlfühlen. Die Inhalte sind an lokale Vorgaben und kulturelle Hintergründe angepasst und in mehreren Sprachen verfügbar. Rund 7.000 Mitarbeitende waren zum Jahresende für das Programm angemeldet. Darüber hinaus haben wir im Berichtsjahr unser gesamtes Schulungsangebot zu diesem Themenbereich überprüft.

Ein vielfältiges und unterstützendes Arbeitsumfeld fördern wir auch, indem wir unsere Mitarbeitenden ermutigen, sich in Mitarbeitenden-Netzwerken (Employee Resource Groups, ERGs) zu engagieren oder neue Netzwerke zu gründen. Diese Gruppen bieten die Möglichkeit, eine Gemeinschaft aufzubauen, Führungskompetenzen weiterzuentwickeln und sich weltweit bereichsübergreifend mit Kolleginnen und Kollegen zu vernetzen. Ein Beispiel ist das Women's Employee Network, das verschiedene Initiativen im Unternehmen vorantreibt. ERGs sollen das Gefühl von Zugehörigkeit am

Arbeitsplatz stärken. Im Berichtsjahr waren alle 16 aktiven ERGs für Mitarbeitende weltweit offen. Rund 5.300 Mitarbeitende engagierten sich in einem oder mehreren dieser Netzwerke.

Im Berichtsjahr haben wir außerdem ein globales Mentoring-Programm gestartet. Es fördert Inklusion sowie gemeinsames Lernen und die persönliche Entwicklung.

Training und berufliche Weiterentwicklung

Der Ausbau unserer Online-Lernplattformen ermöglicht es Mitarbeitenden, ihre beruflichen Ziele und Interessen selbstbestimmt zu verfolgen. Im Berichtsjahr haben wir unsere neue globale Schulungsplattform (The University) weiterentwickelt. Darüber hinaus haben wir erstmals einen Themenmonat zur persönlichen Weiterentwicklung durchgeführt, der virtuelle Workshops, Diskussionen und selbstgesteuerte Lernangebote umfasste. Ziel war, die persönliche und die berufliche Weiterentwicklung zu fördern. Wir haben außerdem das Angebot an Lernformaten für Führungskräfte und fachliche Kompetenzen erweitert. Sie stehen nun in zusätzlichen Sprachen zur Verfügung und ermöglichen eine flexiblere Teilnahme. Unsere Trainingsprogramme für Führungskräfte wurden an die aktualisierten Unternehmenswerte angepasst.

Um die Wirksamkeit von Schulungen und Programmen zu bewerten, haben wir in den USA weiterhin Umfragen durchgeführt. Darüber hinaus entwickeln wir ein standardisiertes Befragungsformat für alle Online-Kurse der globalen Schulungsplattform, um eine einheitliche Bewertung der Schulungen zu ermöglichen.

Den individuellen Lernbedarf ermitteln wir in Entwicklungs- und Karrieregesprächen mit unseren Mitarbeitenden. Das Leistungsmanagement-Modul in unserem globalen Personalsystem unterstützt Führungskräfte und Mitarbeitende dabei, Entwicklungsziele gemeinsam zu planen, nachzuverfolgen und regelmäßig zu überprüfen. In Deutschland wird das Modul derzeit nicht genutzt. Ergänzend bieten wir Mitarbeitenden

und Führungskräften für ihre Weiterentwicklung einen 360°-Feedbackprozess an. Jedes Jahr werden Mitarbeitende in den Ländern, in denen das Verfahren verfügbar ist, für die Teilnahme nominiert.

Ziele

Im Berichtsjahr haben wir unsere Ziele im Bereich Gleichbehandlung und Chancengleichheit neu ausgerichtet. Die bisherigen Ziele zum Anteil von Frauen in Führungspositionen weltweit sowie zur ethnischen Vielfalt von Führungskräften in den USA wurden eingestellt. Die Ziele wurden an die rechtlichen Vorgaben in den Märkten, in denen wir tätig sind, angepasst.

Die neuen Ziele richten sich auf das Geschlechterverhältnis in den oberen Führungsebenen für Führungskräfte, die direkt bei der deutschen Konzerngesellschaft Fresenius Medical Care AG (FME AG) beschäftigt sind. Bis Ende 2027 wollen wir dort den Frauenanteil in der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands auf 35 % und in der zweiten Führungsebene auf 45 % erhöhen. Die erste Führungsebene unterhalb des Vorstands umfasst alle bei der FME AG angestellten Führungskräfte, die direkt an ein Vorstandsmitglied berichten und am Long-Term Incentive Plan (LTIP) teilnehmen. Die zweite Führungsebene umfasst alle Führungskräfte, die direkt an eine Führungskraft der ersten Ebene berichten und am LTIP teilnehmen. Zum 31. Dezember 2025 lag der entsprechende Anteil von Frauen in der ersten Führungsebene bei 33 % und in der zweiten Führungsebene unterhalb des Vorstands bei 41 %.

Kennzahlen

2.72 ALTER DER MITARBEITENDEN

	2025	2024
Durchschnittsalter (in Jahren)	44	44
Anteil der Mitarbeitenden unter 30 Jahren (in %)	15	14
Anteil der Mitarbeitenden zwischen 30 und 50 Jahren (in %)	53	54
Anteil der Mitarbeitenden über 50 Jahren (in %)	33	32

2.73 MITARBEITENDE VERSCHIEDENER FÜHRUNGSEBENEN NACH GESCHLECHT

	2025	2024
Vorstand nach Geschlecht (in %)		
Frauen	33	33
Männer	67	67
Divers	0	0
Gesamtzahl der Vorstandsmitglieder	6	6
Frauen auf verschiedenen Führungsebenen (in %)		
Aufsichtsrat	50	50
Erste Führungsebene ¹	40	31
Zweite Führungsebene ¹	40	36

¹ Die erste und die zweite Führungsebene umfassen alle Führungskräfte weltweit, die am Long-Term Incentive Plan teilnehmen und direkt an ein Mitglied des Vorstands oder an eine Führungskraft der ersten Führungsebene unterhalb des Vorstands berichten.

2.74 TRAINING UND ENTWICKLUNG

	2025
Durchschnittliche Anzahl der Schulungsstunden¹	
Alle Mitarbeitenden	64
Männlich	52
Weiblich	69
Sonstige	210
Nicht angegeben	11
Teilnahme an regelmäßigen Leistungs- und Laufbahnbeurteilungen (in %)²	
Alle Mitarbeitenden ³	72
Männlich	67
Weiblich	75
Sonstige	79
Nicht angegeben	4

¹ Die Angabe umfasst die Anzahl der Trainingsstunden der aktiven Mitarbeitenden zum 31. Dezember 2025, einschließlich der in Online-Lern- und Zeitmanagementsystemen erfassten oder abgeschlossenen Schulungen sowie dokumentierter Präsenzs Schulungen.

² Die Angabe umfasst den Anteil der aktiven Mitarbeitenden zum 31. Dezember 2025, die im Jahr 2025 an der jährlichen Leistungsbeurteilung teilgenommen haben.

³ Werden nur Mitarbeitende berücksichtigt, bei denen der Vorstand eine Teilnahme an einer Leistungsbeurteilung erwartet, erhöht sich die Quote auf 86 %. Mitarbeitende, die nach dem 1. Oktober 2024 neu eingestellt wurden, nahmen 2025 nicht an der jährlichen Leistungsbeurteilung teil.

2.75 MITARBEITENDE MIT EINER BEHINDERUNG

	2025
Mitarbeitende mit einer Behinderung (in %)	6

Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz

Wir wollen unseren Mitarbeitenden ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld bieten. Dafür folgen wir anerkannten Standards für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz (Occupational Health & Safety, OHS). Wir konzentrieren uns darauf, Gefahren und Gesundheitsrisiken zu identifizieren, zu minimieren und zu vermeiden, um unsere eigenen und Fremdarbeitskräfte zu schützen. Unsere Expertengruppe für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz entwickelt globale Aktionspläne, in denen Maßnahmen festgelegt und priorisiert werden.

Als Teil unseres OHS-Managements führen wir interne Audits durch, um die Einhaltung von Vorschriften, Richtlinien und Verfahren zu überprüfen. Wir werden auch durch zuständige Behörden auditiert. Einige Produktionsstandorte und Dialysekliniken sind nach internationalen Gesundheits- und Sicherheitsstandards zertifiziert. Dazu gehören in Europa ISO 45001 und im asiatisch-pazifischen Raum die Australian Council of Health Care Standards (ACHS).

Konzepte

Die grundlegenden Prinzipien zum Schutz unserer Mitarbeitenden und Fremdarbeitskräfte sind in unserer globalen Richtlinie für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz festgelegt. Sie umfasst Vorgaben zu Managementsystemen, Schulungen, zur Überwachung und zur kontinuierlichen Verbesserung. Die Richtlinie unterstreicht unser Engagement für ein sicheres und gesundes Arbeitsumfeld.

Maßnahmen

Mit unseren Maßnahmen zu Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit fördern wir eine Kultur des sicheren Arbeitens und der Vorsorge. Wir ermutigen unsere Mitarbeitenden, aktiv zu sicheren Arbeitsplätzen beizutragen. Arbeitsplatzgefahren reduzieren wir mit einem strukturierten Ansatz, den unsere Experten-



gruppe für Arbeitsschutz entwickelt und mit globalen Aktionsplänen umsetzt. Uns ist bewusst, dass Unfälle in jedem Arbeitsumfeld passieren können. Wir legen daher Wert auf Transparenz und einen offenen Umgang mit möglichen Auswirkungen auf Mitarbeitende und wollen aus Vorfällen lernen. Unsere Maßnahmen für Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit entwickeln wir kontinuierlich weiter.

Wir schulen unsere Mitarbeitenden jährlich zu Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit. Dabei berücksichtigen wir lokale und regionale Vorgaben. Beschäftigte in risikoreichen Arbeitsumgebungen erhalten spezielle, auf ihre Tätigkeiten zugeschnittene Trainings. Die Schulungen in unseren Dialysekliniken konzentrieren sich auf Aspekte wie den sicheren Umgang mit scharfen und spitzen Gegenständen und Einwegartikeln, die richtige Handhygiene, die Vorbeugung von Infektionen und das Notfall-Management. Beschäftigte an unseren Produktionsstandorten werden im sicheren Umgang mit Arbeitsmitteln und Chemikalien sowie zu den Themen Notfallprävention und Verhalten in Not-situationen geschult.

Zur globalen Steuerung der Arbeitssicherheit setzen wir auf eine einheitliche Datenerfassung und zentrale Auswertung von Vorfällen. Unsere OHS-Software ermöglicht die Erfassung von Daten in Echtzeit. Sie ist bereits an allen Standorten in Nordamerika und an unseren Produktionsstandorten weltweit im Einsatz. Im Jahr 2025 haben wir die Einführung in den Regionen EMEA und Asien-Pazifik weiter vorbereitet. Um unsere Maßnahmen zu bewerten, erfassen wir Vorfälle auf lokaler und regionaler Ebene, analysieren Ursachen und ergreifen Korrekturmaßnahmen, um Wiederholungen zu vermeiden.

Ein wichtiger Aspekt der Arbeitssicherheit ist die psychische Gesundheit. Dieses Thema gewinnt daher im Rahmen unseres Arbeitsschutzprogramms zunehmend an Bedeutung. Im Jahr 2025 haben wir in ausgewählten Regionen entsprechende Maßnahmen umgesetzt. Das klinische Arbeitsumfeld ist häufig mit hoher Belastung verbunden und aggressives Verhalten gegenüber

Mitarbeitenden bleibt eine branchenweite Herausforderung. In Asien-Pazifik setzen wir bei der Prävention vor allem auf Deeskalationstrainings. Sie befähigen Teams mit direktem Patientenkontakt, kritische Situationen frühzeitig zu erkennen und sicher zu bewältigen. Zusätzlich erfassen wir Vorfälle mit verbalen Übergriffen, um länderspezifische Muster zu identifizieren. An einzelnen Produktionsstandorten werden psychosoziale Risiken im Rahmen der Arbeitssicherheitsprogramme berücksichtigt. Beispielsweise haben wir an unserem Standort in der Türkei eine Bewertung zu psychologischen Risiken durchgeführt und bieten Schulungen zu Stressmanagement und Resilienz an.

Ziele

Wir überprüfen die Wirksamkeit unserer globalen Richtlinie für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz. Derzeit haben wir keine globalen Ziele festgelegt, planen aber, mittelfristig im Rahmen unserer strategischen Planung für Gesundheit und Arbeitssicherheit Ziele zu setzen. Unser aktueller Schwerpunkt liegt derzeit auf dem Aufbau einer datengestützten Berichtsgrundlage, um künftige Ziele auf Basis von Leistung, Wirksamkeit und bewährten Verfahren festlegen zu können. Wir bewerten die Wirksamkeit unserer Arbeit für Gesundheit und Arbeitssicherheit anhand von Schulungen, der Analyse von Vorfällen, der Umsetzung von Abhilfemaßnahmen sowie daran, dass geltende Gesetze und Vorschriften eingehalten werden. Wichtig ist dabei, das Bewusstsein und die Entwicklung einer Kultur zu fördern, die einen vorausschauenden und verantwortungsbewussten Umgang mit Gesundheit und Sicherheit vermittelt.

Kennzahlen

2.76 GESUNDHEIT UND ARBEITSSICHERHEIT¹

	2025	2024
Abdeckung der Belegschaft durch das Gesundheits- und Sicherheitsmanagementsystem (in %)	100	100
Todesfälle infolge arbeitsbedingter Verletzungen und Erkrankungen	0	0
Meldepflichtige Arbeitsunfälle	2.576	2.709
Quote der meldepflichtigen Verletzungen ²	12,98	14,38
Quote der Verletzungen mit Ausfallzeiten (unternehmensspezifisch) ³	3,81	3,87

¹ Die Datenerfassung für Gesundheit und Sicherheit am Arbeitsplatz umfasst derzeit 95 % unserer Geschäftsaktivitäten. Rund 74 % werden durch unsere globale OHS-Software abgedeckt.

² Definiert als die Gesamtzahl der meldepflichtigen arbeitsbedingten Verletzungen je 1.000.000 Arbeitsstunden.

³ Definiert als die Gesamtzahl der arbeitsbedingten Verletzungen mit Ausfallzeiten je 1.000.000 Arbeitsstunden.



Menschenrechte

Dieses Kapitel beschreibt unseren Ansatz zu menschenrechtlichen Sorgfaltspflichten sowie Verpflichtungen aus unserer Menschenrechts-erklärung in Bezug auf ESRS S1 „Arbeitskräfte des Unternehmens“, ESRS S2 „Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette“ und ESRS S4 „Verbraucher und Endnutzer“. Angaben zu Auswirkungen, Risiken und Chancen sowie entsprechenden Maßnahmen und Zielen sind in den jeweiligen Kapiteln dargestellt.

Wir achten die Menschenrechte und setzen uns für faire Arbeits- und Beschäftigungsstandards ein. Dies ist ein zentraler Bestandteil unserer Werte und zeigt unser Engagement für ethische Geschäftspraktiken und Nachhaltigkeit. Wir haben Prozesse etabliert, um unseren menschenrechtlichen Sorgfaltspflichten nachzukommen und potenzielle negative Auswirkungen auf Rechteinhaber zu erkennen, zu verhindern und zu mindern. Mit gezielten Maßnahmen wollen wir positive Auswirkungen auf unsere Mitarbeitenden, Patientinnen und Patienten, Teilnehmende an klinischen Studien, Arbeitskräfte entlang der Wertschöpfungskette, lokale Gemeinschaften und weitere Stakeholder erreichen.

Unser Human Rights Office innerhalb der globalen Rechtsabteilung ist die zentrale Anlaufstelle für Menschenrechtsthemen. Es koordiniert unsere Aktivitäten weltweit, begleitet Geschäftssegmente und administrative Funktionen dabei, Richtlinien und Prozesse zur Achtung der Menschenrechte umzusetzen und überwacht die Fortschritte. Risiken und Auswirkungen werden von den zuständigen Unternehmensbereichen, darunter die Personalabteilung, der Einkauf, das Global Medical Office und operative Einheiten, bewertet und entsprechende Maßnahmen umgesetzt.

Ein funktionsübergreifender Lenkungsausschuss aus Führungskräften der Geschäftssegmente und globaler Funktionen unterstützt die Weiterentwicklung des Menschenrechtsprogramms. Das Human Rights Office berichtet jährlich sowie anlassbezogen an den Vorstand, der das Programm zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht überwacht. Der Aufsichtsrat wird ebenfalls jährlich informiert.

Programm zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht

Unser Programm zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht orientiert sich an anerkannten internationalen Standards:

- Allgemeine Erklärung der Menschenrechte der Vereinten Nationen
- Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit
- UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte
- OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen zu verantwortungsvollem unternehmerischem Handeln

Bei der Umsetzung berücksichtigen wir außerdem geltende nationale Gesetze wie das deutsche Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), die britischen und australischen Gesetze zu moderner Sklaverei sowie das kanadische Gesetz zur Bekämpfung von Zwangs- und Kinderarbeit in Lieferketten. Auch künftige europäische Regelungen beziehen wir ein, etwa die EU Richtlinie über die Sorgfaltspflichten von Unternehmen im Hinblick auf Nachhaltigkeit (sogenannte EU-Lieferkettenrichtlinie). Wir beobachten gesetzliche und regulatorische Entwicklungen und passen unser Programm bei Bedarf an.

Unser Ansatz zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht umfasst vier zentrale Handlungsfelder:

- **Auswirkungen bewerten:** Wir identifizieren tatsächliche und potenzielle Auswirkungen auf Stake-

holdergruppen im Bereich Menschenrechte, die sich aus unserer eigenen Geschäftstätigkeit, unserer Wertschöpfungskette sowie unseren Geschäftsbeziehungen ergeben. Menschenrechtsaspekte werden in bestehende Risikoanalysen zu unserer Belegschaft, unseren Investitionsentscheidungen, der klinischen Forschung und unserer Produktentwicklung berücksichtigt. Anlassbezogene Risikobewertungen werden durchgeführt, wenn konkrete menschenrechtliche Risiken identifiziert werden oder bei wesentlichen Veränderungen unserer Geschäftstätigkeit. Die Ergebnisse fließen in unser konzernweites Risikomanagement ein.

- **Maßnahmen ergreifen:** Werden Risiken oder negative Auswirkungen erkannt, ergreifen wir gezielte präventive und korrektive Maßnahmen. Fach- und Geschäftsbereiche überprüfen gemeinsam mit dem Human Rights Office regelmäßig, ob diese Maßnahmen wirksam sind. Schulungen und Sensibilisierungsangebote unterstützen die Umsetzung im Alltag.
- **Wirksamkeit überwachen und messen:** Wir verfolgen den Fortschritt, stärken Prozesse und stellen Beschwerdemechanismen zur Verfügung. Die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben und interner Richtlinien überwachen wir durch Maßnahmen wie interne Audits, Beschwerdeverfahren, Befragungen sowie den Austausch mit Mitarbeitenden und ihren Vertretungen.
- **Stakeholder einbeziehen:** Der regelmäßige Dialog mit relevanten Stakeholdern hilft uns, Informationen auszutauschen, das Bewusstsein für Menschenrechte zu stärken und neue Risiken frühzeitig zu erkennen.
[Informationen zu ESRS S2-4, 33c]

Schulungen sind ein wesentlicher Bestandteil, um Teams dabei zu unterstützen, Menschenrechtsaspekte im Tagesgeschäft und im Austausch mit Stakeholdern zu berücksichtigen. Dadurch stärken wir auch unser Sorgfaltspflichtenprogramm. Unsere Schulungen zu Menschenrechten sind modular aufgebaut und werden an die jeweiligen Bedürfnisse der

Geschäftssegmente und Funktionen angepasst. Sie behandeln unterschiedliche Themen, darunter Menschen- und Arbeitsrechte in Bezug auf unsere eigene Belegschaft und Arbeitskräfte in unserer Lieferkette. Weitere Inhalte betreffen Menschenrechte bei Investitionsentscheidungen, in der Produktentwicklung, in klinischen Studien und in der Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern. Im Jahr 2025 lag ein Schwerpunkt auf Schulungen zu lokalen Menschenrechtsgesetzen in Australien, Kanada und dem Vereinigten Königreich. Zielgruppen hierfür waren Teams aus den Bereichen Employee Relations, Einkauf, Global Investigations sowie lokale Managementteams.

Informationen zur Umsetzung unserer Menschenrechtsverpflichtungen sowie Angaben zu Beschwerden und Vorfällen und damit verbundene Prozesse finden sich in den Kapiteln „Arbeiten bei Fresenius Medical Care“, „Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette“ sowie „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“. Wir haben im Berichtsjahr keine negativen Auswirkungen oder konkreten Risiken für Zwangs- oder Kinderarbeit in unserer eigenen Geschäftstätigkeit oder entlang unserer Wertschöpfungskette festgestellt. Zudem wurden keine schwerwiegenden Menschenrechtsverfälle in unserer Belegschaft, entlang der Wertschöpfungskette oder im Zusammenhang mit Patientinnen und Patienten gemeldet oder identifiziert. Es gab ebenso keine Fälle, die auf eine Nichtbeachtung der UN-Leitprinzipien, der IAO-Erklärung oder der OECD-Leitsätze hinwiesen. [Informationen zu ESRS S1-104(a)]

Wir engagieren uns auch in branchenspezifischen Verbänden und Netzwerken, um uns zu Erfahrungen und bewährten Praktiken im Bereich Menschenrechte auszutauschen. Dazu gehören Arbeitsgruppen bei MedTech Europe und dem Verband der Chemischen Industrie (VCI). Wir sind zudem im Global Industrial Relations Network (GIRN) aktiv, einem von der Internationalen Organisation der Arbeitgeber (IOE) eingerichteten weltweiten Netzwerk für Menschenrechtsspezialistinnen und -spezialisten aus Unternehmen.

2.77 SCHWERPUNKTE IM BEREICH MENSCHENRECHTE

 Achtung von Patientenrechten	 Einhaltung ethischer Grundsätze in klinischen Studien	 Gewährleistung fairer und sicherer Arbeitsbedingungen	 Bereitstellung eines diskriminierungs- und belästigungsfreien Arbeitsumfelds
 Achtung des Rechts auf Vereinigungsfreiheit und Tarifverhandlungen	 Keine Kinderarbeit und Verbot von Zwangsarbeit oder ausbeuterischen Arbeitsbedingungen, moderner Sklaverei und Menschenhandel	 Schutz personenbezogener Daten und Achtung der Privatsphäre	 Umweltschutz und Achtung der Rechte lokaler Gemeinschaften

Konzepte

Unsere Menschenrechtserklärung ist unser strategisches Rahmenwerk für Menschen- und Arbeitsrechte. Das Dokument ist auf unserer Website öffentlich zugänglich. Es beschreibt unsere Grundsätze und Verpflichtungen, darunter die Achtung der Menschenrechte und den Schutz der Umwelt. Es legt auch unsere Erwartungen an Führungskräfte, Mitarbeitende und Geschäftspartner, einschließlich unserer Lieferanten, fest. [Informationen zu ESRS S1-2, 20, 21 und 22, ESRS S2-2, 11, 17 und 18, und ESRS S4-2, 16 und 17]

Die Erklärung folgt unserem Ethik- und Verhaltenskodex und wird durch weitere Richtlinien ergänzt. Dazu zählen unsere globale Richtlinie zu Sozial- und Arbeitsstandards sowie unsere globale Richtlinie zum Verbot von Diskriminierung, Belästigung, sexueller Belästigung und Mobbing. Die Menschenrechte von Patientinnen und Patienten werden in den Richtlinien zu Patientenrechten und Verantwortlichkeiten behandelt. Die Rechte von Teilnehmenden an klinischen Studien sind Thema in der Richtlinie zu ethischem Verhalten in der vorklinischen und klinischen Forschung. Unser globaler Verhaltenskodex für Geschäftspartner beschreibt unsere menschenrechtlichen Verpflichtungen gegenüber Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette sowie die Erwartungen und Anforderungen an Lieferanten und Geschäftspartner. Die

Richtlinien konkretisieren das Verbot von Kinderarbeit, Zwangsarbeit und Menschenhandel.

Weitere Einzelheiten zu den genannten Richtlinien finden sich jeweils im Abschnitt „Konzepte“ in den entsprechenden Kapiteln.

Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS S2 „Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette“. Informationen zu Sorgfaltsprozessen und Konzepten im Zusammenhang mit Menschenrechten finden sich im Kapitel „Menschenrechte“.

Fresenius Medical Care ist ein vertikal integriertes Unternehmen mit einer Wertschöpfungskette rund um die Dialysebehandlung. Wir stellen Produkte her und bieten Gesundheitsdienstleistungen in unseren Kliniken an. Unser weltweites Lieferantennetz umfasst rund 50.000 Partner (2024: 55.000), und unser jährliches Einkaufsvolumen beläuft sich auf mehr als 8,2 MRD € (2024: 7,6 MRD €). Wir sind uns der Verantwortung bewusst, die mit dieser komplexen Lieferkette einhergeht, und berücksichtigen mögliche Auswirkungen auf die Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette bei unseren Einkaufsentscheidungen.

Unser Engagement für nachhaltige Geschäftspraktiken im Tagesgeschäft und in der gesamten Wertschöpfungskette spiegelt sich in unseren Grundsätzen für eine verantwortungsvolle Beschaffung wider. Wir erwarten von unseren Lieferanten, dass sie diese Verantwortung teilen und in ihren eigenen Lieferketten ebenfalls ökologische, soziale und ethische Standards einhalten.

Die meisten Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette sind in der vorgelagerten Lieferkette tätig. Dazu zählen Mitarbeitende unserer Zulieferer, die Waren an unsere Produktionsstandorte liefern, sowie Beschäftigte unserer Dienstleister, einschließlich jener, die an unseren Standorten tätig sind. Auch Mitarbeitende von Joint Ventures und Vertriebspartnern, die in unserem Auftrag handeln, gehören dazu. Derzeit liegen uns keine Hinweise auf tatsächliche negative Auswirkungen auf Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette vor. Wir entwickeln unsere Prozesse weiter, um mehr Informatio-

2.78 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Arbeitskräfte in unserer Wertschöpfungskette

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Verbesserte Arbeitsbedingungen durch Zusammenarbeit mit Lieferanten	Potenzielle positive Auswirkung	Kurzfristig	
Wir erwarten von unseren Lieferanten, dass sie sichere Arbeitsbedingungen bieten sowie Arbeitsplätze, die frei von Diskriminierung, Belästigung und sexueller Belästigung sind. Sie sollen Inklusivität und Chancengleichheit fördern, lokale Arbeits- und Lohnstandards einhalten und das Recht der Beschäftigten auf Tarifverhandlungen respektieren. Mit unserem Engagement und den Geschäftsbeziehungen zu unseren Lieferanten streben wir einen positiven Einfluss auf das körperliche, psychische und wirtschaftliche Wohlbefinden der Arbeitskräfte in unserer Lieferkette an.			
Mögliche Nichteinhaltung von Gesetzen und Vorgaben in unserer Lieferkette	Potenzielle negative Auswirkung	Kurzfristig	
Transparenz entlang unserer gesamten Lieferkette zu wahren ist herausfordernd. Einzelne Lieferanten beachten möglicherweise nicht alle Anforderungen unseres globalen Verhaltenskodex für Geschäftspartner oder verstoßen gegen lokale Arbeitsgesetze und länderspezifische Praktiken. Mögliche negative Auswirkungen auf Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette können unter anderem durch Zwangs- oder Kinderarbeit, mangelhaften Arbeits- und Gesundheitsschutz, Diskriminierung oder Belästigung sowie durch unzureichende Löhne oder unangemessene Arbeitszeitregelungen entstehen.			



nen über diese Personengruppen zu gewinnen und die Auswirkungen unserer Geschäftstätigkeit auf einzelne Gruppen von Beschäftigten bewerten zu können.

Wir geben unseren direkten Lieferanten Nachhaltigkeitsstandards vor, einschließlich Anforderungen zu Menschen- und Arbeitsrechten. Bei der Auswahl unserer Geschäftspartner priorisieren wir Unternehmen, die unsere Nachhaltigkeitsziele teilen. Unsere Ausschreibungsverfahren umfassen dafür eine Bewertung zentraler Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte. Wir haben 15 Kriterien definiert, von denen fünf verpflichtend zu erfüllen sind. Beispielsweise wird von Lieferanten erwartet, das Recht auf Tarifverhandlungen anzuerkennen, mindestens den jeweils geltenden gesetzlichen Mindestlohn zu zahlen und die Vorgaben zu Gesundheitsschutz und Arbeitssicherheit zu erfüllen.

Der Leiter des globalen Einkaufs ist für unsere weltweite Einkaufsorganisation und ihre Weiterentwicklung verantwortlich. Zu den Hauptaufgaben zählen die Entwicklung

von Einkaufsstrategien für bestimmte Warengruppen, Vertragsverhandlungen und die Beschaffung wesentlicher Waren und Dienstleistungen für den Geschäftsbetrieb. Die Funktion verantwortet auch die Umsetzung von Einkaufsstrategien, die auf Nachhaltigkeit, faire Beschaffung und die Einhaltung gesetzlicher Vorgaben ausgerichtet sind. Der Leiter des globalen Einkaufs ist dem Finanzvorstand unterstellt und berichtet dem Vorstand regelmäßig über Fortschritte und die Wirksamkeit der umgesetzten Strategien.

Das Team für nachhaltige Beschaffung innerhalb unserer globalen Einkaufsorganisation fördert die bereichsübergreifende Zusammenarbeit und unterstützt die Umsetzung nachhaltiger Beschaffungspraktiken. Es bewertet Risiken und Chancen, entwickelt Standards und erarbeitet Maßnahmen, um Lieferanten bei der Einhaltung unserer Beschaffungsgrundsätze zu begleiten.

Um unser Beschaffungsrahmenwerk zusätzlich zu stärken, haben wir die Procure Medical GmbH als

Unternehmenseinheit für den weltweiten Einkauf gegründet. Sie übernimmt eine zentrale Rolle im Lieferantenmanagement, vereinheitlicht Einkaufsprozesse, erhöht die Transparenz und unterstützt die Umsetzung von Nachhaltigkeitskriterien in unserem Lieferantennetz.

Weitere Informationen zur Organisation und zu Verantwortlichkeiten in den Bereichen Menschenrechte und Compliance finden sich in den Kapiteln „Menschenrechte“ sowie „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Wir haben einen indirekten Einfluss auf Arbeitskräfte entlang der Wertschöpfungskette, indem wir durch unsere Zusammenarbeit das Engagement unserer Lieferanten und ihre verantwortungsvollen Managementansätze fördern. Unsere Erwartungen an faire Arbeitsbedingungen sind im globalen Verhaltenskodex für Geschäftspartner festgelegt. Um unseren aktuellen Managementansatz genauer abzubilden, haben wir zuvor getrennt berichtete positive Auswirkungen zusammengeführt.

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Arbeitskräften in unserer Wertschöpfungskette werden in Tabelle 2.78 dargestellt.

Zusammenarbeit mit Lieferanten und Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette

Unser Einfluss auf Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette ergibt sich in erster Linie aus unseren Geschäftsbeziehungen zu Lieferanten und den Anforderungen, die wir an unsere Geschäftspartner stellen. Der Austausch mit Lieferanten ermöglicht es uns, ihre Selbstverpflichtungen und Managementansätze nachzuvollziehen und zugleich auf eine stärkere Ausrichtung an unseren eigenen Standards hinzuwirken. Langfristige und vertrauensvolle Beziehungen zu Lieferanten können unsere positiven Auswirkungen auf Arbeitskräfte entlang der Wertschöpfungskette verstärken. Darüber hinaus prüfen

wir, wie wir mit Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette in den Austausch treten können, um zu verstehen, ob sie unsere bestehenden Kommunikations- und Beschwerdemechanismen kennen und wie wirksam diese sind. Die daraus gewonnenen Erkenntnisse sollen uns helfen, die Interessen der Arbeitskräfte besser zu berücksichtigen, insbesondere mit Blick auf benachteiligte und besonders gefährdete Gruppen.

Wir nutzen verschiedene Kanäle, um mit Arbeitskräften in der Lieferkette zu kommunizieren. Über unsere Compliance Action Line können sie Bedenken äußern, und wir treten direkt mit Hinweisgebern in Kontakt. Wenn wir Kenntnis von möglichen Menschenrechts- oder Umweltverstößen entlang unserer Wertschöpfungskette erhalten, führen wir anlassbezogen Bewertungen und Untersuchungen durch. Hinweise werden geprüft und fließen in die Weiterentwicklung unserer Geschäftsprozesse ein. Dazu kann auch gehören, dass wir mit Lieferanten zusammenarbeiten, um bestätigte Missstände zu beheben und die Arbeitsbedingungen zu verbessern.

Unsere Lieferanten fordern wir auf, ihre Arbeitskräfte über die Compliance Action Line und die bestehenden Meldewege zu informieren. Wir können einen Nachweis von Geschäftspartnern verlangen, ob diese ihre vertraglichen Verpflichtungen erfüllen, beispielsweise ob sie ihre Mitarbeitenden über die Beschwerdekanäle informieren. Ob Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette diese Kanäle kennen und ihnen vertrauen, überprüfen wir derzeit nicht. Sollten Lieferanten ihren Verpflichtungen nicht nachkommen, werden entsprechende Korrekturmaßnahmen erforderlich. Wir erwarten von Lieferanten außerdem, dass sie bei Selbstbewertungen, Bewertungen durch Dritte, der Bereitstellung relevanter Unterlagen, wie Zertifikaten und Erklärungen, und bei Vor-Ort-Audits mit uns oder von uns beauftragten Dritten zusammenarbeiten.

Der Einkauf bei kleinen und von Minderheiten geführten Unternehmen leistet einen wichtigen Beitrag zur Förderung wirtschaftlicher Teilhabe und fairer Chancen für Arbeitskräfte in unserer Lieferkette. Stabile Umsätze

und damit verbundene Entwicklungsmöglichkeiten können zur Schaffung lokaler Arbeitsplätze und Wachstum führen. Die Zusammenarbeit kann auch dazu beitragen, dass diese Unternehmen hohe Arbeitsstandards aufrechterhalten, einschließlich fairer Löhne, umfassender Sozialleistungen und sicherer Arbeitsbedingungen. In den USA sind rund 1.400 unserer Lieferanten kleine und von Minderheiten geführte Unternehmen, inklusive von Veteranen geführte Betriebe (2024: rund 1.100). Unser Einkaufsvolumen mit diesen Lieferanten belief sich im Berichtsjahr auf rund 255 MIO US\$ (213 MIO €) (2024: rund 183 MIO €).

Informationen über die Minderung negativer Auswirkungen für Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und darüber, wie Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und andere Stakeholder Bedenken äußern können (ESRS S2-3, 27 und 28), finden sich im Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“, Abschnitt „Bedenken und Fehlverhalten erkennen, melden und untersuchen“ und im Kapitel „Menschenrechte“, Abschnitt „Programm zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht“.

Konzepte

Wir haben Richtlinien und Handbücher eingeführt, um geltende Lieferkettenstandards einzuhalten und unsere Nachhaltigkeitsleistung kontinuierlich zu verbessern. Diese Richtlinien orientieren sich an international anerkannten Standards. Dazu zählen:

- die Allgemeine Erklärung der Menschenrechte
- die Erklärung der Internationalen Arbeitsorganisation (IAO) über grundlegende Prinzipien und Rechte bei der Arbeit
- die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte
- die OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen zu verantwortungsvollem unternehmerischen Handeln
- die EU-Leitlinien für eine umweltorientierte Vergabe öffentlicher Aufträge

Unsere Richtlinien werden vom Vorstand beziehungsweise einzelnen Vorstandsmitgliedern verantwortet und allen Mitarbeitenden über interne Tools zugänglich gemacht.

Unser globaler Verhaltenskodex für Geschäftspartner, der im Berichtsjahr den Verhaltenskodex für Lieferanten abgelöst hat, bietet einen zentralen Rahmen für die verantwortungsvolle Beschaffung. Der Kodex berücksichtigt relevante IAO-Standards, internationale Entwicklungen, Erwartungen von Stakeholdern und gesetzliche Anforderungen. Er ist auf unserer Website verfügbar.

Er gilt für alle Beschaffungsprozesse und ist ein verbindlicher Bestandteil unserer vertraglichen Vereinbarungen mit Lieferanten. Wir erwarten von unseren Geschäftspartnern, dass sie Subunternehmer, die sie im Rahmen der Geschäftsbeziehung mit uns beauftragen, zu den Grundsätzen des Verhaltenskodex verpflichten. Diese umfassen Compliance und ethische Geschäftspraktiken, Menschenrechte und faire Arbeitsbedingungen, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Umweltschutz, Produkt- und Servicequalität sowie Governance und Managementsysteme. Auch das Verbot von Zwangs- und Kinderarbeit sowie Menschenhandel gehören dazu. Durch diese Grundsätze wollen wir die Rechte der Arbeitskräfte schützen und Nachhaltigkeit entlang unserer globalen Wertschöpfungskette fördern.

Wir haben im Vertragsmanagement Prozesse etabliert für Fälle, in denen Lieferanten dem globalen Verhaltenskodex für Geschäftspartner nicht zustimmen oder Änderungen verlangen. Wir prüfen dann, ob die Nachhaltigkeitsstandards des Lieferanten unseren eigenen Anforderungen entsprechen. Ist eine gegenseitige Anerkennung der jeweiligen Standards nicht möglich, untersuchen wir, ob Risiken durch weitere vertragliche Regelungen reduziert werden können. So erreichen wir eine möglichst konsistente Umsetzung der Nachhaltigkeitsstandards durch unsere Lieferanten.

Die globale Richtlinie für Ausgaben mit Dritten sowie der Ethik- und Verhaltenskodex geben unseren Teams Orientierung im Umgang mit Geschäftspartnern und

Arbeitskräften entlang der Wertschöpfungskette. Beide Richtlinien verdeutlichen unseren Anspruch, im Tagesgeschäft nachhaltige Geschäftspraktiken zu fördern. Dazu gehören faire Arbeitsbedingungen, ein sicheres Arbeitsumfeld sowie Gleichbehandlung und Chancengleichheit.

Unsere Grundsatzerklärung zu Konfliktmineralien bekräftigt unser Engagement, negative Auswirkungen auf Arbeitskräfte entlang unserer Wertschöpfungskette beim Rohstoffeinkauf zu vermeiden. Sie ist auf unserer Website verfügbar und gilt für alle Lieferanten. Der verantwortungsvolle Einkauf von Mineralien ist ein wichtiger Bestandteil der nachhaltigen Beschaffung. Wir sind uns bewusst, dass der Abbau von Mineralien insbesondere in Hochrisikoregionen mit unzureichenden Arbeitsbedingungen und Menschenrechtsverletzungen verbunden sein kann. Wir unterliegen den Bestimmungen von Abschnitt 1502 des U.S. Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act, der die Nutzung von Konfliktmineralien regelt. Wir orientieren uns an der OECD-Leitlinie für die Erfüllung der Sorgfaltspflicht zur Förderung verantwortungsvoller Lieferketten für Mineralien aus Konflikt- und Hochrisikogebieten. Die Einhaltung unserer Grundsatzerklärung überwachen wir durch einen Prüfprozess, der von einem externen Dienstleister durchgeführt wird. Wenn Lieferanten die Anforderungen der Grundsatzerklärung nicht erfüllen, prüfen wir die Fortsetzung der Geschäftsbeziehung.

Details zu unserem Ethik- und Verhaltenskodex finden sich im Kapitel „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“ im Abschnitt „Konzepte“.

Für Verpflichtungen im Zusammenhang mit den Menschenrechten (ESRS S2-2, 11, 17 und 18) siehe Kapitel „Menschenrechte“ im Abschnitt „Konzepte“.

Maßnahmen

Risiken identifizieren, reduzieren und vorbeugen

Wir identifizieren und überwachen Nachhaltigkeitsrisiken sowie mögliche negative Auswirkungen in unserer Lieferkette und wirken diesen entgegen. Ziel ist es, unsere Nachhaltigkeitsverpflichtungen und sich ändernde gesetzliche Regelungen weltweit zu erfüllen. Grundlage hierfür ist die jährliche globale Nachhaltigkeitsbewertung unserer Lieferanten. Durch die Bewertung identifizieren wir Risiken im Zusammenhang mit ethischen Geschäftspraktiken, Menschenrechten und Umweltstandards. Auf dieser Basis können wir gezielte Maßnahmen zur Risikominderung ergreifen, sichern unsere Geschäftstätigkeit ab und stärken die Zusammenarbeit mit Lieferanten.

Seit 2025 arbeiten wir mit EcoVadis zusammen, einem Unternehmen, das sich auf die Nachhaltigkeitsbewertung von Lieferketten spezialisiert hat und uns bei der Erfüllung unserer Sorgfaltspflichten unterstützt. Die Nachhaltigkeitsbewertung unserer Lieferanten erfolgt schrittweise, wobei Lieferanten nach Einkaufsvolumen und Risikoprofil priorisiert werden. Im ersten Schritt bewerten wir die Nachhaltigkeitsleistung unserer Lieferanten anhand länder- und branchenspezifischer Faktoren (abstrakte Risikobewertung). Anschließend bitten wir priorisierte Lieferanten, Fragebögen auszufüllen (konkrete Risikobewertung). Im Berichtsjahr haben wir die abstrakten Risiken von Lieferanten bewertet, die 73 % des Einkaufsvolumens ausmachen. Unsere Bewertungsmethodik erfüllt gesetzliche Vorgaben, darunter die des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG), der britischen und australischen Gesetze zu moderner Sklaverei sowie des kanadischen Gesetzes zum Kampf gegen Zwangs- und Kinderarbeit in Lieferketten.

Im Berichtsjahr haben wir die Analyse unserer Wertschöpfungskette für medizinische Handschuhe fortgeführt, um mögliche Auswirkungen zu bewerten. Als Gesundheitsunternehmen benötigen wir eine große Menge Handschuhe bei der Versorgung unserer Patientinnen und Patienten. Die Herstellung von Handschuhen gilt als

risikobehaftet und wurde wiederholt mit Problemen im Bereich der Arbeits- und Menschenrechte in Verbindung gebracht. Für unsere Analyse haben wir ausgewählte Lieferanten nach ihren vorbeugenden Maßnahmen in Bezug auf Menschenrechte und Umweltaspekte befragt. Es wurden keine konkreten Risiken festgestellt. Auf Grundlage der gewonnenen Erkenntnisse haben wir eine Beschaffungsstrategie für Handschuhe entwickelt, mit der der Einkauf zentral gesteuert, die Lieferantenzahl verringert und damit unsere Risikoexposition minimiert wird.

Weitere Informationen zu Sorgfaltspflichten und Abhilfemaßnahmen für Stakeholder (ESRS S2-4, 33c) finden sich im Kapitel „Menschenrechte“, Abschnitt „Programm zur menschenrechtlichen Sorgfaltspflicht“.

Schulungen

Während des Berichtszeitraums haben wir die Kompetenzen unseres Einkaufsteams durch verschiedene Schulungsangebote weiter gestärkt. Mitarbeitende im Einkauf erhielten Trainings zur Nachhaltigkeitsbewertung von Lieferanten mit Schwerpunkt auf Menschenrechte, Arbeitsbedingungen, Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz, Chancengleichheit sowie Unterstützung kleiner Unternehmen. Ergänzend fanden Schulungen zu Konfliktmineralien, zur Umsetzung der EU-Entwaldungsverordnung sowie zur Integration von Nachhaltigkeit in Warengruppenstrategien und Beschaffungsprozesse statt.

Im Jahr 2025 wurden zudem alle Mitarbeitenden aus den Rechts-, Compliance- und Einkaufsabteilungen zu verpflichtenden Schulungen zum neuen globalen Verhaltenskodex für Geschäftspartner angemeldet. Einkaufsteams in Kanada und Australien wurden außerdem zu den Themen Zwangsarbeit und Kinderarbeit im Einklang mit den lokal geltenden Gesetzen geschult.

Die Schulungen vermitteln unserem Einkaufsteam die erforderlichen Kenntnisse, um Nachhaltigkeitsaspekte in ihren täglichen Entscheidungen und im Austausch mit Lieferanten zu berücksichtigen. Zudem unterstützen sie

uns dabei, eine Kultur der Nachhaltigkeit in allen Abläufen des Lieferantenmanagements zu fördern.

Ziele

Unsere Nachhaltigkeitsbewertungen von Lieferanten ermöglichen es uns, abstrakte und konkrete Risiken zu identifizieren. Dadurch können wir mögliche Risiken in Bezug auf ethische Geschäftspraktiken, Menschenrechte und Umweltstandards in unserer vor- und nachgelagerten Wertschöpfungskette adressieren. Unser Fokus liegt darauf, Risiken zu identifizieren und unsere Prozesse zur Risikominimierung zu verbessern sowie die Zusammenarbeit mit Lieferanten bei Nachhaltigkeitsinitiativen zu stärken. Zudem arbeiten wir daran, die Datenqualität zu verbessern, und binden unsere Lieferanten aktiv ein, um die Beteiligung an unseren Risikobewertungen zu erhöhen.

Im Zuge des Wechsels auf unsere neue Lieferantenplattform von EcoVadis haben wir uns ein Ziel für die Bewertung abstrakter Lieferantenrisiken gesetzt: Bis Ende 2026 wollen wir über die Plattform die länder- und branchenspezifischen (abstrakten) Risiken von Lieferanten bewerten, die 85 % des Einkaufsvolumens ausmachen (Basisjahr: 2025). Dazu zählen alle Lieferanten, für die bereits in der Vergangenheit hohe abstrakte Risiken identifiziert wurden, sowie Lieferanten, die für unser Geschäft von zentraler Bedeutung sind. Im Jahr 2025 haben wir Lieferanten bewertet, die 73 % unseres Einkaufsvolumens abdecken.

Datenschutz

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS S1 „Arbeitskräfte des Unternehmens“ und ESRS S4 „Verbraucher und Endnutzer“.

Als international tätiges Gesundheitsunternehmen verarbeiten wir große Mengen personenbezogener Daten, einschließlich sensibler Informationen. Dies betrifft Daten von Mitarbeitenden, Patientinnen und Patienten, Kunden, Lieferanten sowie weiteren Stakeholdern.

Daten sind entscheidend für unsere strategische Weiterentwicklung und unseren langfristigen Erfolg. Wir erfassen, verarbeiten und verwalten personenbezogene Daten unserer Mitarbeitenden, um eine effiziente Personalführung zu ermöglichen. Wir erheben, nutzen und übermitteln auch Gesundheitsdaten unserer Patientinnen und Patienten, um Behandlungen und medizinische Dienstleistungen bereitzustellen und abzurechnen. In der klinischen Forschung und für datenbasierte Analysen nutzen wir die Daten auch, um Behandlungsergebnisse weiter zu verbessern. Die verantwortungsvolle Nutzung von Patientengesundheitsdaten ist entscheidend für personalisierte Behandlungen, bessere Therapieergebnisse und eine gesteigerte Patientenzufriedenheit. Zudem dienen qualitativ hochwertige Daten als Grundlage für den Einsatz moderner Technologien, etwa die Anwendung künstlicher Intelligenz (KI).

Wir verbessern kontinuierlich unsere Cybersicherheits- und Datenschutzmaßnahmen, um personenbezogene Daten zu schützen und strategische Initiativen zu unterstützen. Unser Datenschutzprogramm ist darauf ausgelegt, die Rechte aller Personen zu wahren, deren Daten wir speichern und verarbeiten, sowie auf Transparenz bei der Datenverarbeitung.

Wir unterliegen einer Vielzahl staatlicher, nationaler und internationaler Datenschutzgesetze und -vorschriften. In der EU gehören dazu die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), in den USA der Health Insurance Portability

2.79 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Datenschutz

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Unzureichender Schutz personenbezogener Daten	Potenziell negative Auswirkung	Kurzfristig	

Der unzureichende Schutz von Daten, fehlende technische und organisatorische Maßnahmen sowie Fehler im Umgang können Daten und IT-Systeme gefährden. Dadurch können personenbezogene Daten versehentlich oder unrechtmäßig gelöscht, verändert und unbefugt weitergegeben oder der Zugriff auf die Daten ermöglicht werden.

Datenschutzvorfälle	Risiko	Kurzfristig	

Datenschutzvorfälle und die Offenlegung personenbezogener Informationen, einschließlich Mitarbeiterdaten und medizinischer Patientendaten, bergen geschäftliche, rechtliche und Reputationsrisiken. Verstöße können zu Bußgeldern durch Aufsichtsbehörden führen, zu Rechtsstreitigkeiten und damit verbundenen Kosten sowie den Geschäftsbetrieb beeinträchtigen und der Reputation des Unternehmens schaden.

Informationssicherheit

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Unzureichende Informationssicherheit	Risiko	Kurzfristig	

Die Vernachlässigung potenzieller Cybersicherheitsrisiken und fehlende Schutzmaßnahmen können den laufenden Geschäftsbetrieb beeinträchtigen, zu höheren Kosten führen und unsere Fähigkeit einschränken, Patientinnen und Patienten angemessen zu versorgen.

 Vorgelagerte Wertschöpfungskette	 Eigene Geschäftstätigkeit	 Nachgelagerte Wertschöpfungskette

and Accountability Act (HIPAA) sowie bundesstaatliche Datenschutzvorgaben und weitere lokale Bestimmungen. Im Jahr 2025 wurden keine wesentlichen Datenschutzvorfälle festgestellt (2024: keine).

Die Abteilung Global Cybersecurity and Privacy Solutions verantwortet die Informationssicherheit, den Datenschutz und die Dokumentenverwaltung. Die Funktion berichtet an die Chief Information Officer, die dem Finanzvorstand unterstellt ist.

Für die Umsetzung des Datenschutzprogramms ist das Global Privacy Assurance Team verantwortlich. Es arbeitet eng mit der Rechtsabteilung zusammen, die Geschäftsbereiche bei der Umsetzung datenschutz- und digitalrechtlicher Anforderungen begleitet. Beide Teams

werden von weiteren Abteilungen unterstützt. Dazu gehört auch ein Netzwerk von mehr als 30 Datenschutzexperten. Wo dies gesetzlich vorgeschrieben ist, haben wir Datenschutzbeauftragte ernannt, darunter unseren EU-Datenschutzbeauftragten und den HIPAA Privacy Officer in den USA. Der Vorstand wird mindestens zweimal und der Aufsichtsrat einmal im Jahr über die Datenschutz- und Cybersicherheitsprogramme informiert.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit dem Datenschutz werden in Tabelle 2.79 dargestellt.

Konzepte

Wir haben weltweit geltende Richtlinien, Standards und operative Vorgaben eingeführt, darunter unsere globalen Datenschutzprinzipien. Für bestimmte Projekte und Initiativen ergänzen wir diese durch regionale oder länderspezifische Vorgaben. Die Richtlinien umfassen die Beschreibung zentraler Prozesse zu Themen wie Zugangskontrollen, Umgang mit Vorfällen, Datenschutz-Folgeabschätzungen, Schutz der Betroffenenrechte und Datenmanagement. Sie orientieren sich an gesetzlichen Bestimmungen, rechtlichen Rahmenbedingungen der Länder, in denen wir tätig sind, und an geschäftlichen Anforderungen.

In unseren globalen Datenschutzprinzipien ist festgelegt, wie wir personenbezogene Daten erfassen, nutzen und verarbeiten. Die Prinzipien orientieren sich an geltenden internationalen Datenschutzgesetzen. Sie beinhalten Grundsätze wie Transparenz in der Datenverarbeitung, Zweckbindung, die Rechtmäßigkeit der Datenverarbeitung sowie das Prinzip der Datenminimierung. Sie legen den verantwortungsvollen Umgang mit der Privatsphäre und den personenbezogenen und Gesundheitsdaten von Patientinnen und Patienten, Mitarbeitenden und weiteren Stakeholdern fest. Ziel ist, dass diese uns beim Umgang mit ihren Daten weiterhin vertrauen.

Die globalen Datenschutzprinzipien sind unser Grundsatzdokument zum Schutz personenbezogener Daten. Mitarbeitende können über interne Plattformen auf die globalen Datenschutzprinzipien zugreifen, die in verschiedenen Sprachen verfügbar sind. Von unseren Dienstleistern erwarten wir ebenfalls, dass sie personenbezogene Daten gemäß unseren Richtlinien verarbeiten.

Daneben beschreibt unsere globale Richtlinie zur Informationssicherheit, wie wir vertrauliche Informationen schützen und aufbewahren. Sicherheit und Zugang zu verlässlichen Informationen sind entscheidend, damit wir innovative Leistungen anbieten können für Patientinnen und Patienten, Mitarbeitende und Kunden. Die Richtlinie bietet ein unternehmensweites Rahmenwerk

zur Risikominimierung. Im Mittelpunkt stehen dabei Patientensicherheit, die Nutzung medizinischer Geräte und die Produktion. Ziel ist das Management von Infrastruktur- und Datenrisiken. Die Richtlinie hilft uns beim Schutz gegen mögliche finanzielle und rechtliche Folgen sowie Auswirkungen auf die Unternehmensreputation. Sie orientiert sich an internationalen Standards und basiert auf unserem Ethik- und Verhaltenskodex. Zu den Grundsätzen zählen ein risikobasierter Ansatz und das frühzeitige Einbeziehen von Sicherheitsanforderungen (Security-by-Design). Wichtig sind auch eine konsequente Patienten- und Kundenorientierung und Transparenz. Unser globaler „Cybersecurity Incident Response Plan“ legt die Strategien, Prozesse und Ressourcen fest, die erforderlich sind, um Sicherheitsvorfälle zu erkennen, darauf zu reagieren, Auswirkungen zu begrenzen und den Normalbetrieb wiederherzustellen. Ziel ist es, Schäden zu minimieren und vertrauliche und sensible Informationen zu schützen.

Wir nutzen das Potenzial von Systemen und Anwendungen mit KI zur Verbesserung der Patientenversorgung, der Produktqualität und unserer Geschäftsprozesse. Unsere Richtlinie zur sicheren und verantwortungsvollen Nutzung künstlicher Intelligenz beschreibt grundlegende Prinzipien, die für alle Mitarbeitenden und relevante Stakeholder bei der Entwicklung oder Anwendung von KI-Technologien gelten. Sie bildet einen übergreifenden Rahmen für einen sicheren, ethischen und effektiven Einsatz von KI.

Der Vorstand verabschiedet und überwacht die Umsetzung der Richtlinien. Er bewertet Informationssicherheitsrisiken und legt den Umgang damit fest. Dazu gehört auch, Informationssicherheit in relevante Geschäftsprozesse zu integrieren, und die konsistente Umsetzung der zugehörigen Richtlinien und Standards.

Maßnahmen

Wir verfolgen einen funktionsübergreifenden globalen Ansatz, um Anforderungen an den Schutz personenbezogener Daten und die Datensicherheit zu berücksichtigen.

Unsere Maßnahmen sind darauf ausgerichtet, sowohl Auswirkungen als auch Risiken zu adressieren. Bei einigen Initiativen handelt es sich um kontinuierliche Maßnahmen ohne geplantes Enddatum. Im Jahr 2025 haben wir unsere Resilienz im Bereich Datenschutz weiter gestärkt sowie den Datenschutz stärker in Geschäftsabläufen verankert und kontinuierlich entsprechende Maßnahmen im Unternehmen umgesetzt.

Schutz personenbezogener Daten von Stakeholdern

Wir beobachten regulatorische Entwicklungen und arbeiten funktionsübergreifend zusammen, um Prozesse anzupassen und auf neue regulatorische Vorgaben vorbereitet zu sein. Während des Berichtsjahrs haben wir neue und erwartete EU-Gesetze für den digitalen Bereich geprüft sowie deren Auswirkungen auf unsere Geschäftsaktivität und das Gesundheitswesen. Hierzu zählen vor allem das EU-Datengesetz und die EU-KI-Verordnung. Bei der Nutzung von Daten bewerten wir den Umfang, den Verarbeitungszweck und die Rechtsgrundlage für die Verarbeitung. Wir prüfen, wie auf personenbezogene Informationen zugegriffen wird und wie sie erhoben, verwendet oder übermittelt werden. Wir informieren unsere Patientinnen und Patienten, Mitarbeitenden und Kunden, welche Daten wir erfassen und wie wir sie verarbeiten und offenlegen. Entsprechend unserem Prinzip der Datenminimierung erfassen wir nur solche Daten, die für eine konkrete Tätigkeit notwendig sind, und gestalten sichere Prozesse für die Datenverarbeitung.

Wir informieren Stakeholder außerdem, auf welcher Rechtsgrundlage ihre Daten verarbeitet werden und über ihre entsprechenden Rechte. Dazu gehört das Recht auf Auskunft und Berichtigung. Einzelpersonen und betroffene Stakeholder können Fragen stellen, Vorfälle oder Bedenken direkt an unsere Datenschutzbeauftragten melden. Alternativ stehen ihnen als Meldeewege die Compliance Action Line oder spezielle Instrumente zur Meldung von Datenschutzvorfällen zur Verfügung. In Deutschland beziehen wir den Betriebsrat ein, wenn neue Prozesse die Verarbeitung von Mitarbeiterdaten betreffen.

Vorbeugung und Risikominderung

Wir überprüfen unsere Richtlinien jährlich und passen sie im Falle neuer Risiken, gesetzlicher Vorgaben oder bei Veränderungen in unserer Unternehmensstruktur an. Datenschutz und Datensicherheit sind integraler Bestandteil unseres Risikomanagements und unserer Sorgfaltspflichten.

Unsere Expertenteams entwickeln fortlaufend Systeme und Prozesse weiter, um Cybersicherheitsrisiken bei Drittanbietern besser zu bewerten sowie um Datenschutzprogramme und Datenschutzvorfälle effektiv zu steuern. Verarbeitet ein externer Dienstleister personenbezogene Daten, prüfen wir, ob dieser geeignete organisatorische, physische und technische Maßnahmen anwendet, um unseren Datenschutzstandards, internen Richtlinien und den geltenden gesetzlichen Anforderungen zu entsprechen. Werden Daten zur Verarbeitung an Dritte weitergegeben oder erhalten Dritte Zugang zu Mitarbeiter- oder Patientendaten, schließen wir Datenverarbeitungsvereinbarungen ab. Auch interne Projekte, bei denen personenbezogene Daten verarbeitet werden, werden geprüft und bewertet.

Wir haben die Standards des weltweit anerkannten Cybersecurity Framework des U.S. National Institute of Standards and Technology (NIST CSF) umgesetzt. Diese Standards bilden die Grundlage, um Cybersicherheitsvorfälle zu erkennen, zu verhindern, darauf zu reagieren und Systeme nach Vorfällen wiederherzustellen. Zusätzlich lassen wir ausgewählte Systeme nach ISO 27001, einem Standard für Informationssicherheit, zertifizieren, um den Schutz von Patientendaten zu verbessern und international anerkannte Informationssicherheitsstandards umzusetzen.

Unsere Cybersicherheitsfunktion nutzt automatisierte Prozesse, um Angriffe zu erkennen und abzuwehren. Wir proben regelmäßig den Umgang mit Vorfällen, die eine funktionsübergreifende Zusammenarbeit erfordern, und trainieren so unsere Reaktionsfähigkeit. Zum Schutz von Daten nutzen wir Sicherheitstechnologien,

wie Verschlüsselung, Multi-Faktor-Authentifizierung und Systeme zur Erkennung von Cyberangriffen. Zudem investieren wir in Systeme und Tools, die ein einheitliches Datenschutz-Framework schaffen, Prozesse standardisieren und zentralisieren.

Im Berichtsjahr haben wir mehrere strategische Maßnahmen zur Stärkung der Cyber- und Datensicherheit umgesetzt. Der Fokus lag auf Governance, operativen Prozessen, Risikomanagement und Wirksamkeit. Ein zentrales Vorhaben war die globale Einführung unserer erweiterten Detection and Response Plattform, die einen schnellen Überblick über Bedrohungen in unserer weltweiten IT-Umgebung ermöglicht und Reaktionsprozesse vereinfacht.

Sichere medizinische Geräte

Medizinische Geräte, vernetzte Produkte und datengestützte Lösungen gewinnen in der modernen Gesundheitsversorgung zunehmend an Bedeutung. Cybersicherheit in unseren Produkten und Dienstleistungen ist entscheidend, um Patientendaten zu schützen und sichere Produkte bereitzustellen. Wir wenden „Privacy-by-Design“-Prinzipien an, sodass Datenschutzanforderungen bereits in der Entwicklungsphase berücksichtigt werden.

Cybersicherheit ist ein zentraler Bestandteil unserer Digitalstrategie, um Risiken im Zusammenhang mit vernetzten medizinischen Geräten und sensiblen Gesundheitsdaten zu steuern. Dazu setzen wir auf klare Governance-Prozesse, darunter die Einhaltung internationaler Cybersicherheitsstandards, regelmäßige Audits sowie eine Echtzeit-Überwachung, um Schwachstellen zu erkennen.

Wir prüfen unsere Produkte auf Sicherheitsmängel und überwachen die Geräte nach der Markteinführung. Unsere Mitarbeitenden werden von uns im sicheren Umgang mit Daten und Systemen geschult. Diese Maßnahmen erhöhen die Produktsicherheit und schützen Patientinnen und Patienten sowie das Gesundheitswesen vor Cyberangriffen.

Schulungen

Um Cyberangriffe abzuwehren und Daten sicher zu verarbeiten, ist es unerlässlich, dass unsere Mitarbeitenden für Datenschutz und Cybersicherheit sensibilisiert werden. Datenschutz- und Sicherheitsaspekte sind fester Bestandteil unserer verpflichtenden jährlichen Schulungen. Unser Angebot umfasst eine breite Auswahl an Online- und Präsenzs Schulungen. Diese werden durch zielgruppenspezifische Angebote ergänzt. Schulungen in den USA orientieren sich an den HIPAA-Anforderungen. In der Europäischen Union entsprechen sie den Bestimmungen der DSGVO.

Im Jahr 2025 wurde eine neue globale Schulung zu den Grundlagen des Datenschutzes eingeführt. Alle Mitarbeitenden sowie externe Arbeitskräfte sollen jährlich Schulungen absolvieren. Im Jahr 2025, dem ersten Jahr der neuen Schulung, wurden mehr als 75.000 Mitarbeitende geschult. Sollte das Training nicht wie vorgesehen abgeschlossen werden, werden Führungskräfte entsprechend informiert. In unserem Lernmanagementsystem stehen weitere Schulungen zur Cybersicherheit zur Verfügung, beispielsweise zum Notfallplan für Cybersicherheitsvorfälle sowie zur Daten- und Informationsklassifizierung. Ergänzend bieten wir Schulungen zu unseren globalen Datenschutzprinzipien, zur DSGVO, zum brasilianischen Gesetz für den Schutz persönlicher Daten (LGPD) sowie eine Grundlagenschulung zum Umgang mit persönlichen Daten. Diese Schulungen finden zweimal im Jahr oder bei Bedarf statt, abhängig von regionalen Anforderungen. Im Berichtsjahr haben wir zudem eine Privacy Awareness Week, eine Aktionswoche zum Datenschutz, sowie ein einmonatiges Programm zur Sensibilisierung für Cybersicherheit durchgeführt. Dadurch wollen wir das Bewusstsein unserer Mitarbeitenden für sicheres Arbeiten und Leben in einer digital vernetzten Welt schärfen. Beide Formate hatten das Ziel, Cybersicherheit für alle greifbar und anwendbar zu machen, und es wurden praktische Hinweise zu Cyberbedrohungen und dem Schutz personenbezogener Daten vermittelt.

Umgang mit potenziellen negativen Auswirkungen

Für den Umgang mit Datenschutzverletzungen haben wir Prozesse festgelegt, die im Handbuch „Externe Meldung von Datenschutzverletzungen“ beschrieben sind. Darin sind Abläufe und Zuständigkeiten auf globaler Ebene und in einzelnen Ländern festgelegt. Bei Vorfällen prüfen wir deren Umfang, Ausmaß und Schweregrad. Zudem ermitteln wir, welche Personen betroffen sind und in welcher Form, und priorisieren die erforderlichen Maßnahmen nach Dringlichkeit und potenziellem Schaden.

In unserem Entscheidungsprozess, wie wir auf Vorfälle reagieren und welche geeigneten Gegenmaßnahmen wir ergreifen müssen, berücksichtigen wir Rückmeldungen von Stakeholdern. Dazu gehören interne Geschäfts- und Fachbereiche sowie Aufsichtsbehörden. Maßnahmen erfolgen im Einklang mit den geltenden Gesetzen und Vorschriften.

Im Falle von Datenschutzverletzungen halten wir uns an gesetzliche Melde- und Berichtspflichten. Wir informieren betroffene Personen über die Art des Vorfalls, die betroffenen Daten und die Maßnahmen, die wir ergreifen oder vorschlagen, um die Situation zu beheben. Anlassbezogen beschreiben wir auch, welche Schritte wir unternommen haben, um mögliche nachteilige Auswirkungen zu mindern. In bestimmten Fällen, in denen sensible oder gesundheitsbezogene Daten betroffen sind, bieten wir den betroffenen Personen Identitätsschutz, Kreditüberwachung und Betrugsbekämpfungsdienste an.

Einbindung künstlicher Intelligenz in unsere Geschäftstätigkeiten

Im Berichtsjahr haben wir unser Rahmenwerk für den Umgang mit KI weiterentwickelt. Darin ist festgelegt, wie wir KI-Technologien einsetzen und wie verwendete Daten verantwortungsvoll verwaltet und geschützt werden. Ebenso identifizieren und bewerten wir Chancen und Risiken, die mit KI-Tools und -Anwendungen ver-

bunden sind, und berücksichtigen insbesondere neue gesetzliche und regulatorische Entwicklungen.

Ziele

Wir bewerten die Wirksamkeit unserer Maßnahmen zum Datenschutz und zur Informationssicherheit anhand von Leistungskennzahlen, der systematischen Erfassung von Vorfällen, Audits und durch Schulungen und zielgerichteter Kommunikation. Wir haben keine messbaren Ziele festgelegt, da Cybersicherheits- und Datenschutzmanagement risikobasierte und nicht ergebnisbasierte Prozesse sind. Da sich die Bedrohungslage und Risiken ständig entwickeln, würden festgelegte Ziele schnell an Steuerungsrelevanz verlieren. Wir setzen eine Vielzahl an Maßnahmen zum Schutz von Daten und Systemen um. Dazu zählen unter anderem das FME Security Operations Center, ein kontinuierliches Schwachstellenmanagement und regelmäßige Penetrationstests. Um unsere Systeme und Programme kontinuierlich weiterzuentwickeln, bewerten wir diese intern und lassen sie zusätzlich von externen Cybersicherheitsexperten unabhängig prüfen. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen in unseren Cybersecurity-Aktionsplan ein. Zudem prüfen wir die Einhaltung unserer Datenschutzrichtlinie.

Unsere Datenschutzplattform und Incident-Response-Systeme liefern uns umfassende Daten. Wir erfassen und berichten monatlich 87 Risikofaktoren über ein Dashboard für Cyberrisikokennzahlen. Das Dashboard ermöglicht es uns, Trends bei globalen Cyberrisiken zu überwachen, erkennen, analysieren und entsprechend darauf zu reagieren. Es bietet eine umfassende Übersicht über Kontrollen, Risiken und Probleme, die das Geschäft beeinflussen könnten. Vorfälle oder negative Entwicklungen werden kontinuierlich beobachtet, sodass wir bei Bedarf schnell eingreifen können.

Die Steuerung und Messung der Leistung sind wesentliche Bestandteile der Governance unseres globalen Cybersicherheitsprogramms. Dieses wird von mehreren Stakeholdern geprüft, darunter einem externen Prüfer sowie die Bereiche Interne Revision und Compliance.

Im Berichtsjahr haben wir ein sogenanntes Maturity Assessment unserer Cybersicherheitspraktiken gemäß dem NIST CSF Rahmenwerk durchgeführt. Diese jährliche und unabhängige externe Bewertung bestätigte die wirksame Umsetzung unseres Cybersecurity-Aktionsplans. Darüber hinaus wird unser externes Netzwerk im Rahmen des Cyber Assessment Scanning Programs der U.S. Cybersecurity and Infrastructure Security Agency (CISA) wöchentlich überprüft.



2025
GESCHÄFTS
BERICHT

Governance

054 Allgemeine Angaben

057 Nachhaltigkeitsmanagement

072 Umwelt

099 Soziales

143 Governance

144 Compliance und ethische
Geschäftspraktiken

148 Politische Einflussnahme und
Lobbytätigkeiten

Compliance und ethische Geschäftspraktiken

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS G1 „Governance“ sowie spezifische Informationen zu ESRS S1 „Arbeitskräfte des Unternehmens“, ESRS S2 „Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette“ und ESRS S4 „Verbraucher und Endnutzer“.

Wir verpflichten uns zu hohen Compliance Standards und ethischen Geschäftspraktiken. Das weltweite Compliance-Programm unterstützt uns dabei, unser Geschäft im Einklang mit den gesetzlichen Vorschriften zu führen. Es hilft unseren Mitarbeitenden, interne Richtlinien einzuhalten. Unsere Patientinnen und Patienten, Mitarbeitenden, Kunden, Investoren sowie andere Stakeholder vertrauen darauf, dass wir Produkte und Dienstleistungen von höchster Qualität liefern. Sie erwarten außerdem, dass wir unser Geschäft gewissenhaft, mit Integrität und unter Achtung der Menschenrechte führen. Das Compliance-Programm unterstützt uns dabei, mögliches Fehlverhalten und Verstöße zu verhindern, zu erkennen und angemessen zu reagieren.

Die Leiterin des Bereichs Compliance (Chief Compliance Officer) ist für die Steuerung und Weiterentwicklung unseres Compliance-Programms verantwortlich. Sie wird von einem weltweiten Netzwerk mit mehr als 150 Compliance-Fachleuten unterstützt. Diese Expertinnen und Experten arbeiten eng mit unseren Geschäftsbe-
reichen zusammen, um zu beraten und das Programm weltweit umzusetzen. Die globale Rechtsabteilung ist für die Bereiche Handelsaufsicht und Kartellrecht zuständig. Sowohl die Compliance- als auch die Rechtsabteilung berichten an das Vorstandsmitglied, das die Bereiche Recht, Compliance und Personal verantwortet. Der Vorstand und der Aufsichtsrat werden über das Compliance-Programm informiert.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit ethischen Geschäftspraktiken werden in der Tabelle 2.80 dargestellt.

2.80 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Bekämpfung von Bestechung und Korruption			
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Mitarbeitende dabei unterstützen, richtige Entscheidungen zu treffen und ethische Geschäftspraktiken anzuwenden	Positive Auswirkung	Kurzfristig	
Durch unser Compliance-Programm können wir Compliance-Vorfälle verhindern. Wir bestärken unsere Mitarbeitenden, die richtigen Entscheidungen zu treffen, sich an ethische Geschäftspraktiken zu halten und im Einklang mit Gesetzen zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption zu handeln.			
Unzureichende Maßnahmen, um Fehlverhalten zu verhindern und aufzudecken	Risiko	Kurzfristig	
Unzureichende Prävention oder das Versäumnis, Fehlverhalten aufzudecken, kann zu Verstößen gegen geltende Anti-Korruptionsgesetze führen. Geldstrafen und Reputationsschäden, die sich durch Strafverfolgung oder Verurteilungen in Fällen von Bestechung oder Korruption ergeben, können unsere Geschäftsergebnisse belasten.			
Bekämpfung von wettbewerbswidrigem Verhalten (unternehmensspezifisch)			
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Nichteinhaltung geltender Gesetze	Risiko	Kurzfristig	
Wir unterliegen gesetzlichen Vorgaben, einschließlich dem Wettbewerbsrecht. Die Nichteinhaltung dieser Gesetze kann erhebliche negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit, unsere Ergebnisse und unsere Finanzlage haben.			
Keine Vergeltung / Schutz von Hinweisgebern (Whistleblower)			
Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Nichteinhaltung unserer Prozesse zum Schutz von Hinweisgebern (Whistleblower)	Risiko	Kurzfristig	
Die Nichteinhaltung etablierter Prozesse zum Schutz von Hinweisgebern kann zu Geldstrafen und Reputationsschäden führen.			
Positive Auswirkung unserer Speak-up-Kultur	Chance	Kurzfristig	
Eine positive Speak-up-Kultur, in der sich Mitarbeitende sicher fühlen, Bedenken zu äußern, kann uns helfen, Probleme frühzeitig zu erkennen, und dazu beitragen, das Risiko teurer Compliance- oder Rechtsverstöße deutlich zu verringern. Risiken kontinuierlich zu identifizieren, stärkt zudem das Vertrauen unserer Stakeholder und verbessert unsere Reputation. Eine starke Speak-up-Kultur kann sich damit positiv auf unsere Finanzlage auswirken.			
Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	

Bedenken und Fehlverhalten erkennen, melden und untersuchen

Unser Compliance-Programm legt ethische Standards fest, einschließlich unseres Umgangs mit Fehlverhalten. Wir stellen öffentlich zugängliche Beschwerdeprozesse bereit. Unsere Mitarbeitenden ermutigen wir, tatsächliches oder vermutetes Fehlverhalten zu melden, das gegen Gesetze, unseren Ethik- und Verhaltenskodex oder andere Unternehmensrichtlinien verstößt. Um die Einhaltung dieser Standards zu überwachen, haben wir Verfahren und interne Kontrollen eingerichtet.

Wir informieren unsere Mitarbeitenden über verschiedene Kanäle, wie sie Bedenken äußern und Meldungen machen können. Unser Intranet und andere Kommunikationsformate bieten umfassende Informationen zu allen relevanten Compliance-Verfahren und Plakate informieren Mitarbeitende und Fremdarbeitskräfte an unseren Standorten. Mitarbeitende können sich mit ihren Anliegen an ihre Vorgesetzten wenden oder direkt die Abteilungen Compliance, Recht oder Personal kontaktieren. Darüber hinaus stellen wir eine externe Melde-Hotline (Compliance Action Line) zur Verfügung, die von einem unabhängigen zertifizierten Drittanbieter betrieben wird. Über diese Hotline können Mitarbeitende, Patientinnen und Patienten, Beschäftigte entlang unserer Wertschöpfungskette sowie Drittparteien mögliche Verstöße gegen Gesetze oder Unternehmensrichtlinien melden. Sofern gesetzlich zulässig, können Meldungen auch anonym gemacht werden. Die Hotline ist rund um die Uhr erreichbar und in mehreren Sprachen verfügbar.

Über dieselben Kanäle erhalten wir auch Meldungen, die keinen direkten Bezug zu Compliance-Themen haben. Diese betreffen beispielsweise die Patientenversorgung, die Informationssicherheit sowie unsere Lieferkette oder Personalangelegenheiten. Meldungen werden an die jeweils zuständigen Abteilungen weitergeleitet.

Wir untersuchen alle Fälle von möglichem Fehlverhalten, einschließlich potenzieller Verstöße gegen unsere Richtlinie zum Schutz von Hinweisgebenden. Geeignete Abhilfemaßnahmen werden fallspezifisch festgelegt und ihre Umsetzung wird überwacht. Die Untersuchungen werden von unabhängigen qualifizierten Fachkräften durchgeführt, um ein faires und unparteiisches Verfahren zu ermöglichen. Zudem schulen wir eine Gruppe von Mitarbeitenden für die Bearbeitung von Meldungen zu Mobbing und Belästigung.

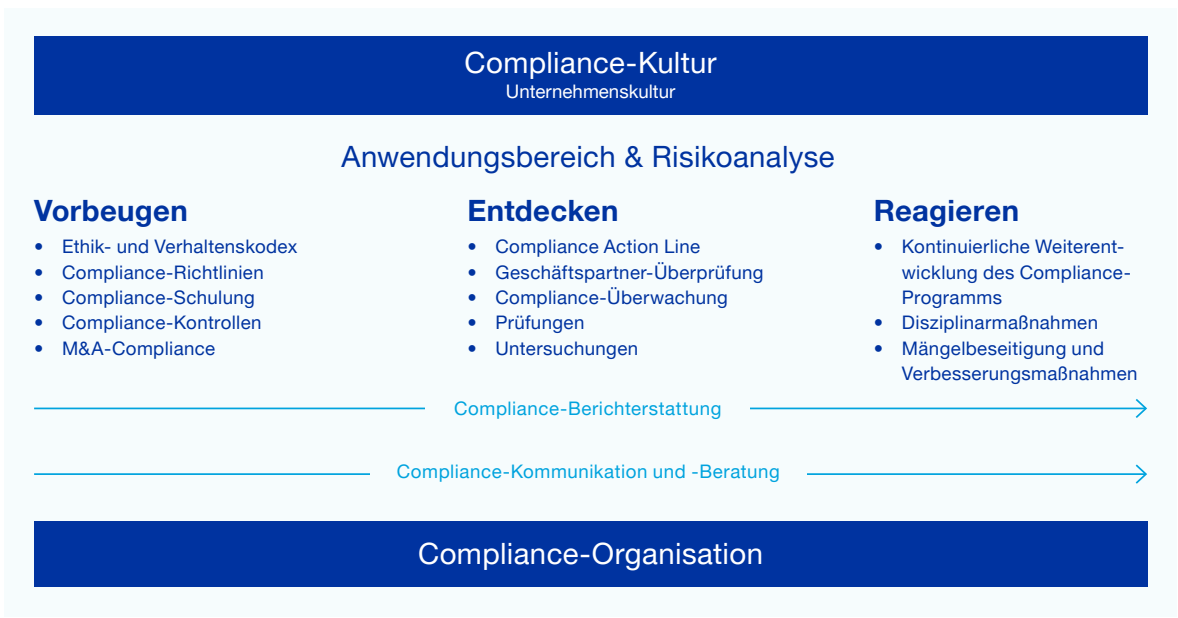
Wir haben eine Richtlinie, die Mitarbeitende und andere Hinweisgeber, etwa Patientinnen, Patienten und Beschäftigte entlang unserer Wertschöpfungskette vor Vergeltungsmaßnahmen schützt. Mit der Compliance Action Line steht Hinweisgebenden und anderen Stakeholdern ein direkter Kommunikationskanal zur Verfügung, über den Meldungen auch anonym gemacht werden können. Im Rahmen unserer jährlichen globalen Mitarbeiterbefragung wird erhoben, ob unsere Mit-

arbeitenden den Meldekanälen und dem Schutz vor Vergeltungsmaßnahmen vertrauen. [ESRS S1-3, 32 und 33; ESRS S2-3, 27 und 28; ESRS S4-3, 25 und 26, Klinische Forschung]

Wir haben globale interne Standards und Richtlinien für den Umgang mit Fehlverhalten. Dies umfasst sowohl Verstöße gegen Gesetze und Richtlinien als auch Fehlverhalten am Arbeitsplatz. Der globale Ausschuss für disziplinarische Maßnahmen überwacht den Prozess, um ein einheitliches Vorgehen zu ermöglichen. Fälle, die leitende Angestellte betreffen, werden dem Vorstand gemeldet. Im Jahr 2025 gab es keine Verurteilungen wegen Verstößen gegen Anti-Bestechungs- oder Anti-Korruptionsgesetze und es wurden keine Geldstrafen gezahlt.

Die Interne Revision überprüft die Umsetzung und Wirksamkeit der geltenden Compliance-Standards in internen Audits. Interne Audits von Tochtergesellschaften

2.81 COMPLIANCE-KULTUR GESTÜTZT DURCH UNSER COMPLIANCE-MANAGEMENTSYSTEM



und Abteilungen werden gemäß einem jährlichen Auditplan durchgeführt. Werden Mängel festgestellt, informiert das interne Revisions-Team die betreffenden Bereiche und überprüft die Umsetzung der Maßnahmenpläne vierteljährlich. Überfällige Maßnahmen werden dem Vorstand gemeldet.

Konzepte

Das Compliance-Programm basiert auf unserem Ethik- und Verhaltenskodex. Dieses verbindliche Rahmenwerk regelt den Umgang von Mitarbeitenden mit Patientinnen und Patienten, Kolleginnen und Kollegen, Geschäftspartnern, Behörden sowie weiteren Stakeholdern. Der Kodex umfasst wesentliche Themen für unser Geschäft. Dazu gehören die Patientenversorgung, die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen sowie der Gesundheitsschutz und die Arbeitssicherheit. Außerdem umfasst er den Datenschutz, die Lieferantenauswahl und den Schutz von Hinweisgebern. Weitere Themen sind der faire Wettbewerb, politische Aktivitäten, die Bekämpfung von Korruption und Bestechung sowie die Achtung der Menschenrechte. Der Kodex ist auf unserer Website verfügbar. Spezifische Richtlinien und Handbücher unterstützen die Einhaltung ethischer Grundsätze im Geschäftsbetrieb. [MDR-P in Bezug auf ESRS S1, ESRS S2, ESRS S4, Klinische Forschung]

Die Richtlinie zur Bekämpfung von Bestechung und Korruption skizziert unsere Verpflichtung, lokale und internationale Gesetze und Vorschriften einzuhalten. Sie untersagt Mitarbeitenden und Dritten, die in unserem Auftrag handeln, Bestechung, Korruption, Beschleunigungszahlungen oder das Anbieten von Geschenken, um Personen unzulässig zu beeinflussen. Die Richtlinie legt klare Grundsätze für ethische Geschäftspraktiken fest und unterstreicht unser Bekenntnis zu Integrität und rechtskonformem Handeln.

Unsere Richtlinie zum Schutz von Hinweisgebenden verbietet Vergeltungsmaßnahmen gegen jede Person, die tatsächliche oder vermutete Verstöße gegen

Gesetze, unseren Verhaltenskodex oder andere Richtlinien meldet. Sie beschreibt Maßnahmen, mit denen wir Hinweisgebende schützen, damit sie Fehlverhalten sicher, geschützt und mit dem Vertrauen darauf melden können, dass sie Unterstützung erhalten.

Unsere Richtlinie für öffentliche Ausschreibungen definiert die Anforderungen für die Teilnahme an entsprechenden Vergabeverfahren. Sie gilt sowohl für die Abgabe eines Angebots als auch für den Abschluss von Verträgen mit öffentlichen Auftraggebern. Mitarbeitende, die an Ausschreibungsprozessen beteiligt sind, erhalten klare Vorgaben. Verstöße gegen geltendes Kartell-, Vergabe- oder Wettbewerbsrecht sind untersagt.

Unsere globalen Compliance-Richtlinien werden vom Vorstand beschlossen. Sie gelten für Mitarbeitende weltweit in allen Tochtergesellschaften, für Fremdarbeitskräfte und andere relevante Dritte sowie für Vertriebspartner. Mitarbeitende können über interne Tools und Plattformen auf die Richtlinien zugreifen.

Der globale Verhaltenskodex für Geschäftspartner beschreibt unsere Erwartungen an Lieferanten und andere Drittparteien, mit denen wir in einer Geschäftsbeziehung stehen. Weitere Einzelheiten finden sich im Kapitel „Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette“.

Informationen zu unseren Verpflichtungen in Bezug auf Tierschutz (ESRS G1-1,10f) finden sich im Kapitel „Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung“.

Maßnahmen

Schulung und Sensibilisierung

Wir wollen ein Arbeitsumfeld, in dem Compliance als gemeinsame Verantwortung verstanden wird. Um erwartetes und angemessenes Verhalten zu stärken, werden unsere Mitarbeitenden zu den Grundsätzen und Richtlinien geschult. Alle Mitarbeitende sind verpflichtet, einmal pro Jahr an einer Compliance-Schulung

teilzunehmen. Die Inhalte behandeln Themen aus unserem Ethik- und Verhaltenskodex und werden jährlich an neue Richtlinien, gesetzliche Vorschriften und Erkenntnisse aus unseren Risikoanalysen angepasst.

Unser Compliance-Programm berücksichtigt, dass Mitarbeitende je nach Aufgaben und Verantwortung unterschiedlichen Risiken ausgesetzt sind. Die Schulungen werden daher entsprechend der Funktion und dem jeweiligen Risikoprofil durchgeführt. Damit werden 100 % der besonders risikobehafteten Funktionen abgedeckt. Darüber hinaus bieten wir Trainings an, die auf bestimmte Geschäftsprozesse sowie auf lokale und regionale risikobehaftete Funktionen zugeschnitten sind. Dazu gehören insbesondere Bereiche, in denen Mitarbeitende beim Vertrieb unserer Produkte mit Amts- oder Entscheidungsträgern im Gesundheitssystem in Kontakt kommen können. Auch die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats nehmen an Schulungen zu Compliance und ethischen Geschäftspraktiken teil.

Um ethisches Geschäftsverhalten weiter zu fördern, haben wir ein Programm mit Präsenzs Schulungen für unsere Führungskräfte entwickelt. Ziel ist es, sie zu befähigen, ihre Teams in ethischer Führung, Integrität und verantwortungsbewusstem Handeln in Entscheidungsprozessen zu schulen. Wir bieten unseren Mitarbeitenden, einschließlich Teilzeitkräften, darüber hinaus eine Reihe von E-Learnings und Präsenzs Schulungen an, die auf das Risikoprofil ihrer jeweiligen Position zugeschnitten sind. Diese Schulungen umfassen verschiedene Compliance-Themen, wie etwa Wettbewerbsrecht. Die Mitarbeitenden lernen, wie sie bei sensiblen Geschäftsvorgängen vorgehen sollten, wann eine Genehmigung oder rechtliche Unterstützung erforderlich ist und wie der angemessene Umgang mit Stakeholdern, einschließlich Wettbewerbern, erfolgt. Die Teilnahme an Schulungen wird dokumentiert. Bei der Einführung neuer Richtlinien schulen wir die Hauptnutzer zur Umsetzung und praktischen Anwendung.

Im Jahr 2025 haben wir durch gezielte Kampagnen, wie die Compliance Week und die Speak-up-Kampagne, wieder die Bedeutung einer starken Compliance-Kultur für unseren Geschäftserfolg betont. Der Vorstand hat sich ebenfalls an die Mitarbeitenden gewandt, um unsere Werte zu vermitteln und die Compliance-Kultur im Unternehmen zu stärken.

Steuerung von Drittparteien

Bevor wir neue Geschäftsbeziehungen aufnehmen, bewerten wir Drittparteien auf mögliche Compliance-Risiken. Auch bestehende Partnerschaften kontrollieren wir dahingehend. Im Berichtsjahr wurden rund 21.500 Drittparteien geprüft und die Zusammenarbeit genehmigt (2024: rund 21.700). Im Rahmen dieses Prozesses wurden für Geschäftspartner mit erhöhtem Risiko weltweit Schulungen zu Anti-Korruption und weiteren zentralen Grundsätzen ethischer Geschäftspraktiken durchgeführt. Zu diesen Partnern zählen Vertriebspartner wie Vertragshändler, Wiederverkäufer, Großhändler sowie Handels- und Verkaufsvertreter. Außerdem gehören weitere Drittparteien dazu, die in den Vertrieb unserer Produkte eingebunden sind und dabei möglicherweise mit Amtsträgern oder medizinischem Fachpersonal in Kontakt kommen.

Einhaltung von Standards überwachen

Die Bewertung von Compliance-Risiken ist Teil unseres Risikomanagements. Um Risiken frühzeitig zu erkennen, haben wir verschiedene Kontrollmechanismen wie Audits, Prüfungen und Risikobewertungen etabliert. Im vergangenen Jahr haben wir weltweit Risikobewertungen für 19 Rechts- und Compliance-Risiken aktualisiert, darunter Bestechung, Korruption und Kartellrecht. Die Bewertung erfolgt in all unseren Märkten und Geschäftsbereichen nach einem rotierenden Plan. Bei größeren Veränderungen unserer Geschäftstätigkeiten oder in besonders risikobehafteten Bereichen werden gezielte Bewertungen durchgeführt. Werden erhöhte Risiken festgestellt, ergreifen wir zusätzliche Maßnahmen, wie Trainings oder Kommunikations-

maßnahmen, die von unseren Compliance-Experten überwacht werden. Risiken werden zudem über Meldekanäle erkannt, etwa durch Hinweise von Mitarbeitenden oder Geschäftspartnern.

Ziele

Wir haben uns das Ziel gesetzt, jährlich 90 % der Mitarbeitenden weltweit zu unserem Ethik- und Verhaltenskodex zu schulen. In unserer Compliance-Schulung machen wir unsere Erwartungen deutlich und fördern damit ein angemessenes Verhalten am Arbeitsplatz. Die Inhalte decken Themen wie Korruptions- und Bestechungsrisiken, Interessenkonflikte und das Melden von Compliance-Bedenken ab. Im Berichtsjahr haben weltweit 90 % der Mitarbeitenden an Schulungen zum Verhaltenskodex teilgenommen (2024: 33 %). Die niedrigere Schulungsquote im Jahr 2024 ist auf den Wechsel zu einem neuen globalen System für Schulungen zurückzuführen, wodurch Compliance-Schulungen erst im Jahr 2025 durchgeführt werden konnten.

Jährliches Ziel

Mindestens
90 %
der Mitarbeitenden zu
Compliance-Themen
schulen

Kennzahlen

Kennzahlen zu Compliance-Themen sind in Tabelle 2.82 und Tabelle 2.83 aufgeführt.

2.82 ETHISCHE GESCHÄFTSPRAKTIKEN

	2025	2024
Anzahl der Teilnehmenden an Compliance-Schulungen		
Mitarbeitende	103.350	80.302
Vorstand	6	6
Aufsichtsrat	4	12
Verstoß gegen Gesetze zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung		
Anzahl der Verurteilungen wegen Verstößen gegen Gesetze zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung	0	0
Geldstrafen für Verstöße gegen Gesetze zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung (in €)	0	0

2.83 EINGEGANGENE MELDUNGEN

	2025	2024
Anzahl der über unsere Meldekanäle eingegangenen Meldungen	3.303	2.835

Politische Einflussnahme und Lobbytätigkeiten

Dieses Kapitel enthält Angaben zu ESRS G1 „Governance“.

Als führendes Unternehmen für Menschen mit Nierenerkrankungen setzen wir uns aktiv dafür ein, politische Rahmenbedingungen mitzugestalten, die höchste Versorgungsstandards und Innovationen für alle Nierenpatientinnen und -patienten ermöglichen. Wir unterstützen evidenzbasierte politische Initiativen, die den Zugang zur Versorgung verbessern, Patientensicherheit stärken, bessere Behandlungsergebnisse erzielen und medizinische Innovationen fördern. Dabei berücksichtigen wir mögliche reputationsbezogene Risiken unserer politischen Aktivitäten.

Unsere politischen Aktivitäten und Lobbying-Maßnahmen decken ein breites Themenspektrum auf verschiedenen Ebenen der Gesetzgebung ab, darunter Krankenversicherungsschutz, Preis- und Erstattungsfragen sowie die Regulierung von Arzneimitteln und Medizinprodukten. In den USA bringen wir beispielsweise unsere Expertise in die Weiterentwicklung verpflichtender und freiwilliger Vergütungsmodelle der Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) ein, um diese optimal an den Bedürfnissen unserer Patientinnen und Patienten auszurichten. Darüber hinaus engagieren wir uns aktiv in Branchenverbänden, medizinischen Fachgesellschaften und Patientenorganisationen und arbeiten in Koalitionen zusammen, um mit einer gemeinsamen Stimme gegenüber politischen Entscheidungsträgern aufzutreten. Durch die Förderung innovativer Programme und moderner Technologien wollen wir den ganzheitlichen Bedürfnissen von Menschen mit chronischer Nierenerkrankung gerecht werden, ihre Lebensqualität verbessern, das Fortschreiten der Erkrankung verlangsamen und Behandlungsergebnisse verbessern.

2.84 WESENTLICHE AUSWIRKUNGEN, RISIKEN UND CHANCEN

Politische Einflussnahme und Lobbytätigkeiten

Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen	Typ	Zeithorizont	Wertschöpfungskette
Gesundheitspolitische Entscheidungen im Sinne der Patientinnen und Patienten mitgestalten	Positive Auswirkung	Kurzfristig	
Als eines der führenden Unternehmen in unserer Branche tragen wir mit unseren Erkenntnissen zur Weiterentwicklung des Gesundheitssektors und zu gesetzlichen Regelungen für die Behandlung von Nierenerkrankungen bei. Durch unser politisches Engagement vertreten wir unsere Interessen gegenüber wichtigen Stakeholdern und stellen Informationen bereit, die politische Entscheidungsprozesse unterstützen. Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankungen können von gesundheitspolitischen Entscheidungen profitieren, bei denen unsere Erkenntnisse und Erfahrung berücksichtigt wurden.			
Reputationsrisiken	Risiko	Kurzfristig	
Politisches Engagement und Lobbyarbeit können sich negativ auf unseren Ruf auswirken.			
Finanzielle Vorteile durch erfolgreiches politisches Engagement	Chance	Kurzfristig	
Politisches Engagement und Lobbyarbeit können sich positiv auf unsere Finanzlage auswirken. Durch den Austausch mit politischen Entscheidungsträgern können wir gut informierte politische Entscheidungen unterstützen.			
Vorgelagerte Wertschöpfungskette	Eigene Geschäftstätigkeit	Nachgelagerte Wertschöpfungskette	

Alle direkten und indirekten politischen Zuwendungen in den USA entsprechen den geltenden nationalen, bundesstaatlichen und lokalen Wahlkampffinanzierungsgesetzen und werden gemeldet. In den USA können Mitarbeitende zu politischen Aktivitäten ihres Arbeitgebers beitragen. Ihre freiwilligen politischen Spenden erfolgen über das Political Action Committee (FRE-PAC). Dies ist ein freiwilliges, überparteiliches Komitee, das gemäß Bundesgesetzen organisiert ist und vom FRE-PAC-Vorstand überwacht wird, der sich aus Mitarbeitenden in den USA zusammensetzt. Den Vorsitz hat der Leiter des Government Affairs Teams. Das Political Action Committee wird ausschließlich durch Spenden der Mitarbeitenden finanziert und erhält begrenzte administrative Unterstützung durch das Unternehmen. Die über das Political Action Committee geleisteten Spenden werden monatlich an die Federal Election Commission (FEC) gemeldet und sind unter FEC.gov einsehbar. Jede Beteiligung von Personen, die keine US-Staatsbürgerinnen oder -bürger sind, an politischen Aktivitäten in den USA oder am FRE-PAC ist nach US-Recht untersagt.

Außerhalb der USA leisten wir weder direkt noch indirekt finanzielle Beiträge oder Sachspenden an politische Parteien, deren gewählte Vertreter oder an Personen, die sich um ein politisches Amt bewerben. In Deutschland, wo sich unser Hauptsitz befindet, werden Lobbying-Aktivitäten öffentlich über das Lobbyregister des Deutschen Bundestags gemeldet (R001098, Fresenius Medical Care AG).

Die Vorstandsmitglieder der Segmente Care Delivery und Care Enablement sind für die Aktivitäten im Bereich politische Einflussnahme und Lobbying verantwortlich. Das Team Government-Affairs leitet alle Aktivitäten im Bereich des politischen Engagements in den USA und berichtet an den CEO Care Delivery. Das Market Access, Health Economics & Political Affairs-Team (Marktzugang, Gesundheitsökonomie und politische Angelegenheiten) ist für politische Aktivitäten außerhalb der USA zuständig und berichtet an den CEO Care Enablement. Mitgliedschaften in lokalen Fachverbänden sowie in medizinischen und Patientenvereinigungen

werden lokal verwaltet, in Abstimmung mit den genannten global verantwortlichen Teams und in Einklang mit internen Richtlinien.

Keines unserer Vorstands- oder Aufsichtsratsmitglieder hatte in den zwei Jahren vor dem Berichtszeitraum 2025 eine Funktion in der öffentlichen Verwaltung oder in einer Regierungsbehörde.

Auswirkungen, Risiken und Chancen

Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit politischer Einflussnahme und Lobbytätigkeiten werden in Tabelle 2.84 dargestellt.

Konzepte

Unsere Richtlinien legen fest, dass unsere Interaktionen und Zuwendungen allen geltenden Gesetzen entsprechen. Öffentliche Amtsträger dürfen weder unangemessen beeinflusst noch für politische Gefälligkeiten entschädigt werden. Diese Grundsätze gelten auch für unsere Zusammenarbeit mit Verbänden.

Politisches Engagement unterliegt Richtlinien, in denen festgelegt ist, wie der Austausch mit Behörden und Institutionen sowie entsprechende Zuwendungen gehandhabt werden. Neben unseren Compliance-Richtlinien gehören das „Political Engagement and Advocacy Statement“ und die Richtlinie zu Spenden und Förderungen zu den wesentlichen Richtlinien.

Das „Political Engagement and Advocacy Statement“ beschreibt, wie wir verantwortungsvoll an politischen Prozessen in den USA teilnehmen und dabei in voller Übereinstimmung mit den geltenden bundesweiten, bundesstaatlichen und lokalen Gesetzen handeln. Dazu gehören eine transparente Lobbyarbeit, die Aufsicht über politische Zuwendungen durch das von Mitarbeitenden finanzierte Political Action Committee und die Zusammenarbeit mit Fachverbänden. Ziel dieser Aktivitäten ist es, politische Maßnahmen zu fördern, die im Einklang mit dem Unternehmensauftrag stehen. Die Verantwort-

tung für die Einhaltung dieser Richtlinie trägt der Senior Vice President Government Affairs. Das Statement ist auf unserer Website veröffentlicht.

Die Richtlinie zu Spenden und Förderungen definiert Grundsätze für Spenden, Bildungszuschüsse, Stipendien und Forschungsförderungen an Dritte. Diese Zuwendungen dienen ausschließlich gemeinnützigen, bildungsbezogenen oder wissenschaftlichen Zwecken und dürfen nicht mit geschäftlichen Vorteilen oder Transaktionen verknüpft sein. Sämtliche Zuwendungen des Unternehmens werden auf Interessenkonflikte geprüft, bedürfen einer schriftlichen Vereinbarung und müssen Compliance-Anforderungen erfüllen hinsichtlich der Überwachung und Überprüfung, wie die Mittel verwendet werden. Die Richtlinie gilt für alle vollständig oder mehrheitlich konsolidierten Gesellschaften. Der Vorstand ist für die Einhaltung verantwortlich.

Maßnahmen

Im Jahr 2025 haben wir in den USA an politische Parteien, Komitees sowie Kandidatinnen und Kandidaten für politische Ämter gespendet. Sachspenden wurden nicht getätigt. Im Berichtsjahr nahm unser Team für politisches Engagement an Anhörungen des US-Kongresses teil, gab Stellungnahmen vor Gesetzgebungsausschüssen ab und trat in den direkten Austausch mit öffentlichen Behörden. In diesen direkten Lobbyaktivitäten setzten wir uns für gesetzliche und regulatorische Änderungen ein. Unsere Aktivitäten befassten sich mit der Verteilung von Gesundheitsbudgets, Ausweitung von Programmen, um Patientinnen und Patienten Zugang zur Versorgung zu ermöglichen, Fördermittel für medizinische Forschung und Innovation sowie der Erstattung von Leistungen. Wir schulen unsere Mitarbeitenden im Umgang und Auftreten gegenüber Behörden sowie anderen Interessengruppen.

Ziele

Wir überprüfen die Wirksamkeit unseres Engagements und unserer Interessenvertretung im Hinblick auf

wesentliche nachhaltigkeitsbezogene Auswirkungen, Risiken und Chancen. Dafür bewerten wir die Ergebnisse von Interaktionen mit politischen Entscheidungsträgern, unserer Mitarbeit in Verbänden, Positionspapiere sowie Beiträge zu Konsultationsverfahren. Außerdem analysieren wir, wie unsere Aktivitäten von der Öffentlichkeit und von Behörden wahrgenommen werden. In den USA findet die Auswertung alle zwei Jahre im Rahmen des jeweiligen Kongresszyklus statt. Wir haben uns keine spezifischen Ziele gesetzt.

Kennzahlen

2.85 MONETÄRE POLITISCHE ZUWENDUNGEN IN €		
	2025	2024
Direkte Zuwendungen durch die Gesellschaft		
Politische Parteien	40.851	67.379
Personen, die ein politisches Amt anstreben / politische Kampagnen	233.893	362.885 ¹
Politische Ausschüsse	96.936	141.881 ²
Indirekte politische Zuwendungen durch das Political Action Committee³		
Politische Parteien	102.127	115.507
Personen, die ein politisches Amt anstreben / politische Kampagnen	140.425	125.614 ⁴
Politische Ausschüsse	51.915	53.422 ⁵

¹ Aufgrund eines Berechnungsfehlers für diesen Wert im Berichtsjahr 2024 wurde dieser rückwirkend angepasst. In der Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurde der Wert um 10.587 € zu hoch angegeben.

² Aufgrund eines Berechnungsfehlers für diesen Wert im Berichtsjahr 2024 wurde dieser rückwirkend angepasst. In der Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurde der Wert um 385 € zu hoch angegeben.

³ Über das FRE-PAC gezahlte Beiträge.

⁴ Aufgrund eines Berechnungsfehlers für diesen Wert im Berichtsjahr 2024 wurde dieser rückwirkend angepasst. In der Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurde der Wert um 7.220 € zu niedrig angegeben.

⁵ Aufgrund eines Berechnungsfehlers für diesen Wert im Berichtsjahr 2024 wurde dieser rückwirkend angepasst. In der Nachhaltigkeitserklärung 2024 wurde der Wert um 6.257 € zu hoch angegeben.



Ergänzende Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung¹

Kernelemente der Sorgfaltspflicht

Die Tabelle gibt einen Überblick über Angaben zur Sorgfaltspflicht in der Nachhaltigkeitserklärung.

2.86 KERNELEMENTE DER SORGFALTPFLICHT

Kapitel	Seite	Kapitel	Seite	Kapitel	Seite
a) Einbindung der Sorgfaltspflicht in Governance, Strategie und Geschäftsmodell		Arbeiten für Fresenius Medical Care	121-123	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	94
Nachhaltigkeitsmanagement	57-71	Menschenrechte	133-134	Patientinnen und Patienten	103-108
b) Einbindung betroffener Stakeholder in alle wichtigen Schritte der Sorgfaltspflicht		Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	135-136	Produktverantwortung	110-113
Nachhaltigkeitsmanagement	57-70	Datenschutz	139-140	Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung	115
Umweltmanagement	74-75	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	144-145		123-125; 130-132
Patientinnen und Patienten	101-103	d) Maßnahmen gegen diese negativen Auswirkungen		Arbeiten für Fresenius Medical Care	134
Produktverantwortung	109-110	Klimawandel	77-783	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	137-138
Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung	114-115	Wasser	89-90	Datenschutz	140-142
Arbeiten für Fresenius Medical Care	117; 121-123	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	94	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	146-147
Menschenrechte	133-134	Patientinnen und Patienten	103-108		
Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	135-136	Produktverantwortung	110-113		
Datenschutz	139-140	Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung	115		
Compliance und ethische Geschäftspraktiken	144-145		123-125; 130-132		
c) Ermittlung und Bewertung negativer Auswirkungen		Arbeiten für Fresenius Medical Care	134		
Nachhaltigkeitsmanagement	59-65	Menschenrechte	137-138		
Klimawandel	76-77	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	140-142		
Wasser	89	Datenschutz	146-147		
Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	92-93	Compliance und ethische Geschäftspraktiken			
Patientinnen und Patienten	101-103	e) Nachverfolgung der Wirksamkeit dieser Bemühungen und Kommunikation			
Produktverantwortung	109-110	Nachhaltigkeitsmanagement	59-65		
Ethisches Verhalten in der klinischen Forschung	114	Klimawandel	76-77		
		Wasser	89-90		

¹ Die folgenden ergänzenden Informationen zur Nachhaltigkeitserklärung sind ein Pflichtbestandteil der Nachhaltigkeitserklärung.



Aufnahme von Informationen durch Verweise

Die Tabelle enthält eine Übersicht aller Angabepflichten, die durch Verweise aus anderen Abschnitten des Geschäftsberichts übernommen werden.

2.87 LISTE DER AUFNAHME VON INFORMATIONEN DURCH VERWEISE		
Angabepflicht	Verweis	Seite
ESRS 2, 29a	Vergütungsbericht; Bestandteile des Vergütungssystems 2024+; MB LTIP 2024+ (Zuteilung im Geschäftsjahr)	232, 247
ESRS 2, 29b	Vergütungsbericht; Nachhaltigkeitsziel; MB LTIP 2024+ (Zuteilung im Geschäftsjahr)	239, 247
ESRS 2, 29c	Vergütungsbericht; Grundsätze des Vergütungssystems 2024+	232
ESRS 2, 29d	Vergütungsbericht; Kurzfristige variable Vergütung – MBBP 2024+; MB LTIP 2024+ (Zuteilung im Geschäftsjahr); Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats	237, 254
ESRS 2, 29e	Vergütungsbericht: Vergütungs-Governance für den Vorstand; Maßgebliche Vergütungssysteme; Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats	232, 254
ESRS 2, 40a(i)	Grundlagen des Konzerns; Geschäftsmodell; Unsere Produkte und Dienstleistungen	28
ESRS 2, 40e	Grundlagen des Konzerns; Unternehmensstrategie und -ziele; Integration von Nachhaltigkeitsthemen	38
ESRS 2, 40f	Grundlagen des Konzerns; Geschäftsmodell; Unsere Produkte und Dienstleistungen; Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbspositionen	32
ESRS 2, 40g	Wirtschaftsbericht; Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld; Gesamtwirtschaftliches Umfeld	160

Übersicht der ESRS-Angabepflichten

In der Tabelle sind alle ESRS-Angabepflichten mit Angabepflichten aufgeführt und wo sie in der Nachhaltigkeitserklärung veröffentlicht werden.

2.88 ANGABEPFLICHTEN: ALLGEMEINE ANGABEN			
ESRS 2		Kapitel	Seite
BP-1	Allgemeine Grundlagen für die Erstellung der Nachhaltigkeitserklärungen	Allgemeine Informationen	54-55
BP-2	Angaben im Zusammenhang mit spezifischen Umständen	Allgemeine Informationen	54
GOV-1	Die Rolle der Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorgane	Nachhaltigkeitsmanagement	68-70
GOV-2	Informationen und Nachhaltigkeitsaspekte, mit denen sich die Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorgane des Unternehmens befassen	Nachhaltigkeitsmanagement	68-70
GOV-3	Einbeziehung der nachhaltigkeitsbezogenen Leistung in Anreizsysteme	Nachhaltigkeitsmanagement	68
		Vergütungsbericht	237
GOV-4	Erklärung zur Sorgfaltspflicht	Nachhaltigkeitsmanagement	71
GOV-5	Risikomanagement und interne Kontrollen der Nachhaltigkeitsberichterstattung	Nachhaltigkeitsmanagement	70-71
SBM-1	Strategie, Geschäftsmodell und Wertschöpfungskette	Nachhaltigkeitsmanagement	57-58
		Grundlagen des Konzerns	37-38
		Wirtschaftsbericht	160
		Arbeiten bei Fresenius Medical Care	37-38
SBM-2	Interessen und Standpunkte der Interessenträger	Nachhaltigkeitsmanagement	58-59
SBM-3	Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen und ihr Zusammenspiel mit Strategie und Geschäftsmodell	Nachhaltigkeitsmanagement	59-67
		Themenspezifische Kapitel (in den Abschnitten „Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen“)	
IRO-1	Beschreibung der Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen	Nachhaltigkeitsmanagement	59-65
IRO-2	In ESRS enthaltene von der Nachhaltigkeitserklärung des Unternehmens abgedeckte Angabepflichten	Nachhaltigkeitsmanagement	59-66
		Anlage zur Nachhaltigkeits- erklärung	150-154

KONZERN- LAGEBERICHT
Nachhaltigkeitserklärung
CORPORATE GOVERNANCE
KONZERN- ABSCHLUSS
PRÜFUNGS- VERMERKE
WEITERE INFORMATIONEN
INHALTS- VERZEICHNIS
SUCHE



AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

2.89 ANGABEPFLICHTEN: UMWELT

ESRS E1	Klimawandel	Kapitel	Seite	ESRS E5	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	Kapitel	Seite
ESRS 2, GOV-3	Einbeziehung der nachhaltigkeitsbezogenen Leistung in Anreizsysteme	Nachhaltigkeitsmanagement	68	ESRS 2, IRO-1	Beschreibung der Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	Nachhaltigkeitsmanagement	65
E1-1	Übergangsplan für den Klimaschutz	Nachhaltigkeitsmanagement	85	E5-1	Konzepte im Zusammenhang mit Ressourcen- nutzung und Kreislaufwirtschaft	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	74-75; 93
ESRS 2, SBM-3	Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen und ihr Zusammenspiel mit Strategie und Geschäftsmodell	Klimawandel	76	E5-2	Maßnahmen und Mittel im Zusammenhang mit Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	94
ESRS 2, IRO-1	Beschreibung der Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen klimabezogenen Auswirkungen, Risiken und Chancen	Nachhaltigkeitsmanagement	62-63	E5-3	Ziele im Zusammenhang mit Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	94
E1-2	Konzepte im Zusammenhang mit dem Klima- schutz und der Anpassung an den Klimawandel	Klimawandel	74-75; 77	E5-4	Ressourcenzuflüsse	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	92; 94
E1-3	Maßnahmen und Mittel im Zusammenhang mit den Klimakonzepten	Klimawandel	77-78	E5-5	Ressourcenabflüsse	Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	92-95
E1-4	Ziele im Zusammenhang mit dem Klimaschutz und der Anpassung an den Klimawandel	Klimawandel	79-81	E5-6	Erwartete finanzielle Effekte durch Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	Nicht berichtet	
E1-5	Energieverbrauch und Energiemix	Klimawandel	82				
E1-6	THG-Bruttoemissionen der Kategorien Scope 1, 2 und 3 sowie THG-Gesamtemissionen	Klimawandel	83				
E1-7	Entnahme von Treibhausgasen und Projekte zur Verringerung von Treibhausgasen, finanziert über CO ₂ -Zertifikate	Nicht berichtet					
E1-8	Interne CO ₂ -Bepreisung	Klimawandel	85				
E1-9	Erwartete finanzielle Effekte wesentlicher physischer Risiken und Übergangsrisiken sowie potenzielle klimabezogene Chancen	Nicht berichtet					
ESRS E3	Wasser- und Meeresressourcen	Kapitel	Seite				
ESRS 2, IRO-1	Beschreibung der Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Wasser- und Meeresressourcen	Nachhaltigkeitsmanagement	64-65				
E3-1	Konzepte im Zusammenhang mit Wasser- und Meeresressourcen	Wasser	74-75; 89				
E3-2	Maßnahmen und Mittel im Zusammenhang mit Wasser- und Meeresressourcen	Wasser	89-90				
E3-3	Ziele im Zusammenhang mit Wasser- und Meeresressourcen	Wasser	90				
E3-4	Wasserverbrauch	Wasser	90				
E3-5	Erwartete finanzielle Effekte durch Auswirkungen, Risiken und Chancen im Zusammenhang mit Wasser- und Meeresressourcen	Nicht berichtet					

AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

2.90 ANGABEPFLICHTEN: SOZIALES (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

ESRS S1	Arbeitskräfte des Unternehmens	Kapitel	Seite
ESRS 2, SMB-2	Interessen und Standpunkte der Interessenträger	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	122-123
ESRS 2, SMB-3	Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen und ihr Zusammenspiel mit Strategie und Geschäftsmodell	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	121-122
		Menschenrechte	134
		Datenschutz	139
S1-1	Konzepte im Zusammenhang mit den Arbeitskräften des Unternehmens	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	123-124; 126; 130
		Menschenrechte	134
		Datenschutz	139-140
S1-2	Verfahren zur Einbeziehung der Arbeitskräfte des Unternehmens und von Arbeitnehmervertretern in Bezug auf Auswirkungen	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	122-123
		Datenschutz	141
S1-3	Verfahren zur Verbesserung negativer Auswirkungen und Kanäle, über die die Arbeitskräfte des Unternehmens Bedenken äußern können	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	125-126; 131-132
		Compliance und ethische Geschäftspraktiken	145
S1-4	Ergreifung von Maßnahmen in Bezug auf wesentliche Auswirkungen auf die Arbeitskräfte des Unternehmens und Ansätze zum Management wesentlicher Risiken und zur Nutzung wesentlicher Chancen im Zusammenhang mit den Arbeitskräften des Unternehmens sowie die Wirksamkeit dieser Maßnahmen	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	123-127; 129-132
		Datenschutz	140-142
		Compliance und ethische Geschäftspraktiken	146-147
S1-5	Ziele im Zusammenhang mit der Bewältigung wesentlicher negativer Auswirkungen, der Förderung positiver Auswirkungen und dem Umgang mit wesentlichen Risiken und Chancen	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	124; 126-127; 129-132
S1-6	Merkmale der Arbeitnehmer des Unternehmens	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	117-120
S1-7	Merkmale der Fremdarbeitskräfte des Unternehmens	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	119
S1-8	Tarifvertragliche Abdeckung und sozialer Dialog	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	128
S1-9	Diversitätskennzahlen	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	131
S1-10	Angemessene Entlohnung	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	128
S1-11	Soziale Absicherung	Nicht berichtet	
S1-12	Menschen mit Behinderungen	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	131
S1-13	Kennzahlen für Weiterbildung und Kompetenzentwicklung	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	131

ESRS S1	Arbeitskräfte des Unternehmens	Kapitel	Seite
S1-14	Kennzahlen für Gesundheitsschutz und Sicherheit	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	132
S1-15	Kennzahlen für die Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben	Nicht berichtet	
S1-16	Vergütungskennzahlen (Verdienstunterschiede und Gesamtvergütung)	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	129
S1-17	Vorfälle, Beschwerden und schwerwiegende Auswirkungen im Zusammenhang mit Menschenrechten	Arbeiten bei Fresenius Medical Care	129
		Menschenrechte	133
ESRS S2	Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette	Kapitel	Seite
ESRS 2, SMB-2	Interessen und Standpunkte der Interessenträger	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	135-136
ESRS 2, SMB-3	Auswirkungen, Risiken und Chancen und ihr Zusammenspiel mit Strategie und Geschäftsmodell	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	135
S2-1	Konzepte im Zusammenhang mit Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	136-137
		Menschenrechte	135
S2-2	Verfahren zur Einbeziehung der Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette in Bezug auf Auswirkungen	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	136
S2-3	Verfahren zur Verbesserung negativer Auswirkungen und Kanäle, über die die Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette Bedenken äußern können	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	137-138
		Menschenrechte	134
		Compliance und ethische Geschäftspraktiken	145
S2-4	Ergreifung von Maßnahmen in Bezug auf wesentliche Auswirkungen auf Arbeitskräfte in der Wertschöpfungskette und Ansätze zum Management wesentlicher Risiken und zur Nutzung wesentlicher Chancen im Zusammenhang mit Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette sowie die Wirksamkeit dieser Maßnahmen	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	137-138
		Menschenrechte	134
S2-5	Ziele im Zusammenhang mit der Bewältigung wesentlicher negativer Auswirkungen, der Förderung positiver Auswirkungen und dem Umgang mit wesentlichen Risiken und Chancen	Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	138



AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

ANGABEPFLICHTEN: SOZIALES (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

ESRS S4	Verbraucher und Endnutzer	Kapitel	Seite
ESRS 2, SBM-2	Interessen und Standpunkte der Interessenträger	Patientinnen und Patienten	101-102
ESRS 2, SMB-3	Wesentliche Auswirkungen, Risiken und Chancen und ihr Zusammenspiel mit Strategie und Geschäftsmodell	Patientinnen und Patienten	109-110
		Produktverantwortung	101-102
		Datenschutz	139
S4-1	Konzepte im Zusammenhang mit Verbrauchern und Endnutzern	Patientinnen und Patienten	103; 105-106
		Produktverantwortung	111-112
		Menschenrechte	134
		Datenschutz	139-140
S4-2	Verfahren zur Einbeziehung von Verbrauchern und Endnutzern in Bezug auf Auswirkungen	Patientinnen und Patienten	102
		Produktverantwortung	109-110
		Datenschutz	142
S4-3	Verfahren zur Verbesserung negativer Auswirkungen und Kanäle, über die Verbraucher und Endnutzer Bedenken äußern können	Patientinnen und Patienten	102
		Produktverantwortung	109-110
		Compliance und ethische Geschäftspraktiken	145
S4-4	Ergreifung von Maßnahmen in Bezug auf wesentliche Auswirkungen auf Verbraucher und Endnutzer und Ansätze zum Management wesentlicher Risiken und zur Nutzung wesentlicher Chancen im Zusammenhang mit Verbrauchern und Endnutzern sowie die Wirksamkeit dieser Maßnahmen	Patientinnen und Patienten	103-108
		Produktverantwortung	109-113
		Datenschutz	140-141
S4-5	Ziele im Zusammenhang mit der Bewältigung wesentlicher negativer Auswirkungen, der Förderung positiver Auswirkungen und dem Umgang mit wesentlichen Risiken und Chancen	Patientinnen und Patienten	104; 107-108
		Produktverantwortung	111; 113

2.91 ANGABEPFLICHTEN: GOVERNANCE

ESRS G1	Unternehmensführung	Kapitel	Seite
ESRS 2, GOV-1	Die Rolle der Verwaltungs-, Leitungs- und Aufsichtsorgane	Nachhaltigkeitsmanagement	68-70
ESRS 2, IRO-1	Beschreibung der Verfahren zur Ermittlung und Bewertung der wesentlichen Auswirkungen, Risiken und Chancen	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	144
G1-1	Unternehmenskultur und Konzepte für die Unternehmensführung	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	114
G1-2	Management der Beziehungen zu Lieferanten	Nicht wesentlich	
G1-3	Verhinderung und Aufdeckung von Korruption und Bestechung	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	144-147
G1-4	Korruptions- oder Bestechungsfälle	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	147
G1-5	Politische Einflussnahme und Lobbytätigkeiten	Compliance und ethische Geschäftspraktiken	148-149
G1-6	Zahlungspraktiken	Nicht wesentlich	

Datenpunkte aus anderen EU-Rechtsvorschriften

In der Tabelle 2.92 sind alle Datenpunkte aufgeführt, die sich aus anderer EU-Gesetzgebung gemäß ESRs 2, Anhang B, ableiten. Sie gibt an, ob diese für unser Geschäft wesentlich sind und wo die Informationen in der Nachhaltigkeitserklärung zu finden sind.

2.92 LISTE DER DATENPUNKTE, DIE SICH AUS ANDEREN EU-RECHTSVORSCHRIFTEN ERGEBEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Angabe- pflicht	Zugehöriger Datenpunkt	Thema	SFDR-Referenz	Säule-3-Referenz	Benchmark- Verordnungs Referenz	EU-Klimagesetz Referenz	Kapitel	Seite
ESRS 2 GOV-1	21 (d)	Geschlechtvielfalt in den Leitungs- und Kontrollorganen	Indikator Nr. 13 in Anhang 1 Tabelle 1		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Nachhaltigkeits- management	68
ESRS 2 GOV-1	21 (e)	Prozentsatz der Leitungsorgan- mitglieder, die unabhängig sind			Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Nachhaltigkeits- management	69
ESRS 2 GOV-4	30	Erklärung zur Sorgfaltspflicht	Indikator Nr. 10 in Anhang 1 Tabelle 3				Nachhaltigkeits- management	71
ESRS 2 SBM-1	40 (d) i	Beteiligung an Aktivitäten im Zusam- menhang mit fossilen Brennstoffen	Indikator Nr. 4 Tabelle 1 in Anhang 1	Artikel 449a der Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Tabelle 1: Qualitative Angaben zu Umweltrisiken, und Tabelle 2: Qualitative Angaben zu sozialen Risiken	Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Nicht wesentlich	
ESRS 2 SBM-1	40 (d) ii	Beteiligung an Aktivitäten im Zusammenhang mit der Herstellung von Chemikalien	Indikator Nr. 9 in Anhang 1 Tabelle 2		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Nicht wesentlich	
ESRS 2 SBM-1	40 (d) iii	Beteiligung an Tätigkeiten im Zusammenhang mit umstrittenen Waffen	Indikator Nr. 14 in Anhang 1 Tabelle 1		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Artikel 12 Absatz 1 Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II		Nicht wesentlich	
ESRS 2 SBM-1	40 (d) iv	Beteiligung an Aktivitäten im Zusammenhang mit dem Anbau und der Produktion von Tabak			Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Artikel 12 Absatz 1 Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II		Nicht wesentlich	
ESRS E1-1	14	Übergangsplan zur Verwirklichung der Klimaneutralität bis 2050				Verordnung (EU) 2021/1119, Artikel 2 Absatz 1	Nicht wesentlich	
ESRS E1-1	16 (g)	Unternehmen, die von den Paris- abgestimmten Referenzwerten ausgenommen sind		Artikel 449a Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Melde- bogen 1: Anlagebuch – Übergangsrisiko im Zusammenhang mit dem Klima- wandel: Kreditqualität der Risikoposi- tionen nach Sektoren, Emissionen und Restlaufzeit	Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Artikel 12 Absatz 1 Buchstaben d bis g und Artikel 12 Absatz 2		Nicht wesentlich	
ESRS E1-4	34	THG-Emissionsreduktionsziele	Indikator Nr. 4 in Anhang 1 Tabelle 2	Artikel 449a Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Melde- bogen 3: Anlagebuch – Übergangsrisiko im Zusammenhang mit dem Klimawan- del: Angleichungskennzahlen	Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Artikel 6		Klimawandel	80-81



AN UNSERE
AKTIONÄRE**KONZERN-
LAGEBERICHT****Nachhaltigkeitserklärung**CORPORATE
GOVERNANCE**KONZERN-
ABSCHLUSS**PRÜFUNGS-
VERMERKEWEITERE
INFORMATIONENINHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

LISTE DER DATENPUNKTE, DIE SICH AUS ANDEREN EU-RECHTSVORSCHRIFTEN ERGEBEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Angabe- pflicht	Zugehöriger Datenpunkt	Thema	SFDR-Referenz	Säule-3-Referenz	Benchmark- Verordnungs Referenz	EU-Klimagesetz Referenz	Kapitel	Seite
ESRS E1-5	38	Energieverbrauch aus fossilen Brennstoffen aufgeschlüsselt nach Quellen (nur klimaintensive Sektoren)	Indikator Nr. 5 in Anhang 1 Tabelle 1 und Indikator Nr. 5 in Anhang 1 Tabelle 2				Klimawandel	82
ESRS E1-5	37	Energieverbrauch und Energiemix	Indikator Nr. 5 in Anhang 1 Tabelle 1				Klimawandel	82
ESRS E1-5	40–43	Energieintensität im Zusammenhang mit Tätigkeiten in klimaintensiven Sektoren	Indikator Nr. 6 in Anhang 1 Tabelle 1				Klimawandel	85
ESRS E1-6	44	THG-Bruttoemissionen der Kategorien Scope 1, 2 und 3 sowie THG-Gesamtemissionen	Indikatoren Nr. 1 und 2 in Anhang 1 Tabelle 1	Artikel 449a Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Meldebogen 1: Anlagebuch – Übergangsrisiko im Zusammenhang mit dem Klimawandel: Kreditqualität der Risikopositionen nach Sektoren, Emissionen und Restlaufzeit	Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Artikel 5 Absatz 1, Artikel 6 und Artikel 8 Absatz 1		Klimawandel	83
ESRS E1-6	53–55	Intensität der THG-Bruttoemissionen	Indikator Nr. 3 Anhang 1 Tabelle 1	Artikel 449a der Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Meldebogen 3: Anlagebuch – Übergangsrisiko im Zusammenhang mit dem Klimawandel: Angleichungskennzahlen	Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Artikel 8 Absatz 1		Klimawandel	85
ESRS E1-7	56	Entnahme von Treibhausgasen und CO ₂ -Zertifikate				Verordnung (EU) 2021/1119, Artikel 2 Absatz 1	Nicht wesentlich	
ESRS E1-9	66	Risikoposition des Referenzwert-Portfolios gegenüber klimabezogenen physischen Risiken			Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818, Anhang II Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II		Nicht berichtet	
ESRS E1-9	66 (a)	Aufschlüsselung der Geldbeträge nach akutem und chronischem physischem Risiko		Artikel 449a der Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Absätze 46 und 47; Meldebogen 5: Anlagebuch – Physisches Risiko im Zusammenhang mit dem Klimawandel: Risikopositionen mit physischem Risiko			Nicht berichtet	
ESRS E1-9	66 (c)	Ort, an dem sich erhebliche Vermögenswerte mit wesentlichem physischen Risiko befinden					Nicht berichtet	
ESRS E1-9	67 (c)	Aufschlüsselungen des Buchwerts seiner Immobilien nach Energieeffizienzklassen		Artikel 449a der Verordnung (EU) Nr. 575/2013; Durchführungsverordnung (EU) 2022/2453 der Kommission, Absatz 34; Meldebogen 2: Anlagebuch – Übergangsrisiko im Zusammenhang mit dem Klimawandel: Durch Immobilien besicherte Darlehen – Energieeffizienz der Sicherheiten			Nicht berichtet	
ESRS E1-9	69	Grad der Exposition des Portfolios gegenüber klimabezogenen Chancen			Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818 der Kommission, Anhang II		Nicht berichtet	



AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

LISTE DER DATENPUNKTE, DIE SICH AUS ANDEREN EU-RECHTSVORSCHRIFTEN ERGEBEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Angabe- pflicht	Zugehöriger Datenpunkt	Thema	SFDR-Referenz	Säule-3-Referenz	Benchmark- Verordnungs Referenz	EU-Klimagesetz Referenz	Kapitel	Seite
ESRS E2-4	28	Menge jedes in Anhang II der E-PRTR-Verordnung (Europäisches Schadstofffreisetzungs- und -verbringungsregister) aufgeführten Schadstoffs, der in Luft, Wasser und Boden emittiert wird	Indikator Nr. 8 in Anhang 1 Tabelle 1, Indikator Nr. 2 in Anhang 1 Tabelle 2 Indikator Nr. 1 in Anhang 1 Tabelle 2 Indikator Nr. 3 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS E3-1	9	Wasser- und Meeresressourcen	Indikator Nr. 7 in Anhang 1 Tabelle 2				Wasser	90
ESRS E3-1	13	Spezielles Konzept	Indikator Nr. 8 in Anhang 1 Tabelle 2				Wasser	75
ESRS E3-1	14	Nachhaltige Ozeane und Meere	Indikator Nr. 12 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS E3-4	28 (c)	Gesamtmenge des zurückgewonnenen und wiederverwendeten Wassers	Indikator Nr. 6,2 in Anhang 1 Tabelle 2				Wasser	90
ESRS E3-4	29	Gesamtwasserverbrauch in m³ je Nettoerlös aus eigenen Tätigkeiten	Indikator Nr. 6,1 in Anhang 1 Tabelle 2				Wasser	90
ESRS 2-SBM 3 - E4	16 (a) i		Indikator Nr. 7 in Anhang 1 Tabelle 1				Nicht wesentlich	
ESRS 2-SBM 3 - E4	16 (b)		Indikator Nr. 10 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS 2-SBM 3 - E4	16 (c)		Indikator Nr. 14 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS E4-2	24 (b)	Nachhaltige Verfahren oder Konzepte im Bereich Landnutzung und Landwirtschaft	Indikator Nr. 11 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS E4-2	24 (c)	Nachhaltige Verfahren oder Konzepte im Bereich Ozeane/Meere	Indikator Nr. 12 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS E4-2	24 (d)	Konzepte für die Bekämpfung der Entwaldung	Indikator Nr. 15 in Anhang 1 Tabelle 2				Nicht wesentlich	
ESRS E5-5	37 (d)	Nicht recycelte Abfälle	Indikator Nr. 13 in Anhang 1 Tabelle 2				Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	95
ESRS E5-5	39	Gefährliche und radioaktive Abfälle	Indikator Nr. 9 in Anhang 1 Tabelle 1				Ressourcennutzung und Kreislaufwirtschaft	95
ESRS 2-SBM3 - S1	14 (f)	Risiko von Zwangsarbeit	Indikator Nr. 13 in Anhang I Tabelle 3				Menschenrechte	133-134
ESRS 2-SBM3 - S1	14 (g)	Risiko von Kinderarbeit	Indikator Nr. 12 in Anhang I Tabelle 3				Menschenrechte	133-134
ESRS S1-1	20	Verpflichtungen im Bereich der Menschenrechtspolitik	Indikator Nr. 9 in Anhang I Tabelle 3 und Indikator Nr. 11 in Anhang I Tabelle 1				Menschenrechte	134
ESRS S1-1	21	Vorschriften zur Sorgfaltsprüfung in Bezug auf Fragen, die in den grundlegenden Konventionen 1 bis 8 der Internationalen Arbeitsorganisation behandelt werden			Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Menschenrechte	133-134

AN UNSERE
AKTIONÄRE**KONZERN-
LAGEBERICHT****Nachhaltigkeitserklärung**CORPORATE
GOVERNANCEKONZERN-
ABSCHLUSSPRÜFUNGS-
VERMERKEWEITERE
INFORMATIONENINHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

LISTE DER DATENPUNKTE, DIE SICH AUS ANDEREN EU-RECHTSVORSCHRIFTEN ERGEBEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Angabe- pflicht	Zugehöriger Datenpunkt	Thema	SFDR-Referenz	Säule-3-Referenz	Benchmark- Verordnungs Referenz	EU-Klimagesetz Referenz	Kapitel	Seite
ESRS S1-1	22	Verfahren und Maßnahmen zur Bekämpfung des Menschenhandels	Indikator Nr. 11 in Anhang I Tabelle 3				Menschenrechte	133-134
ESRS S1-1	23	Konzept oder Managementsystem für die Verhütung von Arbeitsunfällen	Indikator Nr. 1 in Anhang I Tabelle 3				Arbeiten bei Fresenius Medical Care	131
ESRS S1-3	32 (c)	Bearbeitung von Beschwerden	Indikator Nr. 5 in Anhang I Tabelle 3				Compliance und ethische Geschäftspraktiken	145-146
ESRS S1-14	88 (b,c)	Zahl der Todesfälle und Zahl und Quote der Arbeitsunfälle	Indikator Nr. 2 in Anhang I Tabelle 3		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Arbeiten bei Fresenius Medical Care	132
ESRS S1-14	88 (e)	Anzahl der durch Verletzungen, Unfälle, Todesfälle oder Krankheiten bedingten Ausfalltage	Indikator Nr. 3 in Anhang I Tabelle 3				Arbeiten bei Fresenius Medical Care	132
ESRS S1-16	97 (a)	Unbereinigtes geschlechtsspezifisches Verdienstgefälle	Indikator Nr. 12 in Anhang I Tabelle 1		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Arbeiten bei Fresenius Medical Care	129
ESRS S1-16	97 (b)	Überhöhte Vergütung von Mitgliedern der Leitungsorgane	Indikator Nr. 8 in Anhang I Tabelle 3				Arbeiten bei Fresenius Medical Care	129
ESRS S1-17	103 (a)	Fälle von Diskriminierung	Indikator Nr. 7 in Anhang I Tabelle 3				Arbeiten bei Fresenius Medical Care	129
ESRS S1-17	104 (a)	Nichteinhaltung der Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte und der OECD-Leitlinien	Indikator Nr. 10 in Anhang I Tabelle 1 und Indikator Nr. 14 in Anhang I Tabelle 3		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818 Artikel 12 Absatz 1		Arbeiten bei Fresenius Medical Care	129
ESRS 2-SBM3 – S2	11 (b)	Erhebliches Risiko von Kinderarbeit oder Zwangsarbeit in der Wertschöpfungskette	Indikatoren Nr. 12 und 13 in Anhang I Tabelle 3				Menschenrechte	133-134
ESRS S2-1	17	Verpflichtungen im Bereich der Menschenrechtspolitik	Indikator Nr. 9 in Anhang 1 Tabelle 3 und Indikator Nr. 11 in Anhang 1 Tabelle 1				Menschenrechte	134
ESRS S2-1	18	Konzepte im Zusammenhang mit Arbeitskräften in der Wertschöpfungskette	Indikatoren Nr. 11 und 4 in Anhang 1 Tabelle 3				Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette	136-137
ESRS S2-1	19	Nichteinhaltung der Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte und der OECD-Leitlinien	Indikator Nr. 10 in Anhang 1 Tabelle 1		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818 Artikel 12 Absatz 1		Menschenrechte	133-134
ESRS S2-1	19	Vorschriften zur Sorgfaltsprüfung in Bezug auf Fragen, die in den grundlegenden Konventionen 1 bis 8 der Internationalen Arbeitsorganisation behandelt werden			Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Menschenrechte	133-134



AN UNSERE
AKTIONÄRE

KONZERN-
LAGEBERICHT

Nachhaltigkeitserklärung

CORPORATE
GOVERNANCE

KONZERN-
ABSCHLUSS

PRÜFUNGS-
VERMERKE

WEITERE
INFORMATIONEN

INHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

LISTE DER DATENPUNKTE, DIE SICH AUS ANDEREN EU-RECHTSVORSCHRIFTEN ERGEBEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Angabe- pflicht	Zugehöriger Datenpunkt	Thema	SFDR-Referenz	Säule-3-Referenz	Benchmark- Verordnungs Referenz	EU-Klimagesetz Referenz	Kapitel	Seite
ESRS S2-4	36	Probleme und Vorfälle im Zusammen- hang mit Menschenrechten innerhalb der vor- und nachgelagerten Wert- schöpfungskette	Indikator Nr. 14 in Anhang 1 Tabelle 3				Nachhaltigkeit in der Wertschöp- fungskette	135
ESRS S3-1	16	Verpflichtungen im Bereich der Menschenrechte	Indikator Nr. 9 in Anhang 1 Tabelle 3 und Indikator Nr. 11 in Anhang 1 Tabelle 1				Nicht wesentlich	
ESRS S3-1	17	Nichteinhaltung der Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte, der Prinzipien der IAO oder der OECD-Leitlinien	Indikator Nr. 10 in Anhang 1 Tabelle 1		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818 Artikel 12 Absatz 1		Nicht wesentlich	
ESRS S3-4	36	Probleme und Vorfälle im Zusammen- hang mit Menschenrechten	Indikator Nr. 14 in Anhang 1 Tabelle 3				Nicht wesentlich	
ESRS S4-1	16	Konzepte im Zusammenhang mit Verbrauchern und Endnutzern	Indikator Nr. 9 in Anhang 1 Tabelle 3 und Indikator Nr. 11 in Anhang 1 Tabelle 1				Menschenrechte	134
ESRS S4-1	17	Nichteinhaltung der Leitprinzipien der Vereinten Nationen für Wirtschaft und Menschenrechte und der OECD- Leitlinien	Indikator Nr. 10 in Anhang 1 Tabelle 1		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816, Anhang II Delegierte Verordnung (EU) 2020/1818 Artikel 12 Absatz 1		Menschenrechte	133- 134
ESRS S4-4	35	Probleme und Vorfälle im Zusammen- hang mit Menschenrechten	Indikator Nr. 14 in Anhang 1 Tabelle 3				Patientinnen und Patienten	103
ESRS G1-1	10 (b)	Übereinkommen der Vereinten Nationen gegen Korruption	Indikator Nr. 15 in Anhang 1 Tabelle 3				Compliance und ethische Ge- schäftspraktiken	147
ESRS G1-1	10 (d)	Schutz von Hinweisgebern (Whistleblowers)	Indikator Nr. 6 in Anhang 1 Tabelle 3				Compliance und ethische Ge- schäftspraktiken	145
ESRS G1-4	24 (a)	Geldstrafen für Verstöße gegen Korruptions- und Bestechungs- vorschriften	Indikator Nr. 17 in Anhang 1 Tabelle 3		Delegierte Verordnung (EU) 2020/1816 der Kommission, Anhang II		Compliance und ethische Ge- schäftspraktiken	147
ESRS G1-4	24 (b)	Standards zur Bekämpfung von Korruption und Bestechung	Indikator Nr. 16 in Anhang 1 Tabelle 3				Compliance und ethische Ge- schäftspraktiken	145



Wirtschaftsbericht

Der Dialysemarkt ist ein nachhaltiger Wachstumsmarkt mit steigendem Bedarf an Produkten und Dienstleistungen für nierenkranke Menschen.

Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Abhängigkeit von Konjunkturzyklen und anderen makroökonomischen Faktoren

Unser Geschäft ist Konjunkturzyklen in relativ geringem Maße unterworfen. Dadurch unterscheiden wir uns beispielsweise von Konsumgüterherstellern, die einer eher zyklischen Produktnachfrage unterliegen.

Zu den wichtigsten Einflussfaktoren für unser Geschäft gehören die staatlich festgelegten Vergütungssysteme und Erstattungsätze. Beim Blick auf Vergütungssätze in bestimmten Ländern ist zu beachten, dass diese eine breite Palette von Dienstleistungen auf sehr individueller Ebene abdecken. Die Dialyse ist eine lebensnotwendige medizinische Dienstleistung, deren Kosten deshalb in der Regel vom zuständigen Gesundheitssystem getragen werden. Einer der wichtigsten Einflussfaktoren im Jahr 2025 war, dass Phosphatbinder nun pauschalisiert im ESRD-PVS (unten definiert) aufgenommen sind und aktuell für einen festgelegten Übergangszeitraum zusätzlich zum Pauschalvergütungssatz über den TDAPA-Zuschlag (unten definiert) vergütet werden.

Für weitere Informationen siehe Abschnitt „Branchenbezogenes Umfeld – Befristete Zuschläge für neue Medikamente und Geräte in den USA“ in diesem Kapitel.

Das gesamtwirtschaftliche Umfeld bleibt hinsichtlich der Arbeitsmarktsituation herausfordernd, die zu deutlich höheren Personalkosten führte. Zwar gibt es Anzeichen für eine Stabilisierung des Arbeitsmarktes, doch hielten diese Herausforderungen auch im Jahr 2024 an. [ESRS 2, 40g]

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.

Für weitere Informationen siehe Abschnitt „Geschäftsverlauf – Wesentliche Ereignisse“ in diesem Kapitel.

Wechselkursentwicklung

Die Entwicklung der Wechselkurse hat wesentlichen Einfluss auf die Geschäftsergebnisse von Fresenius Medical Care, da wir weltweit tätig sind. Für Fresenius Medical Care ist vor allem die Entwicklung der beiden Währungen US-Dollar und Euro entscheidend, da wir einen Großteil unserer Umsatzerlöse in den USA erwirtschaften. Die weltweite Wechselkursentwicklung im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 war gekennzeichnet durch eine deutliche Aufwertung des Euro gegenüber dem US-Dollar, vor allem in der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2025. Auch im Gesamtdurchschnitt notierte der Euro stärker im Verhältnis zum US-Dollar im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024.

Darüber hinaus beeinflusst vor allem die Wechselkursentwicklung zwischen dem Euro und den anderen lokalen Währungen die Geschäftsergebnisse von Fresenius Medical Care aufgrund konzerninterner Verkäufe von den großen Produktionsstätten in der

Eurozone an Konzerngesellschaften mit anderen funktionalen Währungen sowie durch die Berichterstattung in Euro. Im Zusammenhang mit konzerninternen Verkäufen sind die Tochtergesellschaften mit Wechselkursänderungen konfrontiert zwischen den Fakturierungswährungen und den Währungen, in denen sie ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Fresenius Medical Care reduziert Transaktionsrisiken, also Risiken durch Fremdwährungspositionen oder schwankende Wechselkurse, durch ein weltweites Netz von Fertigungsstätten, das sich am Nachfragegefüge im Geschäft mit Dialyseprodukten orientiert, sowie durch derivative Devisengeschäfte. Häufig sind Produktionsstätten in den Märkten angesiedelt, die sie bedienen. Kosten fallen demnach in der gleichen Währung an, in der die Umsatzerlöse erzielt werden. Bei den Gesundheitsdienstleistungen ist das Risiko von Währungskursschwankungen vergleichsweise gering, da wir die Leistungen vor Ort erbringen und in der jeweiligen Landeswährung abrechnen

Branchenbezogenes Umfeld

Chronische Nierenerkrankung ist eine globale Epidemie. Die Anzahl der auf eine Nierenersatztherapie angewiesenen Patientinnen und Patienten steigt weltweit: Am Ende des Jahres 2025 unterzogen sich etwa 5,5 MIO Menschen (2024: 5,3 MIO) einer Dialysebehandlung oder erhielten ein Spenderorgan.

Weitere Informationen enthält die Tabelle 2.93.

Eine erfolgreiche Nierentransplantation gilt als die effektivste Behandlung für ESKD, da sie den betroffenen Menschen die Chance auf ein längeres, gesünderes Leben eröffnet. Dennoch liegt die Zahl der Organspenden weltweit seit vielen Jahren deutlich unter der Zahl der Personen, die auf einer Warteliste für eine Transplantation stehen. Trotz vielfältiger, teils regional breit unterstützter Initiativen zur Stärkung des Bewusstseins für die Nierenspende und zur Förderung der Spendenbereitschaft ist der Anteil an Patientinnen und Patienten, die tatsächlich eine Nierentransplantation erhalten,

**2.93 PATIENTINNEN UND PATIENTEN MIT NIERENERKRANKUNG IM ENDSTADIUM (ESRD)
IN MIO (GERUNDET)**

	2025	Anteil in %	2024	Anteil in %
Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankung im Endstadium	5,5	100	5,3	100
Davon Patientinnen und Patienten mit Transplantaten	1,0	19	1,0	19
Davon Dialysepatienten	4,5	81	4,3	81
Zentrums-Hämodialyse	4,0	72	3,8	72
Peritonealdialyse	0,5	9	0,5	9
Heimhämodialyse	<0,1	<1	<0,1	<1

Quelle: Unternehmensangaben und Schätzungen.

im Vergleich zu anderen Behandlungsmethoden in den vergangenen zehn Jahren global weitgehend konstant und vergleichsweise niedrig geblieben.

Die Krankheitshäufigkeit (Prävalenz) des chronischen Nierenversagens variiert zwischen geografischen Regionen. Dafür gibt es mehrere Gründe:

- Die demografische Zusammensetzung der Bevölkerung variiert von Land zu Land.
- Die Risikofaktoren für Nierenerkrankungen wie Übergewicht, Diabetes und Bluthochdruck variieren stark.
- Die genetische Disposition, das heißt, die Wahrscheinlichkeit, erblich bedingt eine Nierenerkrankung zu entwickeln, ist weltweit ebenfalls unterschiedlich stark ausgeprägt.
- Der Zugang zu Dialysebehandlungen bleibt in vielen Ländern weiterhin eingeschränkt. Dadurch bleiben zahlreiche Menschen mit chronischem Nierenversagen unversorgt – und werden folglich auch nicht in den verfügbaren Statistiken erfasst.
- Auch kulturelle Unterschiede, wie die Ernährung, spielen eine Rolle.

Die Zahl der Dialysepatientinnen und -patienten ist im Jahr 2025 weltweit um etwa 4 % bis 5 % gestiegen (2024: 4 % bis 5 %).

Mit Blick auf die Zukunft der Nierenversorgung markiert das Aufkommen neuer Wirkstoffklassen – darunter Antidiabetika wie die Glukagon-ähnlichen Peptid-1 (GLP-1)-Rezeptoragonisten und Natrium-Glukose-Transporter-2 (SGLT2)-Hemmer – einen bedeutenden Fortschritt in unserer Fähigkeit, der wachsenden Zahl von Patientinnen und Patienten, die wir versorgen, ein gesünderes und längeres Leben zu ermöglichen. Klinische Studien haben gezeigt, dass diese Therapien nicht nur das Fortschreiten der chronischen Nierenerkrankung (CKD) verlangsamen, sondern auch die kardiovaskuläre Mortalität, eine der häufigsten Todesursachen in dieser Bevölkerungsgruppe, signifikant senken.

Die Analyse von Fresenius Medical Care unter Verwendung des „Population Impact Model“ (Populationsauswirkungsmodell) – eines Berechnungsinstruments zur Vorhersage der Größe und Altersverteilung zukünftiger Nierenerkrankungspopulationen – legt zudem nahe, dass eine breitere Anwendung von GLP-1-Rezeptoragonisten und SGLT2-Hemmern zu einem Anstieg der Gesamtzahl der CKD-Betroffenen führen könnte, während sich die Wachstumsrate derjenigen, die zu einer Nierenerkrankung im Endstadium (ESKD) fortschreiten, verlangsamen würde. Wichtig ist, dass diese Prognosen im Wesentlichen mit den Prognosen übereinstimmen, die den Einsatz dieser Medikamente nicht berücksichtigen,

was ihren sich ausgleichenden Effekt auf die Patientenpopulation unterstreicht.

Über die Zahlen hinaus spiegeln diese Therapien ein umfassenderes Engagement für klinische Qualität und Sicherheit wider – Bemühungen, die für die Verbesserung der Lebensqualität und Lebensdauer von Menschen, die eine Nierenersatztherapie benötigen, von zentraler Bedeutung sind. Durch die Integration dieser Innovationen in unsere Versorgungsmodelle verlängern wir nicht nur das Leben unserer Patientinnen und Patienten, sondern steigern auch deren Lebensqualität. Damit unterstreichen wir unsere Mission, einer wachsenden und zunehmend widerstandsfähigen Patientengemeinschaft eine mitfühlende, evidenzbasierte Versorgung zu bieten.

Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 2 A\)](#) im Konzernanhang.

Methoden der Dialysebehandlung im Vergleich

Im Jahr 2025 wurden die meisten Dialysepatientinnen und -patienten in einem von rund 53.000 Dialysezentren weltweit behandelt (2024: 52.000), durchschnittlich etwa 80 Personen pro Zentrum (2024: 80). Diese Zahl variiert jedoch erheblich von Land zu Land.

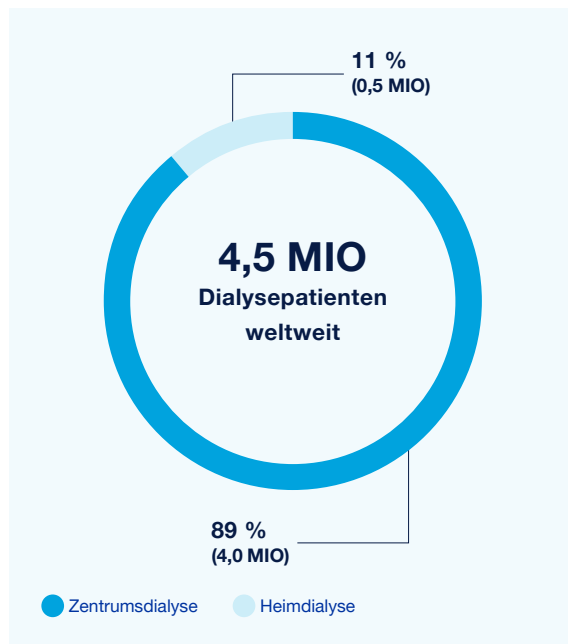
Die Hämodialyse ist nach wie vor die häufigste Therapieform bei chronischem Nierenversagen. Im Jahr 2025 erhielten weltweit 89 % der Dialysepatientinnen und -patienten eine Hämodialyse in Dialysezentren (2024: 89 %). Im gleichen Zeitraum wurden weltweit 11 % der Menschen, die auf eine Dialyse angewiesen sind, zu Hause behandelt (2024: 11 %). Bei den Zuhause-Behandelten kommt überwiegend die Peritonealdialyse zum Einsatz. Im Jahr 2025 wurden 11 % aller Dialysepatientinnen und -patienten mit Peritonealdialyse behandelt (2024: 11 %). Derzeit werden weniger als 1 % aller Dialysepatienten weltweit mit Heimhämodialyse behandelt (2024: weniger als 1 %). In den USA ist der Anteil der zu Hause behandelten Patienten höher: 15 % (2024: 15 %) erhalten eine Heimdialyse.



Die Grafik 2.94 zeigt einen Vergleich zwischen Zentrums- und Heimdialyse.

Bei akutem Nierenversagen ist die vorherrschende Behandlungsmethode die kontinuierliche Nierenersatztherapie. Über 50 % oder rund 1,1 MIO Akut-Patientinnen und -Patienten wurden 2025 mit dieser Methode behandelt (2024: über 50 % oder etwas mehr als 1 MIO). Die Anzahl der Menschen, die eine kontinuierliche Nierenersatztherapie zur Behandlung von akutem Nierenversagen benötigen, wird voraussichtlich von rund 1,1 MIO Patientinnen und Patienten im Jahr 2025 auf über 1,5 MIO pro Jahr zum Ende pro Jahr bis 2035 ansteigen. In diesem Behandlungsfeld hat Fresenius Medical Care einen Marktanteil von etwa 30 % (2024: 30 %).

2.94 VERGLEICH ZENTRUMS- UND HEIMDIALYSE



Dialysemarktvolumen

Laut unseren Schätzungen stieg das Volumen des globalen Dialysemarktes im Jahr 2025 auf etwa 81 bis 85 MRD € (2024: 80 bis 84 MRD €). Wir schätzen die ungefähre Aufteilung dieses Marktvolumens wie folgt: etwa 16 MRD € (2024: 16 MRD €) für Dialyseprodukte und der Rest für Dialyседienstleistungen (einschließlich Dialyседedikamente).

Andere Gesundheitsdienstleistungen

Neben Dialysebehandlungen bietet Fresenius Medical Care über sein Segment Care Delivery sowie das 2025 neu gegründete Segment Value-Based Care ein breites Spektrum an Gesundheitsdienstleistungen an, wobei das Segment Value-Based Care auf wert- und risikobasierte Versorgungsprogramme spezialisiert ist. Weitere Angebote umfassen Apothekenleistungen, vaskuläre Spezialleistungen, ambulante Operationszentren und das Management von nephrologischen Arztpraxen. Angesichts der Vielzahl der in diesem Bereich angebotenen Dienstleistungen ist es nicht möglich, eine aussagekräftige Schätzung des Gesamtmarktvolumens abzugeben.

Kostenträger unserer Leistungen sind meist Krankenversicherungen

Die wichtigsten Kostenträger der Dienstleistungen von Fresenius Medical Care sind staatliche oder öffentliche Krankenversicherungen sowie privatwirtschaftlich organisierte Krankenversicherungen.

Gesundheits- und Vergütungssysteme variieren von Land zu Land

Die Nierenersatztherapie ist eine lebenserhaltende medizinische Dienstleistung, deren Kosten meist nicht von den Erkrankten selbst getragen wird. Stattdessen werden die Therapiekosten vom jeweiligen Gesundheitssystem übernommen, das in der Regel staatlich finanziert ist – in einigen Ländern in Zusammenarbeit mit

privaten Versicherern – oder sie werden durch soziale und private Versicherungssysteme getragen. Die Vergütungssysteme für Dialysebehandlungen – also die Strukturen, die von den Gesundheitssystemen zur Regelung der Vergütung von Dialyseleistungen verwendet werden – variieren von Land zu Land und manchmal sogar innerhalb eines Landes. Die geschäftlichen Aktivitäten von Dialyседienstleistern sowie die Vergütung von Dialysebehandlungen hängen von mehreren Faktoren ab, darunter regionale Rahmenbedingungen, angewandte Behandlungsmethoden, regulatorische Vorgaben und die Art des Dialyседienstleisters (öffentlich oder privat). Nicht alle Gesundheitssysteme übernehmen die Kosten für Dialysebehandlungen. Daher haben die Erstattungssysteme und die Rahmenbedingungen für die Inanspruchnahme von Zusatzleistungen in den verschiedenen Ländern einen erheblichen Einfluss auf das Geschäft von Fresenius Medical Care.

Das Erstattungssystem in den USA

Das Bereitstellen von Gesundheitsdienstleistungen und -produkten ist in den meisten Ländern, in denen wir tätig sind, stark reguliert. Gesetzesvorschläge für Reformen in diesen Ländern werden häufig eingebracht, um den Zugang zur Gesundheitsversorgung zu verbessern, Probleme mit der Qualität der Versorgung zu lösen und die Kosten des Gesundheitssystems zu steuern.

In den USA wählen unsere Patientinnen und Patienten je nach ihren persönlichen Umständen und ihrem Wohnort zwischen verschiedenen Versicherungsoptionen, darunter Medicare, Medicaid, Medicare Advantage-Pläne, betriebliche Krankenversicherungen, Versicherungspläne über den Gesundheitsmarkt („exchange plans“) und andere kommerzielle Versicherungen. Viele von ihnen sind durch staatliche Krankenversicherungsprogramme wie Medicare oder Medicaid versichert. Diese Programme werden von der US-Bundesbehörde, Centers for Medicare & Medicaid Services (CMS) verwaltet und reguliert, die auch die Erstattungssätze für ihre Begünstigten festlegt.

Die Profitabilität unseres Geschäfts hängt in hohem Maße von den Erstattungssätzen für unsere Dienstleistungen ab. Im Geschäftsjahr 2025 entfielen rund 78 % der gesamten Umsatzerlöse von Fresenius Medical Care auf die Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen (einschließlich Versicherungsdienstleistungen), von denen der Großteil von öffentlichen Gesundheitsorganisationen oder privaten Versicherern erstattet wird. So entfielen 2025 etwa 16 % unserer konsolidierten Einnahmen auf staatlich finanzierte Gesundheitsprogramme in den USA, wie beispielsweise Erstattungen durch Medicare und Medicaid.

Am 20. November 2025 veröffentlichte die CMS die finale Regelung für den Erstattungssatz für Behandlungen bei chronischem Nierenversagen für das Jahr 2026, die jährlich im Rahmen des Pauschalvergütungssystems (PVS) für Patientinnen und Patienten mit chronischem Nierenversagen festgelegt werden, bekannt als ESRD-PVS-Erstattungssatz. Die CMS prognostiziert, dass der Erstattungssatz zu einer Erhöhung der Gesamtzahlungen an ESRD-Einrichtungen um 2,2 % führen wird. Der Anstieg um 2,2 % spiegelt eine Erhöhung des Basisatzes pro Behandlung um 7,89 US\$ auf 281,71 US\$ (2025: 273,82 US\$) wider. Der endgültige Erstattungssatz für akutes Nierenversagen für 2026 entspricht dem ESRD-PVS-Basisatz für 2026.

Ebenfalls am 20. November hat die CMS die Beendigung des ESRD Treatment Choices (ETC)-Modell mit Wirkung zum 31. Dezember 2025 beschlossen. Das ETC-Modell wurde entwickelt, um die Erkennung und frühzeitige Behandlung von Nierenerkrankungen sowie die Zunahme von Heimdialyse und Transplantationen zu fördern, indem finanzielle Anreize für die Behandlung zu Hause und Nierentransplantationen geschaffen wurden. Das Modell begann im Januar 2021 und sollte ursprünglich im Juni 2027 enden. Mit der vorzeitigen Beendigung des ETC-Modells zum 31. Dezember 2025 werden die leistungsabhängigen Zahlungsanpassungen (Performance Payment Adjustment, PPA) eingestellt, und alle Dialyseeinrichtungen kehren 2026 zu den regulären Medicare-Erstattungssätzen zurück.

Am 31. Oktober 2025 veröffentlichte die CMS den endgültigen Arztgebührenplan für 2026, der sich auf die Erstattungen für Ärzte, Krankenhäuser und ambulante Zentren auswirkt. Wie gesetzlich vorgesehen wird es ab 2026 zwei separate Umrechnungsfaktoren geben: einen für sogenannte „Alternative Payment Model (APM) Qualifying Participants (QPs)“, also für anspruchsberechtigte Teilnehmende an alternativen Vergütungsmodellen, und einen für Ärztinnen, Ärzte und andere Leistungserbringende, die keine QPs sind. Beide Faktoren werden leicht ansteigen. Der qualifizierende APM-Umrechnungsfaktor von 33,57 US\$ entspricht einer prognostizierten Erhöhung um 1,22 US\$ (+3,8 %) gegenüber 2025 (32,35 US\$). Ebenso entspricht der vorgeschlagene nicht qualifizierende APM-Umrechnungsfaktor von 33,40 US\$ einer prognostizierten Erhöhung um 1,05 US\$ (+3,3 %) im Vergleich zu 2025 (32,35 US\$). Diese finalen Aktualisierungen beinhalten die einmalige Anpassung gemäß dem US-Gesetz One Big Beautiful Bill Act (OBBBA) für 2026. Die Auswirkungen der Aktualisierungen werden je nach Fachgebiet und Ort der Leistungserbringung unterschiedlich ausfallen.

Am 21. November 2025 veröffentlichte die CMS die finale Regelung für das Jahr 2026 für die Zahlungssysteme für ambulante Krankenhausbehandlungen und ambulante Operationszentren (Ambulatory Surgery Centers, ASC). Für das Jahr 2026 hat die CMS einen Aktualisierungsfaktor für die ASC-Sätze in Höhe von 2,6 % festgelegt.

Soweit inflationsbedingte Steigerungen der Betriebskosten, beispielsweise in Form höherer Arbeits- und Lieferkosten, nicht vollständig durch eine Erhöhung der Erstattungssätze kompensiert werden, könnte die Nachfrage nach unseren Produkten und Dienstleistungen sinken und die Ergebnisse der Geschäftstätigkeit von Fresenius Medical Care negativ beeinflusst werden.

Wesentliche Aspekte der US-Erstattung und -Gesetzgebung

US-Gesetzesänderungen wirken sich direkt auf die Erstattung vieler Versorgungsdienstleistungen von

Fresenius Medical Care aus. Derzeit bestehen erhebliche Unsicherheiten hinsichtlich möglicher weiterer Änderungen der Gesundheitsvorschriften, einschließlich der Vorschriften zur Erstattung von Dialyседienstleistungen. In den USA sind die Erstattungssätze der staatlichen Gesundheitsversorgung in der Vergangenheit nur moderat gestiegen, und dieser Trend dürfte sich fortsetzen. Erhebliche Kürzungen der Erstattungen im Rahmen von Medicare, privaten Krankenversicherungen oder Medicare Advantage-Plänen sowie ein eingeschränkter Zugang der Patientinnen und Patienten zu diesen Versorgungsplänen könnten sich negativ auf unser Geschäft mit Gesundheitsdienstleistungen auswirken – und in Folge auch auf unser Produktgeschäft, da die Nachfrage nach Dialyseprodukten von den Medicare-Erstattungen beeinflusst wird.

Das Urteil im Fall Marietta Memorial Hospital Employee Health Benefit Plan gegen DaVita Inc. (verkündet am 21. Juni 2022) hat erhebliche Auswirkungen auf betrieblich geförderte Krankenversicherungen (Employer Group Health Plans, EGHPs), Dialyseanbieter und das gesamte US-Gesundheitssystem. Das Urteil erleichtert es EGHPs, Leistungen so zu gestalten, dass kommerzielle Versicherungen für Medicare-berechtigte ESKD-Patienten weniger attraktiv und Medicare-Versicherungen relativ attraktiver werden, und fördert damit einen Wechsel zu Medicare. Da die Erstattungssätze von Medicare und Medicaid in der Regel niedriger sind als die Erstattungssätze kommerzieller Versicherer, könnte ein Wechsel kommerziell versicherter Patienten zu Medicare und Medicaid erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft, unsere Finanzlage und unsere Ertragslage im Jahr 2026 und darüber hinaus haben.

Der „Restore Protections for Dialysis Patients Act“ (Gesetz zur Wiederherstellung des Schutzes für Dialysepatienten), der zuletzt im März 2025 im US-Kongress eingebracht, aber nicht verabschiedet wurde, würde die Auslegung des „Medicare Secondary Payer Act“ (Gesetz über die sekundäre Kostentragung durch Medicare) vor der Marietta-Entscheidung wiederherstellen und sicherstellen, dass Patientinnen und Patienten nicht aufgrund

ihrer Dialysepflicht diskriminiert werden können. Wir können nicht vorhersagen, ob der US-Kongress dieses oder ein anderes vorgeschlagenes Gesetz verabschieden wird, das die potenziellen Auswirkungen der Marietta-Entscheidung rückgängig machen würde.

Weitere Informationen dazu sind im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ zu finden.

In den USA ist die Erstattung durch private Versicherer und sogenannte „Managed-Care-Organisationen“ höher als die Erstattung durch staatlich finanzierte Gesundheitssysteme. Dementsprechend machen Zahlungen von privaten Versicherern einen wesentlichen Teil unserer Gewinne aus, was bedeutet, dass unser Geschäft direkt von Veränderungen im Anteil der Erstattungen durch private Versicherer in den USA beeinflusst wird. Im Jahr 2025 entfielen 63 % der Umsatzerlöse des Konzerns aus Gesundheitsdienstleistungen (einschließlich Versicherungsdienstleistungen) auf private Versicherer.

Am 4. Juli 2025 wurde der OBBBA gesetzlich verabschiedet. Mit Fokus auf die Verlängerung von Steuersenkungen, die 2017 von der Trump-Administration eingebracht worden waren, und andere innenpolitische Prioritäten, enthält der OBBBA auch Bestimmungen, die den Versicherungsschutz unter Medicaid, Medicare und auf den staatlich organisierten Krankenversicherungsbörsen des Affordable Care Act (ACA Exchanges) einschränken. So sehen die Medicaid-Bestimmungen bis 2034 Kürzungen der Mittel für Medicaid in Höhe von etwa 1 BN US\$ vor. Insgesamt umfasst der OBBBA erhebliche Änderungen in Bezug auf Finanzierung, Registrierungen und Anspruchsberechtigung. Es ist zwar noch zu früh, um das Ausmaß der Änderungen oder die kumulativen Effekte auf das Unternehmen vorherzusagen, aber es ist wichtig zu beachten, dass die Einnahmen aus Medicaid und anderen staatlichen Quellen (mit Ausnahme von Medicare- und Medicare-Advantage-Mitteln) 4,7 % unserer Einnahmen aus Patientendienstleistungen in den USA für das Geschäftsjahr 2025 ausmachten (2024: 4,5 %).

Befristete Zuschläge für neue Medikamente und Geräte in den USA

Neue Dialysemittel oder Biologika, die nicht in eine der bestehenden ESRD-PVS-Funktionskategorien fallen, sind nicht im ESRD-PVS-Pauschalvergütungssatz enthalten. Diese Medikamente und Biologika werden daher über eine zeitlich befristete Zusatzvergütung für Arzneimittel (Transitional Drug Add-On Payment Adjustment, TDAPA) vergütet. Die Dauer der TDAPA-Vergütung von mindestens zwei Jahren, nutzt die CMS um Anwendungsdaten zu sammeln. Nach Ablauf des TDAPA-Zeitraums passt die CMS dann gegebenenfalls die bestehenden Regelungen an, um den ESRD-PVS-Pauschalvergütungssatz zu aktualisieren und das neue Medikament oder Biologikum in die Pauschalvergütung zu integrieren.

Nachdem die CMS ihre Änderungen an ihrem Pauschalvergütungssystem ESRD-PVS im Zusammenhang mit der Übergangsregelung zur Anpassung von TDAPA-Zusatzzahlungen für neue Medikamente für 2024 finalisiert hat, trat auch eine neue Zusatzvergütungsregelung in Kraft, die für solche neuen Dialysemittel und Biologika gilt, die nach Ablauf der festgelegten TDAPA-Periode unter eine der bestehenden Funktionskategorien des ESRD-PVS fallen. Seit 2024 sieht das ESRD-PVS für diese pharmazeutischen Produkte eine dreijährige Post-TDAPA-Zusatzvergütung auf alle ESRD-PVS-Abrechnungen vor. Diese wird im Anschluss an den TDAPA-Zeitraum gewährt und ermöglicht eine erhöhte Vergütung über dessen Ende hinaus.

Der Protecting Access to Medicare Act of 2014 (PAMA), ein US-Bundesgesetz zum Schutz des Zugangs zu Medicare, enthielt auch eine Bestimmung zu ausschließlich oral verabreichten Medikamenten zur Behandlung von terminaler Niereninsuffizienz, die zuvor separat bezahlt wurden. Gemäß der endgültigen Regelung für das ESRD-PVS für 2025 werden bestimmte oral-verabreichte Medikamente – darunter Phosphatbinder – nicht mehr separat von Medicare erstattet, sondern sind pauschalisiert im ESRD-PVS aufgenommen und

werden aktuell für einen festgelegten Übergangszeitraum zusätzlich zum Pauschalvergütungssatz über den TDAPA-Zuschlag vergütet. Ab dem Jahr 2027 wird es keine zusätzliche Vergütung für Phosphatbinder mehr geben, da der Pauschalvergütungssatz um Einbeziehung von Phosphatbindern angepasst wird. Wenn nach Ablauf der TDAPA-Periode diese Zusatzvergütungen entfallen, könnte sich dies potenziell nachteilig auf das Geschäft von Fresenius Medical Care, seine finanzielle Lage und sein operatives Ergebnis auswirken.

Zusätzlich zu den TDAPA-Zahlungen für diese ausschließlich oral verabreichten Medikamente setzt die CMS im Jahr 2026 auch die TDAPA-Zusatzvergütung für zwei weitere Medikamente fort, für die es eine bestehende ESRD-PVS-Funktionskategorie gibt. Mit Wirkung zum 1. Juli 2024 ist eine Katheter-Lock-Lösung auf Basis von Taurolidin und Heparin-Natrium, die am Ende jeder Hämodialysesitzung in den zentralen Venenkatheter eingebracht wird, für die TDAPA-Zusatzvergütung qualifiziert. Der TDAPA-Zahlungszeitraum endet am 30. Juni 2026. Im Anschluss ist das Produkt für eine Outlier-Zahlung (Sondervergütung für besonders kostenintensive Fälle) berechtigt und wird auch in die Berechnung der Post-TDAPA-Zusatzvergütung einbezogen. Darüber hinaus ist Vadadustat, ein oraler Hemmstoff der Prolyl-Hydroxylase des hypoxie-induzierbaren Faktors, der zur Behandlung von Anämie infolge einer chronischen Nierenerkrankung bei Erwachsenen angezeigt ist, die seit mindestens drei Monaten eine Dialysebehandlung erhalten, seit dem 1. Januar 2025 für die TDAPA-Zusatzvergütung qualifiziert. Vadadustat ist während des gesamten Jahres 2026 für die TDAPA-Zahlung berechtigt, qualifiziert sich jedoch nicht für eine Outlier-Zahlung.

Qualitätsbasierte Vergütung

In einigen Ländern steht eine Vergütung nach qualitativen Kriterien („pay for performance“) im Mittelpunkt der aktuellen gesundheitspolitischen Diskussion. Dabei wird dem medizinischen Dienstleister mehr Verantwortung übertragen. Das Ziel solcher Vergütungs-

modelle ist, bei insgesamt geringeren Gesamtkosten für das Gesundheitssystem eine hohe Behandlungsqualität zu erzielen.

Das Erstattungssystem in den USA ist ein Beispiel für solch ein qualitätsbasiertes Vergütungsmodell. Im Rahmen ihres Qualitätsverbesserungsprogramms (Quality Incentive Program, QIP) legt die CMS Qualitätsstandards für Dialysekliniken fest. Das Nichterreichen dieser Standards kann zu einer Reduzierung der jährlichen Erstattungen um bis zu 2 % führen. CMS aktualisiert jedes Jahr die Reihe der Qualitätsmaßnahmen, indem Maßnahmen hinzugefügt, überarbeitet oder zurückgezogen werden.

Wertbasierte Versorgungsprogramme mit privaten Kostenträgern

Fresenius Medical Care führt eine Vielzahl wert- und risikobasierter Versorgungsprogramme durch, die sich auf CKD- und ESKD-Patientengruppen erstrecken und sowohl private als auch öffentliche Kostenträger einbeziehen. Zu den wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen zählen Risikoteilungsvereinbarungen, bei denen private Kostenträger oder staatliche Programme die Einsparungen oder Verluste aus der Verringerung oder Erhöhung der gesamten medizinischen Ausgaben einer betreuten Patientengruppe mit den Leistungserbringern – darunter Fresenius Medical Care – teilen, vorausgesetzt, dass bestimmte Qualitätsstandards ebenfalls erreicht werden. Vollrisikovereinbarungen umfassen sogenannte Capitation-Vereinbarungen und Vereinbarungen zur Kostenteilung, bei denen private Kostenträger oder staatliche Programme Leistungserbringer wie Fresenius Medical Care eine Vergütung auf Grundlage der durch die Versorgung der Versicherten erzielten Einsparungen zahlen. Unter solchen Zahlungsvereinbarungen hängt unsere Ertragslage davon ab, wie gut es uns gelingt, einen fest definierten Kostenrahmen einzuhalten und gleichzeitig innerhalb bestimmter Parameter die gewünschten klinischen Behandlungsergebnisse zu erzielen.

Andere Erstattungsmodelle

Bereits 2019 wurde in den USA eine Durchführungsverordnung (Executive Order) zur Förderung der Nierengesundheit unterzeichnet, die das US-Ministerium für Gesundheit und Soziales (Health and Human Services, HHS) anweist, neue Medicare-Zahlungsmodelle zu entwickeln, um die frühzeitige Erkennung und Behandlung von Nierenerkrankungen sowie den verstärkten Einsatz von Heimdialyse und Nierentransplantationen zu fördern. Als Reaktion darauf führte das HHS ein Zahlungsmodell ein, mit dem neue Vergütungsansätze für Anbieter von Nierenbehandlungen getestet werden sollen, die sich auf Kosten und Qualitätsergebnisse konzentrieren. Dieses Modell zielt darauf ab, das Spektrum der Versorgungs- und Medicare-Zahlungsoptionen zu erweitern, wobei der Schwerpunkt auf der Verzögerung oder Verhinderung des Auftretens von Nierenversagen, der Vermeidung unnötiger Krankenhausaufenthalte und der Erhöhung der Transplantationsraten liegt. Zudem sieht das Modell flexible Vorauszahlungen für nephrologische Praxen vor, um Diagnosen und Behandlungen bereits in einem früheren Stadium der Nierenerkrankung zu ermöglichen.

Eines dieser Zahlungsmodelle ist das verpflichtende ETC-Modell, das ursprünglich von Januar 2021 bis Juni 2027 laufen sollte und finanzielle Anreize für die Heimdialysebehandlung und für Nierentransplantationen schaffen sollte. Im Jahr 2022 nahm CMS mehrere Verbesserungen an dem Modell vor, darunter Aktualisierungen der Bewertungsmethodik für Verbesserungen sowie Anpassungen der Regeln zur Bereitstellung und Abrechnung von Aufklärungsdiensten für Nierenpatientinnen und Patienten. CMS kündigte außerdem an, Leistungsdaten auf Teilnehmerebene zu veröffentlichen. Diese Änderungen führten jedoch zu keinen zusätzlichen erwarteten Einsparungen für das Medicare-Programm. Zum jetzigen Zeitpunkt haben unsere Zahlungsanpassungen aus dem ETC-Modell zu einer positiven Nettoanpassung geführt. Bis zum 31. Dezember 2025 waren insgesamt 970 oder rund 35 % unserer Dialysezentren in den USA an dem Modell beteiligt. Mit der vorzeitigen Beendigung des ETC-Modells am 31. Dezember 2025 werden die leistungs-

abhängigen Zahlungsanpassungen (PPA) eingestellt und alle Dialyseeinrichtungen kehren 2026 zu den Standard-Erstattungssätzen von Medicare zurück.

Gemäß der Executive Order kündigte der ehemalige US-Gesundheitsminister auch freiwillige Medicare-Erstattungsmodelle an, die finanzielle Anreize für Gesundheitsdienstleister in den Bereichen CKD und Transplantation bieten sollen. Unsere Anträge auf Beteiligung am freiwilligen Comprehensive Kidney Care Contracting (CKCC)-Modell wurden im Juni 2020 angenommen, ebenso wie vier weitere Anträge, die wir im zweiten Leistungsjahr des CKCC-Modells eingereicht haben. Das Erstattungsmodell ermöglicht es Gesundheitsdienstleistern, etwaige finanzielle Risiken einzuschätzen und zu übernehmen, indem sie KCEs gründen.

Zum 31. Dezember 2025 waren wir an 21 KCEs beteiligt, von denen 20 innerhalb des ersten Leistungsjahres am 1. Januar 2022 und vier innerhalb des zweiten Leistungsjahres am 1. Januar 2023 mit der Übernahme des finanziellen Risikos begannen. Nachfolgend haben drei KCEs ihre Leistung wieder eingestellt. Das CKCC-Modell wird voraussichtlich bis 2027 fortgeführt werden. Die jüngsten von CMS im September 2025 veröffentlichten Leistungsergebnisse für das Jahr 2024 bewerten die Mehrheit der KCEs, die von unserer Value-Based Care-Gesellschaft Interwell Health organisiert wurden, in verschiedenen Qualitätskennzahlen als leistungsstark. Im Dezember 2025 waren rund 52.000 Patientinnen und Patienten KCEs zugeordnet, an denen wir beteiligt sind.

Gesetzliche Maßnahmen und Wählerinitiativen in den USA

In den USA könnten künftig weitere Gesetze und Vorschriften durch Gesetzgebungsverfahren aber auch durch Wählerinitiativen (Ballot Initiatives) in Kraft treten, die die Vergütung der von uns und unseren Tochterunternehmen bereitgestellten Produkte und Dienstleistungen verändern sowie neue oder alternative Betriebs- und Vergütungsmodelle vorgeben könnten. Diese könnten unsere Betriebskosten erhöhen und ein Risiko für unsere Aktivitäten im Bereich Gesundheitsdienstleistungen darstellen. Wenn Ballot Initiatives ihre Anliegen auf Ebene der US-Bundesstaaten erfolgreich einreichen konnten, ziehen diese eine Abstimmung der Bürgerinnen und Bürger des jeweiligen Bundesstaates nach sich, um vorgeschlagene neue Gesetze direkt anzunehmen oder abzulehnen. Solche Ballot Initiatives erfordern von uns den Einsatz erheblicher Ressourcen, wenn wir uns am öffentlichen Diskurs über die vorgeschlagenen neuen Gesetze beteiligen wollen. Im Falle ihrer Verabschiedung können die neu erlassenen Regularien verschiedene Aspekte unserer Geschäftstätigkeit beeinflussen, etwa Anforderungen an die Personalausstattung von Kliniken, Vorgaben für staatliche Inspektionen und nicht zuletzt auch unsere Gewinnspannen. Es ist zudem möglich, dass künftig Gesetze verabschiedet oder Verordnungen erlassen werden, die zusätzliche Voraussetzungen für die Teilnahme an bundesstaatlichen und staatlichen Gesundheitsprogrammen stellen. Solche neuen Gesetze oder Vorschriften könnten positive oder nachteilige Auswirkungen haben, die sich möglicherweise wesentlich auf die Geschäfte und das operative Ergebnis von Fresenius Medical Care auswirken.

Mögliche Änderungen mit Auswirkungen auf unsere privaten Kostenträger in den USA

Die CMS sowie staatliche Versicherungsaufsichtsbehörden und der Gesetzgeber beschäftigen sich zunehmend mit dem Betrieb von gemeinnützigen Hilfsprogrammen zur finanziellen Unterstützung bei Versicherungsprämien, wie dem des American Kidney Fund (AKF). Dies könnte zu einem regulatorischen Rahmen führen, der sich von den aktuellen Regelungen oder von Bundesstaat zu Bundesstaat unterscheidet. Auch ohne Maßnahmen der CMS, staatlicher Aufsichtsbehörden oder des Gesetzgebers zur Einschränkung des derzeitigen Zugangs von Patientinnen und Patienten zu bezuschussten Hilfsprogrammen werden Versicherer voraussichtlich weiterhin versuchen, die gemeinnützige Unterstützung von Prämienzahlungen durch solche Programme zu unterbinden. Sollten diese Bestrebungen in einem für unsere Tätigkeit in den USA wesentlichen Bereich oder Umfang erfolgreich sein, hätten sie erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und unser operatives Ergebnis.

Geschäftsverlauf

Wesentliche Ereignisse

Die folgenden Themen stellen wichtige Auswirkungen oder Trends in unserem Geschäft und/oder unserer Branche für das Geschäftsjahr 2025 dar.

Optimierung des Bestandsportfolios und Programm FME25+

Wir überprüfen weiterhin unser Geschäftsportfolio, insbesondere im Hinblick auf den Ausstieg aus nicht nachhaltigen Märkten und der Veräußerung von Nicht-Kerngeschäftsbestandteilen sowie die Einstellung bestimmter Forschungs- und Entwicklungsprogramme, um Kapital fokussiert auf Bereiche in unserem Kerngeschäft zu allokalieren, von denen ein höheres profitables Wachstum erwartet wird. Im Geschäftsjahr 2025 beziehen sich die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios hauptsächlich auf die abgeschlossenen Veräußerungen in Brasilien, Malaysia und Kasachstan sowie ausgewählter Vermögenswerte der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories und Wertminderungsaufwendungen, die hauptsächlich auf Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen zurückzuführen sind, wie in den [ANMERKUNG 4](#) und [ANMERKUNG 5 E](#) im Konzernanhang beschrieben.

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 hin zu einer deutlich vereinfachten Struktur, die einen stärker zentralisierten Ansatz und Maßnahmen zur Kosteneinsparung innerhalb von zwei Jahren vorsieht (ursprünglich als Programm FME25 bezeichnet). Das gesamte Programm mit seiner Verlängerung wurde in Programm FME25+ umbenannt. Im Rahmen unseres Programms FME25+ streben wir weiterhin nachhaltige Einsparungen an, einschließlich betrieblicher

Effizienzsteigerungen. Das Programm FME25 führte Care Enablement ein – die Konsolidierung unseres zuvor dezentralisierten Geschäfts mit Gesundheitsprodukten (einschließlich Forschung und Entwicklung, Produktion, Logistik sowie kommerzieller Operationen und unterstützender Funktionen wie Regulierungs- und Qualitätsmanagement) unter einem globalen Med-Tech-Dach – und Care Delivery, das unsere globalen Gesundheitsdienstleistungsgeschäfte zusammenfasst. Diese beiden operativen Segmente wurden im Rahmen von FME Reignite um Value-Based Care erweitert. Der Großteil der Kosten und wiederkehrenden Einsparungen ist in den Umsatzkosten und den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten innerhalb unserer Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung enthalten.

Die Tabelle 2.95 zeigt die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios auf unser operatives Ergebnis sowie die Kosten und wiederkehrenden Einsparungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+ für die Geschäftsjahre 2025 und 2024.

In der nachstehenden Erläuterung unserer Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 werden die Auswirkungen der Kosten und Einsparungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+ netto dargestellt.

Die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios und die Aufwendungen für das Programm FME25+ werden als Sondereffekte behandelt.

Ausübung von Interwell Health-Put-Optionen

Im zweiten Quartal 2025 schloss die Gesellschaft eine Vereinbarung mit Aktionären von Interwell Health (unserer Tochtergesellschaft für wert- und risikobasierte Gesundheitsversorgung) über die vorzeitige 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, aus dem Interwell Health hervorgegangen ist, (Interwell Health-Transaktion 2022) gewährt worden waren. Die Abwicklung dieser Transaktion in Höhe von 362 MIO US\$ (312 MIO €) erfolgte im September 2025 und stellte eine Transaktion mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust dar. Die Ausübung von Interwell Health-Put-Optionen resultierte außerdem in der Ausbuchung bestimmter latenter Steuerverbindlichkeiten, die ursprünglich in Verbindung mit der Interwell Health-Transaktion 2022 gebildet worden waren (Auflösung latenter Steuern für Interwell Health). Für weitere Informationen siehe „Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit“ weiter unten und in [ANMERKUNG 26](#) im Konzernanhang.

Erwerb von Produktionsstätten

Mit Wirkung zum 31. Dezember 2025 hat die Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gemäß einer am 17. Oktober 2025 unterzeichneten Vereinbarung die

Produktionsstätten der Gesellschaft in Schweinfurt und St. Wendel, Deutschland, die zuvor von der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften gemietet waren, zu einem Gesamttransaktionspreis in Höhe von 181 MIO € (einschließlich eines an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften gezahlten Kaufpreises in Höhe von 171 MIO €) erworben. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 6](#) im Konzernanhang.

Erwerb eigener Anteile

Wir haben den Start unseres Aktienrückkaufprogramms im Umfang von 1 MRD € (ohne Erwerbsnebenkosten) in zwei Tranchen bekannt gegeben, das innerhalb von zwei Jahren bis zum 10. August 2027 abgeschlossen sein soll. Im Rahmen der ersten Tranche sollten bis zum 30. April 2026 Aktien im Wert von maximal 600 MIO €, einschließlich etwaiger Nebenkosten, erworben werden. 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. Im Rahmen der zweiten Tranche planen wir, vom 12. Januar bis zum 8. Mai 2026 Aktien im Gesamtwert von rund 414 MIO € zurückzukaufen. Das Aktienrückkaufprogramm wird voraussichtlich deutlich früher als ursprünglich geplant, nämlich in weniger als einem Jahr, abgeschlossen sein. Zum 31. Dezember 2025 wurden 14.124.564 Aktien zurückgekauft, was zu Zahlungsmittelabflüssen in Höhe von 585 MIO € führte. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 20](#) 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

2.95 AUSWIRKUNGEN DER OPTIMIERUNG DES BESTANDSPORTFOLIOS UND DES PROGRAMMS FME25+ AUF DAS OPERATIVE ERGEBNIS
IN MIO €

	2025	2024
Optimierung des Bestandsportfolios	(97)	(288)
Programm FME25+		
Kosten	(194)	(180)
Wiederkehrende Einsparungen	804	567

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. 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 und identifizieren zusätzliche Strategien, um potenzielle finanzielle und betriebliche Auswirkungen abzumildern. Die Auswirkungen im Jahr 2025 waren begrenzt. Angesichts der sich kontinuierlich verändernden Art dieser Herausforderungen und ihrer breiten wirtschaftlichen Implikationen können wir jedoch das volle Ausmaß ihrer mittel- bis langfristigen Auswirkungen auf unser Geschäft nicht genau vorhersagen. Darüber hinaus wies der Wechselkurs zwischen Euro und US-Dollar im Geschäftsjahr 2025 eine moderate Volatilität auf, wobei der Euro im Allgemeinen gegenüber dem US-Dollar an Wert gewann. Einflüsse auf die Devisenmärkte durch geopolitische Entwicklungen wie die oben erwähnten handelspolitischen Veränderungen und Korrekturmaßnahmen der Zentralbanken können dazu führen, dass diese Wechselkursentwicklungen künftig erheblich von bisherigen Entwicklungen abweichen. [ESRS 2, 40g]

Wie oben 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 Verlängerung erfolgt) und bestimmte Medicaid-bezogene Bestimmungen des OBBA negativ auf die Erstattungsätze 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 Dialysemittel oder Biologika, für die es eine bestehende Funktionskategorie gibt, oder über eine Änderung des ESRD-PVS-Vergütungssatzes, falls zutreffend, umgestellt, nachdem das CMS zusätzliche Vorschriften für Dialysemittel 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. Diese regulatorischen Auswirkungen in den USA könnten zusammen mit anderen sich entwickelnden globalen regulatorischen und erstattungsrechtlichen Entwicklungen, wie beispielsweise der mengenbasierten Beschaffung und anderer regulatorischer Maßnahmen in China, auch in Zukunft Druck auf unser Geschäft ausüben und sich negativ auf unsere Umsatzerlöse und unser operatives Ergebnis auswirken.

Am 11. Juli 2025 verabschiedete der deutsche Gesetzgeber ein Investitionsprogramm für wirtschaftliches Wachstum, das die Abschreibung für Maschinen und Anlagen bei der Berechnung der Einkommensteuer erhöht und eine schrittweise Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 15 % auf 10 % ab dem Jahr 2028 bis 2032 vorsieht. Wir erwarten keine wesentlichen Auswirkungen auf unsere Geschäfts-, Finanz- und Ertragslage als Folge der neuen Regelung.

Vergleich des tatsächlichen und des prognostizierten Geschäftsverlaufs

Wir bewegten uns im Geschäftsjahr 2025 weiterhin in einem zunehmend herausfordernden und sich wandelnden Umfeld, das Druck auf unser Geschäft erzeugt hat. Die Rahmenbedingungen unseres Geschäfts haben sich im Laufe des Geschäftsjahres 2025 weitgehend nach unseren Erwartungen oder besser entwickelt, mit Ausnahme des organischen Behandlungswachstums in den USA. Aufgrund der Auswirkungen der höheren Sterblichkeit zu Beginn des Jahres 2025 haben wir unsere Annahme zum organischen Behandlungswachstum in den USA im zweiten Quartal 2025 auf eine flache bis leicht positive Entwicklung für das Geschäftsjahr 2025 angepasst (zuvor: über +0,5 %). Darüber hinaus haben wir im dritten Quartal 2025 unsere Annahme zum operativen Ergebnis im Zusammenhang mit weiteren nachhaltigen Einsparungen durch das Programm FME25+ aufgrund der Beschleunigung von Maßnahmen im Rahmen des Programms FME25+ angepasst.

Wir gingen für das Geschäftsjahr 2025 von weiteren nachhaltigen Einsparungen durch das Programm FME25+ in Höhe von etwa 220 MIO € aus (zuvor: etwa 180 MIO €). Die tatsächlichen wiederkehrenden Einsparungen aus dem Programm FME25+ beliefen sich auf 238 MIO € im Geschäftsjahr 2025. Die Geschäftsentwicklung wurde nach wie vor durch höheren Personalaufwand und inflationsbedingte Kostensteigerungen belastet. Gegenläufig wirkten die besagten Einsparungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+. Die für das Geschäftsjahr 2025 abgegebenen Prognosen haben wir erreicht.

Der Ausblick für das Geschäftsjahr 2025 beruhte auf den im Kapitel „Prognosebericht“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2024 genannten Annahmen, basierte auf konstanten Wechselkursen und berücksichtigte keine Sondereffekte. Die prognostizierten Wachstumsraten basierten auf den Ergebnissen 2024 ohne Sondereffekte. Weitere Informationen zu den Sondereffekten befinden sich am Ende dieses Abschnitts.

Für das Geschäftsjahr 2025 hatten wir für den Konzern ein Umsatzwachstum im positiven niedrigen einstelligen Prozentbereich zu konstanten Wechselkursen erwartet. Für das Segment Value-Based Care, das zum 1. Juni 2025 eingeführt wurde, lag die Prognose für das Umsatzwachstum aufgrund seines im Wachstum befindlichen Geschäfts in einem vergleichsweise deutlich höheren Prozentbereich. Die Umsatzerlöse für den Konzern für das Geschäftsjahr 2025 betrugen 20,4 MRD € zu konstanten Wechselkursen (2024: 19,3 MRD €). Die Umsatzerlöse erhöhten sich demnach um 5 % zu konstanten Wechselkursen und lagen über unseren Erwartungen. Der Anstieg ergab sich im Wesentlichen aus organischem Wachstum in Care Delivery (unterstützt durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, wie oben definiert, gestiegene Erstattungssätze und einen vorteilhaften Kostenträger-Mix) und in Value-Based Care (hauptsächlich aufgrund von Vertragsausweitung). Das Umsatzwachstum in Care Delivery war durch die geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereiche (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) negativ beeinflusst. Weitere Einzelheiten zur Entwicklung der Umsatzerlöse werden im Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage“ dargestellt.

Zu Beginn des Geschäftsjahres hatten wir erwartet, dass das um Sondereffekte bereinigte operative Ergebnis für den Konzern im hohen Zehner- bis hohen Zwanzigerprozentbereich zu konstanten Wechselkursen ansteigt. Die implizierte operative Marge lag bei etwa 11 % bis 12 %. Für das Segment Value-Based Care erwarteten wir aufgrund im dritten Quartal 2025 veränderter Annahmen hinsichtlich der Einsparquote für das CKCC-Modell einen negativen bis neutralen Effekt auf das operative Ergebnis für den Konzern im Geschäftsjahr 2025 (zuvor: leicht negativen bis neutralen Effekt), gegenüber einem leicht negativen Effekt im Geschäftsjahr 2024. Das um Sondereffekte bereinigte operative Ergebnis für Value-Based Care betrug im Geschäftsjahr 2025 2,7 MIO € zu konstanten Wechselkursen (2024: Verlust im Rahmen des operativen Ergebnisses in Höhe von 28,2 MIO €). Das um Sondereffekte bereinigte operative Ergebnis für den Kon-

zern betrug im Geschäftsjahr 2025 2,3 MRD € zu konstanten Wechselkursen (2024: 1,8 MRD €), ein Anstieg um 27 %. Damit lagen wir im oberen Bereich unseres Zielkorridors. Die um Sondereffekte bereinigte operative Marge belief sich auf 11,3 %, die im unteren Bereich unserer implizierten Margebandbreite liegt.

Die Tabelle 2.96 zeigt die erreichten Ergebnisse und unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2025.

Die tatsächlichen Ergebnisse haben wir um Sondereffekte bereinigt, um sie mit dem Ausblick vergleichbar zu machen. Sondereffekte umfassen die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Rechtsformwechsel-Kosten und die Neubewertungen von Humacyte 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 Aufwendungen für das Programm FME25+ beinhalten im Wesentlichen IT-bezogene Kosten, Abfindungszahlungen und damit verbundene Personalkosten, Kosten für Beratungsleistungen sowie Abschreibun-

gen. Die Aufwendungen für das Programm FME25+ betreffen vor allem die Segmente Care Enablement und Care Delivery.

Die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios umfassen hauptsächlich Veräußerungsverluste und Abfindungszahlungen im Zusammenhang mit den Bestandteilen, die oben im selben Abschnitt unter der Bezeichnung „Wesentliche Ereignisse“ beschrieben sind. Die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios betreffen vor allem das Segment Care Delivery.

Die Rechtsformwechsel-Kosten beinhalten vor allem Kosten im Zusammenhang mit regulatorischen Maßnahmen sowie Rechts- und IT-Beratungskosten. Die Rechtsformwechsel-Kosten sind den Zentralbereichen zugeordnet.

Die Neubewertungen von Humacyte sind hinsichtlich der Auswirkungen der Neubewertung unseres Anteils an Humacyte, Inc. den Zentralbereichen und hinsichtlich der Auswirkungen der Neubewertung von Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren dem Segment Care Enablement zugeordnet.

2.96 ERGEBNISSE UND AUSBLICK FÜR DIE BEDEUTSAMSTEN FINANZIELLEN KENNGRÖSSEN 2025
IN MIO €

	Ergebnisse 2025		Ausblick 2025
	Wie berichtet	Ohne Sondereffekte (zu konstanten Wechselkursen) ^{1, 2, 3}	
Umsatzerlöse	19.628	20.386	Positives Wachstum im niedrigen einstelligen Prozentbereich
Wachstum Umsatzerlöse in %		5	
Operatives Ergebnis	1.827	2.285	Wachstum im hohen Zehner- bis hohen Zwanzigerprozentbereich
Wachstum operatives Ergebnis in %		27	

¹ Der Ausblick 2025 basierte auf den im Kapitel „Prognosebericht“ im Konzernlagebericht des Geschäftsberichts 2024 genannten Annahmen und war ohne Sondereffekte. Sondereffekte umfassen die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios, die Rechtsformwechsel-Kosten und die Neubewertungen von Humacyte 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 basierten auf den Ergebnissen 2024 ohne Sondereffekte.

² Um die geschäftliche Entwicklung mit dem Ausblick 2025 vergleichbar zu machen, sind die Ergebnisse 2025 zu konstanten Wechselkursen und ohne Sondereffekte dargestellt. Für eine Überleitung der Ergebnisse 2025 und 2024 auf die Ergebnisse 2025 und 2024 ohne Sondereffekte siehe Tabelle 2.97 und Tabelle 2.98.

³ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.



Die Tabellen 2.97 und 2.98 stellen die Überleitung der Ergebnisse 2025 und 2024 auf die jeweiligen Ergebnisse 2025 und 2024 ohne Sondereffekte sowie die Überleitung der Währungsumrechnungseffekte für die Ergebnisse 2025 zu konstanten Wechselkursen dar.

2.97 OPERATIVE ENTWICKLUNG OHNE SONDEREFFEKTE
IN MIO €

	Ergebnisse 2025	Programm FME25+	Sondereffekte				Ergebnisse 2025 ohne Sondereffekte	Währungsumrechnungseffekte	Ergebnisse 2025 zu konstanten Wechselkursen ohne Sondereffekte ¹
			Optimierung des Bestandsportfolios	Rechtsformwechsel-Kosten	Neubewertungen von Humacyte				
Umsatzerlöse	19.628	—	—	—	—		19.628	758	20.386
Operatives Ergebnis	1.827	194	97	4	90		2.212	73	2.285

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns.“

2.98 OPERATIVE ENTWICKLUNG OHNE SONDEREFFEKTE
IN MIO €

	Ergebnisse 2024	Sondereffekte				Ergebnisse 2024 ohne Sondereffekte
		FME25+ Program	Optimierung des Bestandsportfolios	Rechtsformwechsel-Kosten	Neubewertungen von Humacyte	
Umsatzerlöse	19.336	—	—	—	—	19.336
Operatives Ergebnis	1.392	180	288	9	(72)	1.797

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns.“



Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

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.

Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024

2.99 ERTRAGSLAGE IN MIO €

	2025	2024	Veränderung in %		
			Wie berichtet	Währungs- umrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen ¹
Umsatzerlöse	19.628	19.336	2	(3)	5
Umsatzkosten	(14.599)	(14.579)	0	4	4
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	(3.033)	(3.143)	(4)	4	0
Forschung und Entwicklung	(158)	(183)	(14)	1	(13)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	181	135	34	1	35
Sonstige betriebliche Erträge	528	760	(31)	(2)	(29)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	(720)	(934)	(23)	2	(21)
Operatives Ergebnis	1.827	1.392	31	(5)	36
Operative Marge	9,3	7,2			
Zinserträge	70	72	(3)	(5)	2
Zinsaufwendungen	(385)	(407)	(6)	4	(2)
Ertragsteuern	(321)	(316)	2	2	4
Ergebnis nach Ertragsteuern	1.191	741	61	(5)	66
Auf nicht beherrschende Anteile entfallendes Ergebnis	(213)	(203)	5	4	9
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt)	978	538	82	(6)	88
Ergebnis je Aktie (unverwässert und verwässert) in €	3,36	1,83	83	(6)	89

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.

Bedeutsamste finanzielle Kenngrößen

Die folgenden Erläuterungen beziehen sich auf unsere Geschäfts- und Berichtssegmente und auf die Zielgrößen, die wir der Steuerung der Segmente zugrunde legen. Aufgrund der Änderung unserer operativen Struktur ab dem 1. Juni 2025 haben wir die Finanzinformationen für das Jahr 2024 für unsere operativen Segmente angepasst, um der Darstellung des laufenden Jahres zu entsprechen. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 1](#) und [ANMERKUNG 29](#) im Konzernanhang.

Konzern

Die Umsatzerlöse stiegen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 im Wesentlichen aufgrund von organischem Wachstum in allen Segmenten. Gegenläufig wirkten ein negativer Währungsumrechnungseffekt, ein Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) und ein Rückgang der Anzahl der Behandlungstage.

Care Delivery

Der Rückgang der Umsatzerlöse in Care Delivery im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 ergab sich aus einem negativen Währungsumrechnungseffekt und einem Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios). Gegenläufig wirkte organisches Wachstum. Das organische Wachstum wurde durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und einen vorteilhaften Kostenträger-Mix unterstützt. Zum 31. Dezember 2025 sank die Anzahl der Patientinnen und Patienten, die in Kliniken behandelt wurden, die wir besitzen oder betreiben, in Care Delivery im Vergleich zum 31. Dezember 2024, im Wesentlichen aufgrund von Veräußerungen in Verbindung mit der Optimierung des Bestandsportfolios. Die Anzahl der Dialysebehandlungen in Care Delivery sank im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 im Wesentlichen aufgrund von Klinikverkäufen und -schließungen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) und eines Rückgangs der Anzahl der Behandlungstage. Gegenläufig wirkte organisches Behandlungswachstum. Im Geschäftsjahr 2025 übernahmen wir 6, eröffneten 27 und konsolidierten, schlossen oder verkauften 107 Dialysekliniken.

U.S.

In den USA blieben die Umsatzerlöse relativ stabil, da organisches Wachstum durch einen negativen Währungsumrechnungseffekt und einen Rückgang der Anzahl der Behandlungstage ausgeglichen wurde. Das organische Wachstum in den USA wurde durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und einen vorteilhaften Kostenträger-Mix unterstützt. In den USA blieb die Anzahl der Patientinnen und Patienten, die in Dialysekliniken behandelt wurden, die wir besitzen oder betreiben, mit 205.483 relativ stabil (31. Dezember 2024: 206.436). Die Anzahl der Behandlungen in den USA blieb im Geschäftsjahr 2025 mit 31.069.465 im Vergleich zu 31.213.447 im Geschäftsjahr 2024 relativ stabil. In den USA besaßen oder betrieben

2.100 UMSATZERLÖSE IN MIO €, AUSSER ANGABEN ZU DIALYSEBEHANDLUNGEN, PATIENTINNEN UND PATIENTEN UND KLINIKEN

		Veränderung in %					
	2025	2024	Wie berichtet	Währungs- umrech- nungs- effekte	Zu konstan- ten Wechsel- kursen ¹	Organisches Wachstum	Organisches Behandlungs- wachstum ²
Umsatzerlöse	19.628	19.336	2	(3)	5	8	
Segment Care Delivery	13.736	14.003	(2)	(4)	2	5	0,6
davon: U.S.	11.507	11.526	0	(4)	4	5	0,0
davon: International	2.229	2.477	(10)	(1)	(9)	4	2,0
Segment Value-Based Care	2.247	1.752	28	(6)	34	34	
Segment Care Enablement	5.476	5.557	(1)	(3)	2	2	
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(1.831)	(1.976)	(7)	3	(4)		
davon: Care Delivery ³	(497)	(480)	4	4	8		
davon: Care Enablement ³	(1.334)	(1.496)	(11)	3	(8)		
Dialysebehandlungen	44.746.884	47.617.071	(6)				
Patientinnen und Patienten	291.902	299.352	(2)				
Kliniken	3.601	3.675	(2)				
Versichertenmonate	1.788.951	1.534.053	17				
Versicherte	162.697	131.750	23				

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.
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 den Behandlungstagen (organisches Behandlungswachstum).
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.

wir zum 31. Dezember 2025 2.622 Dialysekliniken (31. Dezember 2024: 2.624). Im Geschäftsjahr 2025 übernahmen wir 2, eröffneten 15 Dialysekliniken und konsolidierten, schlossen oder verkauften 19 Kliniken.

International

In International war der Rückgang der Umsatzerlöse auf einen Effekt aus geschlossenen oder verkauften Geschäftsbereichen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) und einen negativen Währungsumrechnungseffekt zurückzuführen. Gegenläufig wirkte organisches Wachstum. In den Dialysekliniken, die wir in International besitzen oder betreiben, wurden 86.419 Patientinnen und Patienten behandelt, was einem Rückgang von 7 % (31. Dezember 2024: 92.916) entspricht, im Wesentlichen aufgrund von Veräußerungen im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios. Die Anzahl der Behandlungen in International verringerte sich im Geschäftsjahr 2025 um 17 % auf 13.677.419 im Vergleich zu 16.403.624 im Geschäftsjahr 2024, was auf Klinikverkäufe und -schließungen (hauptsächlich im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios) zurückzuführen war. Gegenläufig wirkte organisches Behandlungswachstum. International besaßen oder betrieben wir 979 Dialysekliniken zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 1.051). Im Geschäftsjahr 2025 übernahmen wir 4, eröffneten 12 und konsolidierten, schlossen oder verkauften 88 Dialysekliniken.

Value-Based Care

Die Umsatzerlöse in Value-Based Care stiegen im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024, was in erster Linie auf organisches Wachstum, bedingt durch einen Anstieg der Versichertenmonate, hauptsächlich aufgrund von Vertragsausweitung, zurückzuführen war. Gegenläufig wirkte ein negativer Währungsumrechnungseffekt.

Care Enablement

Die Umsatzerlöse in Care Enablement sanken im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 im Wesentlichen aufgrund eines negativen Währungsumrechnungseffekts. Gegenläufig wirkten höhere Umsatzerlöse aus Produkten für die Intensivmedizin (einschließlich Produkten für die Akutdialyse und Produkten für akutes Herz-Lungen-Versagen), Dialysegeräten für die Behandlung chronischer Erkrankungen, Produkten für die Hemodialyse und Produkten für die Peritonealdialyse. Ohne den negativen Währungsumrechnungseffekt war die Entwicklung der Umsatzerlöse auf einen Anstieg der Absatzmengen und eine positive Preisdynamik, trotz eines negativen Effekts aus der mengenbasierten Beschaffung und anderer regulatorischer Maßnahmen in China, zurückzuführen.

Konzern

Der Anstieg unseres operativen Ergebnisses war weitgehend auf einen positiven Effekt aus Geschäftswachstum (über alle Geschäftssegmente hinweg), Nettoeinsparun-

gen aus dem Programm FME25+ und reduzierte Kosten aus der Optimierung des Bestandsportfolios zurückzuführen. Gegenläufig wirkten höherer Personalaufwand (einschließlich erhöhter Krankenversicherungskosten), ein negativer Effekt aus den Neubewertungen von Humacyte, inflationsbedingte Kostensteigerungen, ein negativer Währungsumrechnungseffekt und ein ungünstiger Wechselkurseffekt.

Care Delivery

Das operative Ergebnis in Care Delivery stieg im Wesentlichen aufgrund eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum (bedingt durch günstige Auswirkungen der TDAPA-Erstattungsregelung, gestiegene Erstattungssätze und einen vorteilhaften Kostenträger-Mix), reduzierter Kosten aus der Optimierung des Bestandsportfolios und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+. Gegenläufig wirkten höherer Personalaufwand (einschließlich erhöhter Krankenversicherungskosten), ein negativer Währungsumrechnungseffekt und inflationsbedingte Kostensteigerungen.

2.101 OPERATIVES ERGEBNIS IN MIO €

	2025	2024	Veränderung in %		
			Wie berichtet	Währungs- umrechnungs- effekte	Zu konstanten Wechsel- kursen ¹
Operatives Ergebnis	1.827	1.392	31	(5)	36
Segment Care Delivery	1.614	1.218	33	(7)	40
Segment Value-Based Care	1	(28)	n.a.		n.a.
Segment Care Enablement	326	267	22	(1)	23
Eliminierungen zwischen den Segmenten	5	(17)	n.a.		n.a.
Zentralbereiche	(119)	(48)	148	(58)	206
Operative Marge	9,3	7,2			
Segment Care Delivery	11,8	8,7			
Segment Value-Based Care	0,1	(1,6)			
Segment Care Enablement	6,0	4,8			

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.

Value-Based Care

Im Geschäftsjahr 2025 verzeichnete Value-Based Care einen Gewinn im Rahmen des operativen Ergebnisses im Vergleich zu einem Verlust im Geschäftsjahr 2024. Dies war in erster Linie auf eine günstige Einsparquote für bestimmte Verträge zurückzuführen. Gegenläufig wirkte ein ungünstiger Effekt aus CKCC-Programmen.

Care Enablement

Das operative Ergebnis in Care Enablement stieg im Wesentlichen aufgrund von Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ und eines günstigen Effekts aus Geschäftswachstum (bedingt durch höhere Mengen und positive Preisentwicklungen, trotz der mengenbasierten Beschaffung und anderer regulatorischer Maßnahmen in China). Gegenläufig wirkten inflationsbedingte Kostensteigerungen, ein negativer Effekt aus der Neubewertung von Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die wir aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. in den USA Anspruch haben, und ungünstige Wechselkurseffekte.

Wichtige finanzielle Leistungsindikatoren und andere Faktoren, die zum Konzernergebnis beitragen

Die Umsatzkosten blieben im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 stabil, da höhere Kosten im Zusammenhang mit Geschäftswachstum (hauptsächlich im Zusammenhang mit einem Anstieg der Versicherten in unserem Segment Value-Based Care), höherer Personalaufwand in Care Delivery und inflationsbedingte Kostensteigerungen überwiegend durch einen positiven Währungsumrechnungseffekt und Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ ausgeglichen wurden. In der Tabelle 2.102 sind die Umsatzkosten nach Segmenten für das Jahr 2025 und 2024 aufgeführt.

Die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten sanken im Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 im Wesentlichen aufgrund von

Nettoeinsparungen aus dem Programm FME25+ und eines positiven Währungsumrechnungseffekts. Gegenläufig wirkte höherer Personalaufwand (einschließlich erhöhter Krankenversicherungskosten).

Der Rückgang der Forschungs- und Entwicklungskosten im Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 war weitestgehend auf eine höhere Aktivierung von Entwicklungskosten zurückzuführen. Gegenläufig wirkten höhere Personalkosten für Forschungs- und Entwicklungsprojekte.

Der Anstieg des Ergebnisses assoziierter Unternehmen war im Wesentlichen auf höhere Erträge von VFMCRP zurückzuführen.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge war im Wesentlichen auf geringere Gewinne aus zuvor im Rahmen der Optimierung des Bestandsportfolios veräußerten Geschäftsbereichen, einen geringeren Beitrag aus der Neubewertung unseres Anteils an Humacyte, Inc. und einen ungünstigen Effekt aus dem Zeitpunkt von Einnahmen im Zusammenhang mit einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente zurückzuführen. Gegenläufig wirkten höhere Wechselkursgewinne.

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Aufwendungen beruhte im Wesentlichen auf reduzierten Kosten aus der Optimierung des Bestandsportfolios. Gegenläufig wirkten ein negativer Effekt aus der Neubewertung unseres Anteils an Humacyte, Inc. und höhere Wechselkursverluste.

Für zusätzliche Informationen zu den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen siehe [ANMERKUNG 5 E](#) im Konzernanhang.

Der Netto-Zinsaufwand sank um 6 % von 335 MIO € auf 315 MIO €. Der Rückgang entstand im Wesentlichen aus einem günstigen Effekt aus Refinanzierungsaktivitäten (hauptsächlich bedingt durch eine geringere Verschuldung) und geringeren Zinsaufwendungen aus Leasingverbindlichkeiten. Gegenläufig wirkte ein ungünstiger Effekt aus Währungsswaps.

Der effektive Steuersatz sank von 29,9 % auf 21,2 %. Der Rückgang war im Wesentlichen auf einen positiven Effekt aus der Optimierung des Bestandsportfolios, die Auflösung latenter Steuern für Interwell Health und einen Anstieg der steuerfreien Erträge im Zusammenhang mit assoziierten Unternehmen zurückzuführen. Gegenläufig wirkten geringere Steuerrückstellungen im Jahr 2024 im Zusammenhang mit der Auflösung bestimmter Wertberichtigungen, die im Jahr 2025 nicht erneut anfielen.

2.102 UMSATZKOSTEN IN MIO €

	2025	2024	Veränderung in %		
			Wie berichtet	Währungsumrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen ¹
Segment Care Delivery	10.517	10.922	(4)	4	0
Segment Value-Based Care	2.132	1.679	27	6	33
Segment Care Enablement	3.780	3.915	(3)	4	1
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(1.836)	(1.952)	(6)	3	(3)
Zentralbereiche	6	15	(68)	0	(68)

¹ Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.



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 Anstieg des Konzernergebnisses (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt) reflektiert den Gesamteffekt der zuvor erläuterten Positionen.

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie stieg im Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 aufgrund des zuvor beschriebenen Anstiegs des Konzernergebnisses. Die Zahl der durchschnittlich im Berichtszeitraum ausstehenden Aktien sank zum 31. Dezember 2025 auf 291,2 MIO im Vergleich zu 293,4 MIO zum 31. Dezember 2024, hauptsächlich aufgrund des Erwerbs eigener Aktien im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms.

Zum 31. Dezember 2025 beschäftigten wir 109.698 Personen (auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl) (31. Dezember 2024: 111.513). Dieser Rückgang in Höhe von 2 % beruhte im Wesentlichen auf der Veräußerung bestimmter Geschäftsbereiche im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios.

Finanzlage

Unsere Investitions- und Finanzierungsstrategie hat sich im vergangenen Geschäftsjahr nicht wesentlich geändert. Dies liegt auch in unserem Geschäftsmodell begründet, das angesichts stabiler und hoher Cash Flows einen angemessenen Anteil an Fremdkapital erlaubt. Unsere Refinanzierungsmöglichkeiten halten wir für sehr stabil und flexibel. Im vergangenen Geschäftsjahr lag der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit auf unserem Geschäft mit Gesundheitsprodukten.

Finanzierungsstrategie

Ziel unserer Finanzierungsstrategie ist es, die finanzielle Flexibilität sicherzustellen, Finanzierungsrisiken zu begrenzen und Finanzierungskosten zu optimieren. Finanzielle Flexibilität wird durch den Erhalt ausreichender

Liquidität sichergestellt. Die Refinanzierungsrisiken werden durch ein ausgewogenes Fälligkeitsprofil, das durch eine breite Streuung der Laufzeiten bis zum Jahr 2032 gekennzeichnet ist, begrenzt. Unsere wesentlichen mittel- und langfristigen Finanzierungsinstrumente sind Anleihen in Euro und US-Dollar. Anleihen, die in Euro denominiert sind, werden über unser 10-MRD-€-Anleihen-Programm emittiert. Kurzfristiger Finanzierungsbedarf wird mittels Ausgaben im Rahmen des 1,5 MRD € Commercial Paper Programms und über bilaterale Kreditlinien abgedeckt. Die syndizierte Kreditlinie über 2 MRD € dient als zusätzliche Liquiditätsabsicherung und war zum 31. Dezember 2025 ungenutzt.

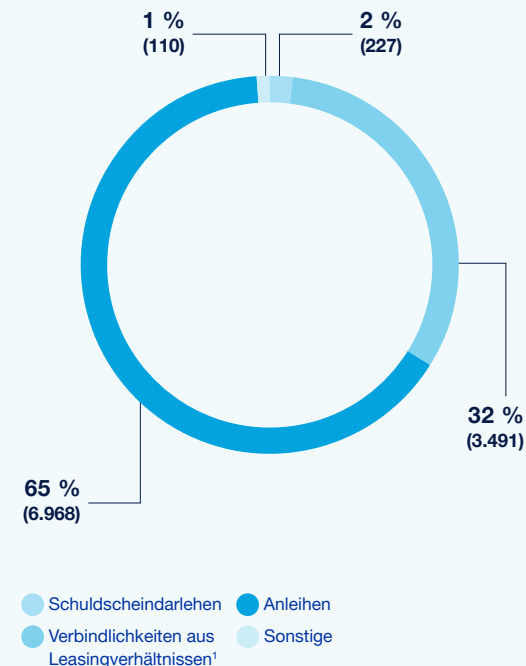
Die Grafik 2.103 zeigt unsere wesentlichen Finanzverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2025.

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 „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“). Die Tabelle 2.104 zeigt die Überleitung der Netto-Verschuldung und des angepassten EBITDA sowie die Berechnung des Netto-Verschuldungsgrads zum 31. Dezember 2025 und 2024.

Zu den für unsere Gesellschaft wesentlichen Finanzrisiken zählen das Währungs- und das Zinsrisiko. Um uns gegen diese Risiken abzusichern, setzen wir verschiedene, vom Vorstand genehmigte Sicherungsgeschäfte ein. Kontrahentenrisiken steuern wir über interne Kreditlimits. Dabei werden auch die externen Kredit-Ratings der Hedging-Kontrahenten berücksichtigt. Wir verwenden Finanzinstrumente jedoch nicht für Handels- und Spekulationsgeschäfte (für finanzielle Risiken und Informationen zu vPPAs siehe auch „Liquidität und Finanzierung“ im Abschnitt „Sonstige Risiken“ im Kapitel „Risiko- und Chancenbericht“ und [ANMERKUNG 26](#) im Konzernanhang). Für Informationen zu unseren Kreditratings siehe [ANMERKUNG 21](#) im Konzernanhang. Ein Rating stellt keine Empfehlung zum Kauf, Verkauf oder Halten von Wertpapieren der Gesellschaft dar und kann

2.103 WESENTLICHE FINANZVERBINDLICHKEITEN IN MIO €

10.796 Verschuldung und Leasingverbindlichkeit zum 31. Dezember 2025



¹ Enthält Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten und gegenüber nahestehenden Unternehmen

von der zuweisenden Ratingagentur jederzeit ausgesetzt, geändert oder zurückgezogen werden.

Wir haben im Risikomanagement Richtlinien für Abläufe und Kontrollen festgelegt, die auch den Einsatz von Finanzinstrumenten umfassen. Sie sehen eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten zwischen der Ausführung einerseits und der Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle andererseits vor.

**2.104 ÜBERLEITUNG ANGEPASSTES EBITDA
UND NETTO-VERSCHULDUNGSGRAD ZUR
AM EHESTEN VERGLEICHBAREN IFRS-
ACCOUNTING-STANDARDS-KENNGRÖSSE
IN MIO €, AUSGENOMMEN NETTO-VERSCHULDUNGSGRAD**

	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024
Verschuldung ¹	10.795	10.988
minus: Flüssige Mittel ²	(1.599)	(1.185)
NETTO-VERSCHULDUNG	9.196	9.803
Ergebnis nach Ertragsteuern	1.191	741
Ertragsteuern	321	316
Zinserträge	(70)	(72)
Zinsaufwendungen	385	407
Abschreibungen	(1.463)	1.536
Anpassungen ³	447	450
ANGEPASSTES EBITDA	3.737	3.378
NETTO- VERSCHULDUNGSGRAD	2,5	2,9

¹ Beinhaltet Finanzverbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen sowie Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, die in den Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten enthalten sind.

² Beinhaltet flüssige Mittel, die in den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten enthalten sind (siehe [ANMERKUNG 4](#) im Konzernanhang).

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 (2025: 1 MIO €; 2024: -23 MIO €), nicht zahlungswirksame Aufwendungen, im Wesentlichen aus Pensionsaufwand (2025: 47 MIO €; 2024: 52 MIO €), Wertminderung (2025: 37 MIO €; 2024: 207 MIO €) und Sondereffekte, einschließlich der Aufwendungen für das Programm FME25+ (2025: 185 MIO €; 2024: 164 MIO €), der Optimierung des Bestandsportfolios (2025: 83 MIO €; 2024: 113 MIO €), der Rechtsformwechsel-Kosten (2025: 4 MIO €; 2024: 9 MIO €) und der Neubewertungen von Humacyte (2025: 90 MIO €; 2024: -72 MIO €).

**Bedeutung außerbilanzieller
Finanzierungsinstrumente für die
Finanz- und Vermögenslage**

Wir sind nicht an außerbilanziellen Geschäften beteiligt, die einen wesentlichen gegenwärtigen oder zukünftigen Einfluss auf unsere Finanzlage, Änderungen der Finanzlage, Einnahmen oder Ausgaben, Ertragslage, Liquidität, unseren Liquiditätsbedarf oder unsere Kapitalausstattung haben oder wahrscheinlich haben.

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 sowie 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“ in diesem Kapitel) und zur Erfüllung von Verpflichtungen aus Put-Optionen gegenüber Inhabern von Minderheitsanteilen an unseren Tochtergesellschaften (siehe [ANMERKUNG 26](#) im Konzernanhang).

Zum 31. Dezember 2025 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 17](#) im Konzernanhang).

Zum 31. Dezember 2025 verfügten wir über flüssige Mittel in Höhe von 1.599 MIO € (31. Dezember 2024: 1.180 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 „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ zu finden.

Die Tabelle 2.105 zeigt die Cash Flow bezogenen finanziellen Leistungsindikatoren für die Geschäftsjahre 2025 und 2024 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.

2.105 CASH FLOW BEZOGENE FINANZIELLE LEISTUNGSINDIKATOREN IN MIO €		
	2025	2024
Umsatzerlöse	19.628	19.336
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	2.681	2.386
Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten	(915)	(699)
Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen	16	14
Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten, netto	(899)	(685)
Free Cash Flow	1.782	1.701
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	13,7	12,3
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	9,1	8,8



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 Geschäftsjahr 2025 im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024 war auf einen Anstieg des Konzernergebnisses, verbesserte Zahlungseingänge und die kombinierten positiven Vorjahreseffekte aus der schrittweisen Zahlung von Einkommensteuern, insbesondere in den USA, (positiv) und den Mittelzuflüssen von unserer ehemaligen persönlich haftenden Gesellschafterin, Fresenius Medical Care Management AG, im Zusammenhang mit Pensionsverpflichtungen für Vorstandsmitglieder infolge des Rechtsformwechsels im Jahr 2024, die sich im Jahr 2025 nicht wiederholten (negativ), und durch einen negativen Effekt aus der Entwicklung bestimmter Positionen des Umlaufvermögens (bedingt durch die Entwicklung der Vorräte) weiter gedämpft wurden, zurückzuführen.

Die Rentabilität unseres Geschäfts hängt wesentlich von den Erstattungssätzen für unsere Dienstleistungen ab. Im Geschäftsjahr 2025 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 Geschäftsjahr 2025 entfielen etwa 16 % 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 den obigen Abschnitt „Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld“ in diesem Kapitel.

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 16](#) 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 17](#) 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 31. Dezember 2025 betrugen etwa 59 Tage (31. Dezember 2024: 63 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 (einschließlich Forderungen im Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten) sowie die Vertragsverbindlichkeiten zum 31. Dezember 2025 um einen Anstieg in Höhe von 101,3 MIO € beziehungsweise in Höhe von 3,7 MIO € bereinigt (31. Dezember 2024: um einen Rückgang in Höhe von 78,5 MIO € beziehungsweise einen Anstieg in Höhe von 1,5 MIO €), was den Auswirkungen der Währungsumrechnung auf diese Positionen entspricht. Darüber hinaus wurden die Tagesumsätze für die zwölf Monate bis zum 31. Dezember 2025 beziehungsweise 31. Dezember 2024 um Effekte in Höhe von (0,1) MIO € beziehungsweise (0,6) MIO € aus in der Berichtsperiode getätigten Akquisitionen

2.106 ENTWICKLUNG DER FORDERUNGSLAUFZEITEN (NICHT-IFRS-KENNZAHL) IN TAGEN

	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024	Erläuterung der Entwicklung
Care Delivery	54	56	verbessertes Zahlungseingangsmanagement
Value-Based Care	33	33	unverändert
Care Enablement	86	95	Verbesserung durch verstärkte Konzentration auf das Kredit- und Zahlungseingangsmanagement
FME AG	59	63	

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 „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“) zu erhöhen; zudem wurden die Tagesumsätze für die zwölf Monate bis zum 31. Dezember 2025 beziehungsweise 31. Dezember 2024 zur Einbeziehung der Umsatzsteuer und anderer kleiner Effekte in Höhe von 1,1 MIO € beziehungsweise 1,0 MIO € angepasst.

Die Tabelle 2.106 zeigt die Entwicklung der Forderungslaufzeiten nach Segmenten.

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 25](#) im Konzernanhang.

Cash Flow aus Investitionstätigkeit

Für die Investitionstätigkeit verwendeten wir im Geschäftsjahr 2025 Mittel in Höhe von netto 723 MIO € (2024: 85 MIO €). Die Tabelle 2.107 zeigt einen Aufriss

unserer Investitionstätigkeit für die Geschäftsjahre 2025 und 2024.

Der größte Teil der Investitionen in Sachanlagen und aktivierten Entwicklungskosten entfiel auf die Ausweitung der Produktionskapazitäten (einschließlich des Erwerbs zuvor geleaster Anlagen), aktivierungsfähige Entwicklungskosten, die Aktivierung von Dialysegeräten, die unseren Kunden zur Verfügung gestellt wurden, Ersatzinvestitionen für die Instandhaltung bestehender Kliniken und Zentren und die Ausrüstung neuer Kliniken und Zentren. Die Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten lagen im Geschäftsjahr 2025 bei etwa 5 % der Umsatzerlöse (2024: 4 %).

Akquisitionen im Geschäftsjahr 2025 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Kliniken und Zentren. Die übrigen Investitionen im Geschäftsjahr 2025 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Fremdkapitalinstrumenten. Veräußerungen im Geschäftsjahr 2025 entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Eigen- und Fremdkapitalinstrumenten, einschließlich der Veräußerungen im Rahmen unseres Programms zur Optimierung des Bestandsportfolios, sowie erhaltene flüssige Mittel im Zusammenhang mit dem Verkauf ausgewählter Vermögenswerte der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories der Gesellschaft (siehe [ANMERKUNG 4](#) im Konzernanhang).

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

Die übrigen Investitionen im Geschäftsjahr 2024 entfielen hauptsächlich auf den Erwerb von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten. Veräußerungen im Geschäftsjahr 2024 entfielen hauptsächlich auf die Veräußerung von Eigenkapital- (einschließlich der Veräußerungen im Rahmen unseres Programms zur Optimierung des Bestandsportfolios) und Fremdkapitalinstrumenten.

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 HVHDF-fähigen 5008X CAREsystems (wobei wir uns zum Ziel gesetzt haben, in 2026 etwa 20 % unserer Maschinen 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.

Für weitere Informationen zu unseren Akquisitionen, Investitionen und Veräußerungen siehe [ANMERKUNG 3](#), [ANMERKUNG 4](#) und [ANMERKUNG 5 E](#) im Konzernanhang.

2.107 CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT
IN MIO €

	Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten, netto		Akquisitionen, Beteiligungen, Erwerb immaterieller Vermögenswerte sowie Investitionen in Fremdkapitalinstrumente		Erlöse aus Desinvestitionen und aus der Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Care Delivery	321	352	49	35	226	658
Value-Based Care	1	1	0	2	0	–
Care Enablement	577	332	60	68	59	47
GESAMT	899	685	109	105	285	705

Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit

Im Geschäftsjahr 2025 verwendeten wir Mittel für die Finanzierungstätigkeit in Höhe von 1.403 MIO € (2024: 2.569 MIO €).

Im Geschäftsjahr 2025 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung von Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, den Kauf unserer Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms, Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile (einschließlich der Ausübung von Interwell Health-Put-Optionen) und Dividendenzahlungen. Dies wurde teilweise durch Erlöse aus Finanzverbindlichkeiten (einschließlich der Ausgabe von Anleihen im zweiten Quartal 2025) ausgeglichen.

Im Geschäftsjahr 2024 verwendeten wir Mittel hauptsächlich für die Rückzahlung von Verbindlichkeiten (einschließlich von kurz- und langfristigen Finanzverbindlichkeiten, des Forderungsverkaufsprogramms sowie Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen), Dividendenzahlungen und Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile.

Am 27. Mai 2025 haben wir eine Dividende für das Geschäftsjahr 2024 von 1,44 € je Aktie gezahlt (2024 gezahlt für 2023: 1,19 € je Aktie). Die Dividendenzahlung betrug im Geschäftsjahr 2025 insgesamt 423 MIO € (2024: 349 MIO €).

Unsere wesentlichen langfristigen Finanzierungsinstrumente und ihre Fälligkeitsstruktur zum 31. Dezember 2025 werden in der Grafik 2.108 dargestellt.

Für eine Beschreibung unserer kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten, langfristigen Finanzierungsquellen und vertraglichen Zahlungsströme (einschließlich Zinsen), die sich aus in der Konzernbilanz erfassten finanziellen Verbindlichkeiten und derivativen Finanzinstrumenten ergeben, siehe [ANMERKUNG 16](#), [ANMERKUNG 17](#) und [ANMERKUNG 26](#) im Konzernanhang.

2.108 FÄLLIGKEITSSTRUKTUR DER WESENTLICHEN LANGFRISTIGEN FINANZIERUNGSMITTEL (BASIEREND AUF AUSSTEHENDEN NOMINALBETRÄGEN)
IN MIO €



2.109 LIQUIDITÄTSQUELLEN
IN MIO €

	Insgesamt	Laufzeit			
		Weniger als 1 Jahr	1-3 Jahre	3-5 Jahre	Mehr als 5 Jahre
Syndizierte Kreditlinie	2.000	—	2.000	—	—
Sonstige nicht genutzte Kreditlinien	1.307	997	310	—	—
	3.307	997	2.310	—	—

Die Tabelle 2.109 enthält eine Übersicht über unsere zur Verfügung stehenden Liquiditätsquellen zum 31. Dezember 2025.

Eine weitere Liquiditätsquelle ist unser Commercial Paper Programm, in dessen Rahmen kurzfristige Schuldtitel in Höhe von bis zu 1.500 MIO € flexibel und fortlaufend ausgegeben werden können. Zum 31. Dezember 2025 und 2024 wurde das Commercial Paper Programm nicht in Anspruch genommen.

Zum 31. Dezember 2025 bestanden kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten (ohne den kurzfristig fälligen Anteil langfristiger Finanzverbindlichkeiten) in Höhe von 17 MIO €.

Für Informationen zu anderen vertraglichen Verpflichtungen siehe [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang.

Obwohl gegenwärtige und zukünftige wirtschaftliche Bedingungen unser Geschäft und unsere Profitabilität negativ beeinflussen können, sind wir der Auffassung, dass wir gut positioniert sind, um unser Geschäft weiterzuführen, gleichzeitig unseren finanziellen Verpflichtungen bei Fälligkeit nachzukommen und unser Geschäft auszubauen, sobald sich die makroökonomischen Bedingungen verbessern und der Gegenwind nachlässt. Aufgrund des kontinuierlichen Bedarfs an unseren Gesundheitsdienstleistungen und Gesundheitsprodukten und der Tatsache, dass ein Großteil unserer Gesundheitsdienstleistungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen erstattet wird, verläuft unser Geschäft im Allgemeinen nicht zyklisch. Ein wesentlicher Anteil unserer Forderungen besteht gegenüber staatlichen Stellen. Obwohl Zahlungsmoral und Einzugspraktiken nicht nur in den verschiedenen Ländern, sondern auch in den verschiedenen Behörden eines Landes variieren, stellen staatliche Schuldner meist ein geringes bis mäßiges Kreditrisiko dar. Ein begrenzter Zugang zu Kapital oder steigende Finanzierungskosten könnten es jedoch unseren Kunden erschweren, Geschäfte mit uns oder im Allgemeinen zu tätigen. Eine hierdurch verursachte Zurückhaltung oder Verzögerung beim Bezug unserer Gesundheitsprodukte durch die Kunden kann unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen (siehe vorherigen Abschnitt „Ertragslage“ in diesem Kapitel). Sofern sich die Lage auf den Finanz- und Kapitalmärkten verschlechtert, könnten sich auch unsere Finanzierungskosten erhöhen und unsere finanzielle Flexibilität könnte eingeschränkt werden.

Unser Aufsichtsrat beabsichtigt, an der für den 21. Mai 2026 geplanten Hauptversammlung eine im Jahr 2026 zu zahlende Dividende für das Geschäftsjahr 2025 in Höhe von 1,49 € je Aktie vorzuschlagen. Die erwartete Dividendenzahlung beläuft sich auf insgesamt etwa 416 MIO € auf Basis ausstehender Aktien zum 31. Dezember 2025. Dieser Betrag berücksichtigt die 14.124.564 eigenen Aktien, die die Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 hält und die nicht dividendenberechtigt sind.

Unser wesentlicher Finanzierungsbedarf bezieht sich im Geschäftsjahr 2026 auf die Rückzahlung von Anleihen bei Fälligkeit und den Kauf unserer Aktien im Rahmen des Aktienrückkaufprogramms. Wir gehen davon aus, dass wir die Dividendenzahlung im Mai 2026, die erwarteten Investitionen in Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten sowie weitere Akquisitionen und Beteiligungen aus dem Cash Flow, einschließlich der Verwendung der zu diesem Zeitpunkt bestehenden Kreditfazilitäten und, sofern nötig, der Aufnahme zusätzlicher Finanzverbindlichkeiten, leisten beziehungsweise tätigen können. Wir verfügen über ausreichende Flexibilität, um unseren Finanzierungsbedarf im Jahr 2026 zu decken.

Dividendenpolitik

Wir zahlen in der Regel eine jährliche Dividende auf unsere Aktien in einer Höhe, die wir auf der Grundlage des Bilanzgewinns des Vorjahres der Fresenius Medical Care AG bestimmen, wie er sich aus dem gesetzlich vorgeschriebenen Einzelabschluss ergibt, den wir nach deutschem Recht auf der Grundlage der Rechnungslegungsgrundsätze des HGB erstellen. Die Ausschüttung von Dividenden unterliegt der Genehmigung durch einen Beschluss der Hauptversammlung. Unsere Dividendenpolitik sieht eine stabile und vorhersehbare Dividendenentwicklung vor, die zu einer Ausschüttungsquote von 30 % bis 40 % führt, bezogen auf das um Sondereffekte bereinigte Konzernergebnis, um überschüssiges Kapital an die Aktionäre zurückzugeben. Für weitere Informationen zu den Sondereffekten siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.

Vermögenslage

Die Konzern-Bilanzsumme zum 31. Dezember 2025 ist gegenüber dem Vorjahr um 2.565 MIO € (8 %) auf 31.002 MIO € gesunken. Ohne die negativen Auswirkungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 9 % stieg die Bilanzsumme um 1 % von 33.567 MIO im Vorjahr auf 34.056 MIO €.

Auf der Aktivseite der Bilanz beliefen sich die kurzfristigen Vermögenswerte auf 7.898 MIO €, sie sind gegenüber dem Vorjahr relativ stabil geblieben. Ohne die negativen Auswirkungen aus der Währungsumrechnung stiegen die kurzfristigen Vermögenswerte um 8 %, im Wesentlichen durch einen Anstieg bestimmter Positionen des Umlaufvermögens, im Wesentlichen der flüssigen Mittel und der Vorräte. Die flüssigen Mittel erhöhten sich aufgrund eines starken Cash Flows aus betrieblicher Geschäftstätigkeit, der teilweise durch Ausgaben für Investitionen und einen Mittelabfluss aus Finanzierungstätigkeit ausgeglichen wurde. Gegenläufig wirkte ein Rückgang der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte, da fast alle Veräußerungen abgeschlossen wurden.

Die langfristigen Vermögenswerte sind um 2.540 MIO € (10 %) auf 23.104 MIO € gesunken, was im Wesentlichen auf die negativen Auswirkungen aus der Währungsumrechnung zurückzuführen ist. Die langfristigen Vermögenswerte machten im Berichtszeitraum 75 % der Konzern-Bilanzsumme aus (2024: 76 %).

Auf der Passivseite der Bilanz beliefen sich die Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag auf 16.719 MIO € und lagen damit um 1.079 MIO € (6 %) unter dem Vorjahreswert von 17.798 MIO €. Ohne die positiven Auswirkungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 7 % stiegen die Verbindlichkeiten im Wesentlichen aufgrund eines Anstiegs der Finanzverbindlichkeiten. Gegenläufig wirkten der Rückgang der sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten, im Wesentlichen aufgrund der Ausübung von Interwell Health-Put-Optionen sowie die Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen.

Von den Finanzverbindlichkeiten entfielen 1.613 MIO € (2024: 577 MIO €) auf kurzfristige Verbindlichkeiten, ein Anstieg um 1.036 MIO € (179 %). Der Anstieg ist im Wesentlichen auf die Umgliederung von in Euro und US-Dollar denominierten Anleihen aus den langfristigen Finanzverbindlichkeiten zurückzuführen. Gegenläufig wirkte die Rückzahlung von in Euro denominierten Anleihen.

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten sanken um 569 MIO € (9 %) auf 5.692 MIO € zum 31. Dezember 2025 (2024: 6.261 MIO €), einschließlich der positiven Auswirkungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 4 %. Dieser Rückgang ist im Wesentlichen auf die Umgliederung von in Euro und US-Dollar denominierten Anleihen in den kurzfristig fälligen Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten und die vorzeitige Teilrückzahlung von in Euro denominierten Anleihen zurückzuführen. Gegenläufig wirkte die Ausgabe von in Euro denominierten Anleihen.

Das Eigenkapital zum 31. Dezember 2025 ist gegenüber dem Vorjahr um 1.486 MIO € (9 %) auf 14.283 MIO € gesunken (2024: 15.769). Ohne die negativen Auswirkungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 11 % stieg das Eigenkapital im Wesentlichen durch das Konzernergebnis und die Ausübung von Interwell Health-Put-Optionen. Gegenläufig wirkte der Erwerb eigener Anteile im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms. Die Eigenkapitalquote sank von 47 % zum 31. Dezember 2024 auf 46 % zum 31. Dezember 2025, im Wesentlichen aufgrund eines Rückgangs des Eigenkapitals, abgeschwächt durch einen Rückgang der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen (im Wesentlichen aufgrund der Auswirkungen aus der Währungsumrechnung) und der sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten (einschließlich einer Verringerung durch die Ausübung von Interwell Health-Put-Optionen).

Der ROIC stieg von 3,5 % zum 31. Dezember 2024 auf 5,0 % zum 31. Dezember 2025, im Wesentlichen durch die allgemeine Steigerung unseres operativen Ergebnisses, einen Rückgang der Kosten im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios, die Auflösung latenter Steuern für Interwell Health und einen Rückgang des durchschnittlich investierten Kapitals (hauptsächlich aufgrund von Währungsumrechnungseffekten). Bei der Berechnung des ROIC ist in der Position „Investiertes Kapital“ der Firmenwert die maßgebliche Einflussgröße. Der durchschnittliche Gesamtkapitalkostensatz (Weighted Average Cost of Capital, WACC) inklusive gewichteter Risikoaufschläge für Länderrisiken betrug

7,0 %. Für weitere Informationen zum ROIC siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns – Rendite auf das investierte Kapital (Nicht-IFRS-Kennzahl)“.

Für weitere Informationen zum Kapitalmanagement und zur Kapitalstruktur siehe [ANMERKUNG 21](#) im Konzernanhang.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Fresenius Medical Care hat ein Meilensteinjahr mit herausragenden Profitabilitätssteigerungen abgeschlossen. In den vergangenen drei Jahren haben wir das Unternehmen konsequent gestärkt, widerstandsfähiger aufgestellt und alle wesentlichen finanziellen und strategischen Ziele des mittelfristigen Finanzausblicks erfüllt, die wir für 2025 aufgestellt hatten. Diese Erfolge unterstreichen unseren klaren Fokus auf operative Exzellenz und finanzielle Disziplin. Im Jahr 2025 haben wir ein Wachstum im Umsatz und operativen Ergebnis am oberen Ende unseres Ausblicks erzielt und damit ein schwieriges Marktumfeld überwunden. Unsere operative Ergebnismarge von 11,3 % liegt deutlich innerhalb der mittelfristigen Margenziele, die wir uns vor drei Jahren für 2025 gesetzt haben. Die Steigerung der Profitabilität des Konzerns ist das Ergebnis eines soliden Geschäftswachstums, beschleunigter Effizienzsteigerungen bei FME25+, höher als erwarteter, positiver Effekte aus der TDAPA-Erstattungsregelung und günstiger Entwicklungen bei den Erstattungssätzen. Alle Segmente haben dazu einen bedeutenden Beitrag geleistet. Dieser Fortschritt unterstreicht unser kontinuierliches Engagement und unseren Fokus, beständigen Wert zu schaffen.

Nachtragsbericht

Siehe dazu [ANMERKUNG 30](#) im Konzernanhang.

Prognosebericht

Der Prognosebericht beschreibt die voraussichtliche Entwicklung von Fresenius Medical Care im Geschäftsjahr 2026. Alle zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung bekannten Ereignisse, die unsere Geschäftsentwicklung im Jahr 2026 beeinflussen könnten, sind berücksichtigt.

Geschäftspolitik

Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für Menschen mit Nierenerkrankungen, gemessen an den veröffentlichten Umsatzerlösen. Unsere Produkte und Dienstleistungen in der Gesundheitsversorgung stehen im Zentrum unserer Strategie. Wir setzen uns dafür ein, das Leben von Menschen mit Nierenerkrankungen durch eine Kombination aus medizintechnischer Innovation, Fertigungskompetenz und umfassender Patientinnen- und Patientenversorgung zu verbessern. Über seine drei operativen Segmente Care Delivery, Care Enablement und das neu geschaffene Segment Value-Based Care bietet das Unternehmen das gesamte Spektrum an Gesundheitsdienstleistungen, Systemen, Geräten, Technologien, Produkten und Medi-

kamenten an, um Menschen mit Nierenerkrankungen in jeder Phase ihrer Behandlung zu unterstützen. Angesichts des weltweiten Anstiegs von Nierenerkrankungen infolge von Risikofaktoren wie Adipositas, Diabetes und Bluthochdruck setzt sich Fresenius Medical Care weiterhin dafür ein, seine Nierenversorgung und Therapien zu verbessern und auszubauen sowie die Nierenforschung voranzutreiben, um das Wohlbefinden seiner Patientinnen und Patienten zu fördern.

Im Jahr 2026 werden wir die Umsetzung unserer Strategie konsequent weiter vorantreiben – mit einem klaren Fokus auf drei Prioritäten: die Stärkung unseres Kerngeschäfts, das Vorantreiben von profitabilem Wachstum und Innovation sowie die Weiterentwicklung unserer Unternehmenskultur. Nachhaltigkeit bleibt im Einklang mit unserer Strategie FME Reignite ein fester Bestandteil des Geschäfts und unterstützt alle strategischen Prioritäten.

Da die Stärkung unseres Kerngeschäfts im Mittelpunkt der zukünftigen Entwicklung von Fresenius Medical Care steht, werden wir nicht nur die Qualität, Effizienz und Widerstandsfähigkeit unserer Abläufe weiter verbessern, sondern durch eine vertikale Integration auch unsere Expertise in Produkten, Dienstleistungen und Versorgungsangeboten nutzen, um integrierte, hochwertige Lösungen für Patientinnen und Patienten sowie Partner im Gesundheitswesen bereitzustellen. Gleichzeitig werden wir Innovation und Wachstum weiter vorantreiben, indem wir unser vertikal integriertes Geschäftsmodell einsetzen, um Dialysetechnologien der nächsten Generation, digitale Lösungen sowie Produkte und Dienstleistungen zur Unterstützung der Versorgung weiterzuentwickeln.

Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf unseren wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen mit öffentlichen und privaten Kostenträgern in den USA zur langfristigen Versorgung von Patientinnen und Patienten mit Nierenerkrankungen. Durch diesen integrierten Ansatz nutzt Fresenius Medical Care die Stärken seiner vertikalen Integration, um Synergien innerhalb des Portfolios zu realisieren, Marktpräsenz zu erweitern und nachhal-

tigen Wert für alle Stakeholder in der Gesundheitsversorgung zu schaffen. Strategische Partnerschaften, gezielte Investitionen und ein disziplinierter Ansatz im Portfoliomanagement sollen dabei weiterhin profitables und nachhaltiges Wachstum unterstützen.

Branchenbezogenes Umfeld – Dialysemarkt

Fresenius Medical Care erwartet für das Geschäftsjahr 2026 einen Anstieg der weltweiten Patientenzahlen von etwa 4 % bis 5 %. Wir gehen davon aus, dass das Patientenwachstum weltweit auch künftig im Bereich von 4 % bis 5 % pro Jahr liegen wird. Dabei werden die zum Teil erheblichen regionalen Unterschiede voraussichtlich bestehen bleiben: Für die USA, Japan, West- und Mitteleuropa rechnen wir mit unterdurchschnittlichen Zuwachsraten. In diesen Ländern und Regionen ist die Anzahl der Patientinnen und Patienten mit chronischem Nierenversagen bereits relativ hoch und der Zugang zu einer entsprechenden Behandlung – zumeist der Dialyse – sichergestellt. In ökonomisch schwächeren Regionen erwarten wir, dass die Zuwachsraten zum Teil deutlich höher liegen. Auch in den nächsten Jahren erwarten wir einen Trend hin zu steigenden Patientenzahlen – siehe Tabelle 2.110 bezüglich des erwarteten Wachstums der Patientenzahlen im Segment Care Delivery.

2.110 ERWARTETES WACHSTUM DER PATIENTENZAHLEN

	Wachstum in 2026
USA	0 % bis 1 %
International	5 % bis 6 %
Weltweit	4 % bis 5 %

Quelle: Interne Schätzungen.

Unsere Wachstumsstrategie basiert auf einer eingehenden Analyse der für Fresenius Medical Care relevanten Trends:

- **Demografische Faktoren:** Demografische Faktoren sind einer der Hauptgründe für das kontinuierliche Wachstum von Dialysemärkten. Aufgrund der weltweit steigenden durchschnittlichen Lebenserwartung nimmt der Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung kontinuierlich zu. Mit dem Alter verringert sich jedoch die Leistungsfähigkeit der Nieren. Die demografische Entwicklung ist daher ein wichtiger Indikator für die zukünftige Zahl der Dialysepatientinnen und -patienten. Diese wird voraussichtlich weltweit von rund 4,5 MIO im Jahr 2025 auf rund 7 MIO im Jahr 2035 ansteigen.
- **Zunahme von Zivilisationskrankheiten:** Erkrankungen wie Bluthochdruck und Diabetes sind weltweit auf dem Vormarsch. Sie können zu Schädigungen im gesamten Organismus führen und langfristig auch die Nierenfunktion beeinträchtigen.
- **Verbesserter Zugang zu medizinischer Versorgung:** Durch den kontinuierlichen Auf- und Ausbau ausgewogener und nachhaltiger Gesundheitssysteme ist in vielen Ländern weltweit der Zugang zu einer adäquaten Dialysebehandlung für eine wachsende Zahl von Patientinnen und Patienten erst möglich geworden. Wir gehen davon aus, dass sich diese Entwicklung weiter fortsetzt und die daraus resultierende Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Produkten und Therapien steigen wird.
- **Wandel in der Gesundheitsbranche:** Der Gesundheitssektor befindet sich im stetigen Wandel. Wir glauben, dass der Bedarf an ganzheitlicher Betreuung von Nierenkranken weiter steigen wird und dass künftig nicht nur das einzelne Dialyseprodukt oder die Dienstleistung im Vordergrund stehen wird, sondern die Verbindung und effektivere Koordination aller Anwendungsgebiete rund um die Dialyse.

Die Hämodialyse wird auch in Zukunft mit 89 % bis 90 % die vorherrschende Behandlungsmethode sein. Die Peritonealdialyse wird die Behandlungsart der Wahl für 10 % bis 11 % aller Dialysepatientinnen und -patienten bleiben.

Das Volumen des weltweiten Dialysemarktes war im vergangenen Jahr unter anderem durch Wechselkurseffekte beeinflusst und betrug nach vorläufigen Schätzungen etwa 81 bis 85 MRD €. Für die Zukunft erwartet das Unternehmen einen jährlichen Anstieg von 2 % bis 4 %. Voraussetzung dafür ist, dass die Wechselkursrelationen im Prognosezeitraum stabil bleiben. Damit könnte sich das Volumen des Dialysemarktes im Jahr 2026 auf etwa 84 MRD € bis 88 MRD € belaufen, im Jahr 2030 auf etwa 100 MRD €. Fresenius Medical Care erwartet, dass das Patientenwachstum – hauptsächlich aufgrund von Mixeffekten zwischen Ländern – leicht höher ausfällt als das Wertwachstum.

Unser Geschäft wird maßgeblich vom Erstattungs-umfeld sowie dem Umfeld für die Verordnung von Zusatzdienstleistungen beeinflusst, wobei in unserem wichtigsten Markt, den USA, die Erstattung durch staatliche Gesundheitsprogramme geringer ist als durch private Krankenversicherungen. Daher hätte eine Veränderung des Anteils der Erstattungen durch private Krankenversicherungen in den USA erhebliche Auswirkungen auf das Geschäft von Fresenius Medical Care.

Entwicklung der Steuerungsgrößen von Fresenius Medical Care 2026

Die Prognosen von Fresenius Medical Care zum Geschäftsverlauf im Geschäftsjahr 2026 basieren auf konstanten Wechselkursen und berücksichtigen keine Sondereffekte. Sondereffekte umfassen die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios und die Neubewertungen von Humacyte 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. Der Ausblick basiert auf unseren aktuellen Annahmen hinsichtlich der derzeit geltenden Gesetze, Richtlinien, Vorschriften und Zölle und umfasst folgende Annahmen zu den Umsatzerlösen und zum operativen Ergebnis:

Annahmen zu dem Umsatzerlösen

Care Delivery

- Normale Grippesaison mit weitgehend unverändertem organischen Behandlungswachstum in den USA, in International mit soliden Zuwächsen
- Moderate Erhöhungen der Erstattungssätze und geringerer Beitrag durch die TDAPA-Regelung

Value-Based Care

- Rückgang um rund 300 MIO € aufgrund geänderter Vertragsgestaltung

Care Enablement

- Solides organisches Wachstum mit moderaten negativen Auswirkungen durch regulatorische Änderungen in China

Sonstige Faktoren

- Die Optimierung des Bestandsportfolios (realisiert in den Jahren 2025 und 2026) wirkt sich mit rund 0,3 % negativ auf das Wachstum aus.

Annahmen zum operativen Ergebnis

- Geschäftswachstum in Höhe von 250MIO€ bis 350 MIO €
- Weitere nachhaltige Einsparungen durch das Programm FME25+ in Höhe von etwa 250 MIO € mit zugehörigen einmaligen Kosten in Höhe von etwa 350 MIO €
- Inflation (Personal und sonstige Kosten) in Höhe von 200 MIO € bis 300 MIO €

- Regulatorische Auswirkungen (einschließlich Phosphatbinder und des Auslaufens der verlängerten Steuervergünstigungen für ACA) in Höhe von 150 MIO € bis 200 MIO €
- Strategische Investitionen (einschließlich der Einführungskosten für das 5008X CAREsystem und Investitionen in die IT-Plattform) in Höhe von 100 MIO € bis 150 MIO €
- Kosten im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios in Höhe von etwa 50 MIO €

Wir beobachten die derzeitige volatile Situation hinsichtlich der US-Importzölle sowie möglicher Folgeeffekte, einschließlich etwaiger Vergeltungsmaßnahmen sehr genau. Zum jetzigen Zeitpunkt schätzen wir die potenziellen Auswirkungen aufgrund der Art unserer Produkte, unseres Standorts und unserer Lieferkette als sehr begrenzt ein.

Die Wachstumsraten basieren auf den Ergebnissen 2025 ohne Sondereffekte. Die Überleitung der Ergebnisse 2025 auf die Ergebnisse 2025 ohne Sondereffekte zeigt die Tabelle 2.112.

Umsatzerlöse und Wachstum der Umsatzerlöse

Wir erwarten im Geschäftsjahr 2026 Umsatzerlöse ungefähr auf Höhe des Vorjahrs zu konstanten Wechselkursen. Diese Entwicklung basiert auf den Umsatzerlösen im Geschäftsjahr 2025. Wir gehen davon aus, dass die Bereiche Care Delivery und Care Enablement wachsen werden, rechnen jedoch insgesamt mit Umsatzerlösen ungefähr auf Höhe des Vorjahrs. Dies ist vor allem auf Veränderungen bei den Risikoverträgen von Value-Based Care und damit verbundene Umsatzrückgänge zurückzuführen.

Operatives Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2026 erwarten wir, dass das operative Ergebnis auf einem konstanten Niveau verbleibt, mit einer Veränderungsrate, die im Vergleich zum Vorjahr zwischen einem positiven und negativen mittleren, einstelligen Prozentbereich zu konstanten Wechselkursen liegt. Diese Entwicklung basiert auf dem operativen

2.111 AUSBLICK FÜR DIE BEDEUTSAMSTEN FINANZIELLEN KENNGRÖSSEN 2026

	Ausblick 2026 (zu konstanten Wechselkursen)	Ergebnisse 2025
	Umsatzerlöse ungefähr auf Vorjahresniveau	19.628 MIO €
Wachstum der Umsatzerlöse ¹	Konstantes Niveau, mit einer Veränderungsrate, die im Vergleich zum Vorjahr zwischen einem positiven und negativen mittleren, einstelligen Prozentbereich liegt	2.212 MIO €

¹ Ausblick 2026 basiert auf den oben dargestellten Annahmen und ist ohne Sondereffekte. Sondereffekte umfassen die Aufwendungen für das Programm FME25+, die Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios und die Neubewertungen von Humacyte 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 eine Überleitung der Ergebnisse 2025 auf die Ergebnisse 2025 ohne Sondereffekte siehe nachfolgende Tabelle. Für weitere Informationen zu konstanten Wechselkursen siehe Abschnitt „Steuerungssystem“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“.

2.112 ÜBERLEITUNG DER ERGEBNISSE 2025 AUF DIE ERGEBNISSE 2025 OHNE SONDEREFFEKTE IN MIO €

	Ergebnisse 2025	Sondereffekte				Ergebnisse 2025 ohne Sondereffekte
		Programm FME25+	Optimierung des Bestands- portfolios	Rechtsform- wechsel- Kosten	Neubewer- tungen von Humacyte	
Umsatzerlöse	19.628	–	–	–	–	19.628
Operatives Ergebnis	1.827	194	97	4	90	2.212

Ergebnis im Geschäftsjahr 2025 ohne Sondereffekte. Die implizierte operative Marge liegt bei 10,5 % bis 12,0 %.

Die Prognosen könnten durch Entwicklungen, die im Risiko- und Chancenbericht beschrieben sind, beeinflusst werden.

Unseren Ausblick für das Geschäftsjahr 2026 fasst Tabelle 2.111 zusammen.

Informationen zu unseren geplanten Investitionen sind im Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Cash Flow aus Investitionstätigkeit“ im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ zu finden. Für Informationen zu unserem Finanzierungsbedarf und unserer Dividendenpolitik siehe Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit“ im Kapitel „Wirtschaftsbericht“. Darüber hinaus sind Details zu unserem neuen Rahmen für die Kapitalallokation im Abschnitt „Unternehmensstrategie und -ziele“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ zu finden.

Bestrebungen für 2028 und 2030

Wir streben beim operativen Ergebnis eine durchschnittliche Wachstumsrate (CAGR) zwischen 2025 und 2028 in Höhe von 3 % bis 7 % an. Wir streben bei den Umsatzerlösen eine durchschnittliche Wachstumsrate (CAGR) zwischen 2025 und 2030 für Care Delivery im niedrigen bis mittleren einstelligen Prozentbereich und für Care Enablement im mittleren einstelligen Prozentbereich an.

Die Gesellschaft strebt unverändert bis 2030, eine operative Ergebnismarge auf einen in der Branche führenden Wert im mittleren Zehnerprozentbereich an, sowohl für den Konzern als auch für Care Delivery und Care Enablement. Value-Based Care strebt unverändert eine operative Ergebnismarge im niedrigen einstelligen Prozentbereich an.

Die erwarteten Wachstumsraten basieren auf konstanten Wechselkursen und sind ohne Sondereffekte. Die erwarteten Margen basieren auf dem operativen Ergebnis ohne Sondereffekte.

FME25+: Programmerweiterung zur Steigerung von Ein- sparungen und der Wett- bewerbsfähigkeit bis 2027

Am 17. Juni kündigte Fresenius Medical Care auf dem Kapitalmarkttag die zweijährige Erweiterung des Programms FME25 unter dem Namen FME25+ an. Das erweiterte Programm zielt nun auf nachhaltige Einsparungen in Höhe von insgesamt 1,2 MRD € bis Ende 2027 ab, darunter zusätzliche 400 MIO € durch operative Effizienzsteigerungen in den Jahren 2026 und 2027, wobei einmalige Aufwendungen in Höhe von 400 MIO € erwartet werden.

Anknüpfend an die durch FME25 erreichte Transformation – einschließlich der Einführung eines neuen Betriebsmodells, von Systemen und Prozessen – zielt das Programm FME25+ darauf ab, die Lieferkette, Fertigung und Beschaffung zu optimieren, die Standortstruktur unseres Kliniknetzwerkes zu verbessern, unsere Effizienz im Betrieb von Immobilien zu steigern, die Umstrukturierung unserer internationalen Geschäftsaktivitäten voranzutreiben, den Ausbau der Global Business Services zu beschleunigen und die Prozesse über alle drei Segmente zu verschlanken. Dies dient dazu, die operative Exzellenz voranzutreiben, Innovationen zu finanzieren und die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu stärken. FME25+, als ein Treiber der Strategie FME Reignite, ist darauf ausgerichtet nachhaltigen Wert zu schaffen, indem Abläufe gestrafft werden und die Agilität des Unternehmens weiter erhöht wird. So kann sich Fresenius Medical Care in einem dynamischen globalen Marktumfeld erfolgreich behaupten. Die Umsetzung des Programms FME25+ ist darauf ausgerichtet, Effizienz, Profitabilität und langfristige Leistungsfähigkeit weiter zu steigern und damit die Grundlage für kontinuierliche Verbesserungen über den Programmzeitraum hinaus zu schaffen.

Gesamtaussage der Unternehmensleitung

Mit Blick auf 2026 wollen wir auf der beachtlichen Transformation der letzten Jahre aufbauen und die Umsetzung unserer Strategie FME Reignite weiter vorantreiben. Wir freuen uns, mit der groß angelegten Markteinführung unseres innovativen 5008X CAREsystems den Zugang zur hochvolumigen Hämodiafiltrationstherapie für unsere Patientinnen und Patienten in den USA auszubauen. Wir bleiben unserem Ziel, die Profitabilität weiter zu erhöhen, unverändert verpflichtet, während wir in unsere Zukunft investieren und regulatorische Herausforderungen erfolgreich meistern. Daher erwarten wir, das operative Ergebnis um 3 % bis 7 % (CAGR) bis 2028 zu steigern und die Erträge für unsere Aktionäre weiter zu erhöhen.

Risiko- und Chancenbericht

Wir sind ein weltweit tätiges Unternehmen und damit naturgemäß Risiken im Zusammenhang mit unternehmerischem Handeln ausgesetzt. Chancen, die sich für unser Geschäft ergeben, können wir nur dann nutzen, wenn wir auch bereit sind, gewisse Risiken einzugehen. Unsere umfangreichen Marktkenntnisse und langjährige Erfahrung bilden eine gute Basis, um sowohl Risiken als auch Chancen zu erkennen und einzuschätzen.

Risiko- und Chancenmanagement

Risikomanagement verstehen wir als die fortwährende Aufgabe, das Spektrum der tatsächlichen und möglichen Risiken unserer Geschäftstätigkeit in unserem Umfeld zu erfassen, zu analysieren, zu bewerten und, soweit möglich, präventive und korrigierende Maßnahmen zu ergreifen. Die Grundlage hierfür ist unser Risikomanagementsystem. Es versetzt das Management in die Lage, Risiken, die das Erreichen unserer stra-

tegischen Ziele oder unseren Fortbestand gefährden könnten, zu identifizieren und negative Auswirkungen zu minimieren. Dementsprechend ist es ein wichtiger Bestandteil unserer Unternehmenssteuerung.

Daneben sichern wir den Unternehmenserfolg langfristig durch unser Chancenmanagement. Ziel ist hier, Chancen für das Unternehmen so früh wie möglich zu erkennen, zu bewerten und geeignete Maßnahmen einzuleiten, damit aus den Chancen geschäftliche Erfolge für uns werden. Lang- und mittelfristige Chancen berücksichtigen wir im Rahmen unserer Strategie und der Budgetplanungen. Kurzfristig realisierbare Chancen nutzen wir im laufenden operativen Geschäft, sofern dies unternehmerisch sinnvoll und mit unseren Geschäftszielen vereinbar ist.

Wesentliche Merkmale des Risikomanagement- und Internen Kontrollsystems

Risikomanagementsystem

Das Ziel des Risikomanagementsystems ist, potenzielle Risiken möglichst frühzeitig zu identifizieren, deren Einfluss auf die Unternehmenstätigkeit zu bewerten und uns in die Lage zu versetzen, gegebenenfalls entsprechende Gegenmaßnahmen zu ergreifen. Aufgrund der sich fortwährend ändernden externen und internen Umgebung unterliegt unser Risikomanagementsystem einer kontinuierlichen Weiterentwicklung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir unser unternehmensweites Risikomanagementsystem um neue Funktionen und Segmente erweitert. Darüber hinaus haben wir ein neues Schulungskonzept entwickelt, um die Effektivität und die Ergebnisse des unternehmensweiten Risikomanagementsystems weiter zu verbessern.

Die organisatorische Ausgestaltung unseres konzernweiten Risikomanagements sowie die beschriebenen Abläufe sind in der Grafik 2.113 dargestellt.

Die Ausgestaltung des Risikomanagementsystems ist dabei am international anerkannten Rahmenwerk für unternehmensweites Risikomanagement, „Enterprise Risk Management – Integrated Framework“ des Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO), orientiert. Darüber hinaus ist das nachhaltigkeitsbezogene Risiko- und Chancenmanagement Teil des Risikomanagementsystems. Chancen werden mit Ausnahme von nachhaltigkeitsbezogenen Chancen durch das implementierte Risikomanagementsystem nicht erfasst. Für weitere Informationen zum Umgang mit nachhaltigkeitsbezogenen Risiken und Chancen siehe Abschnitt „Nachhaltigkeitsmanagement – Management der Risiken und der Chancen“ in der „Nachhaltigkeitserklärung“.

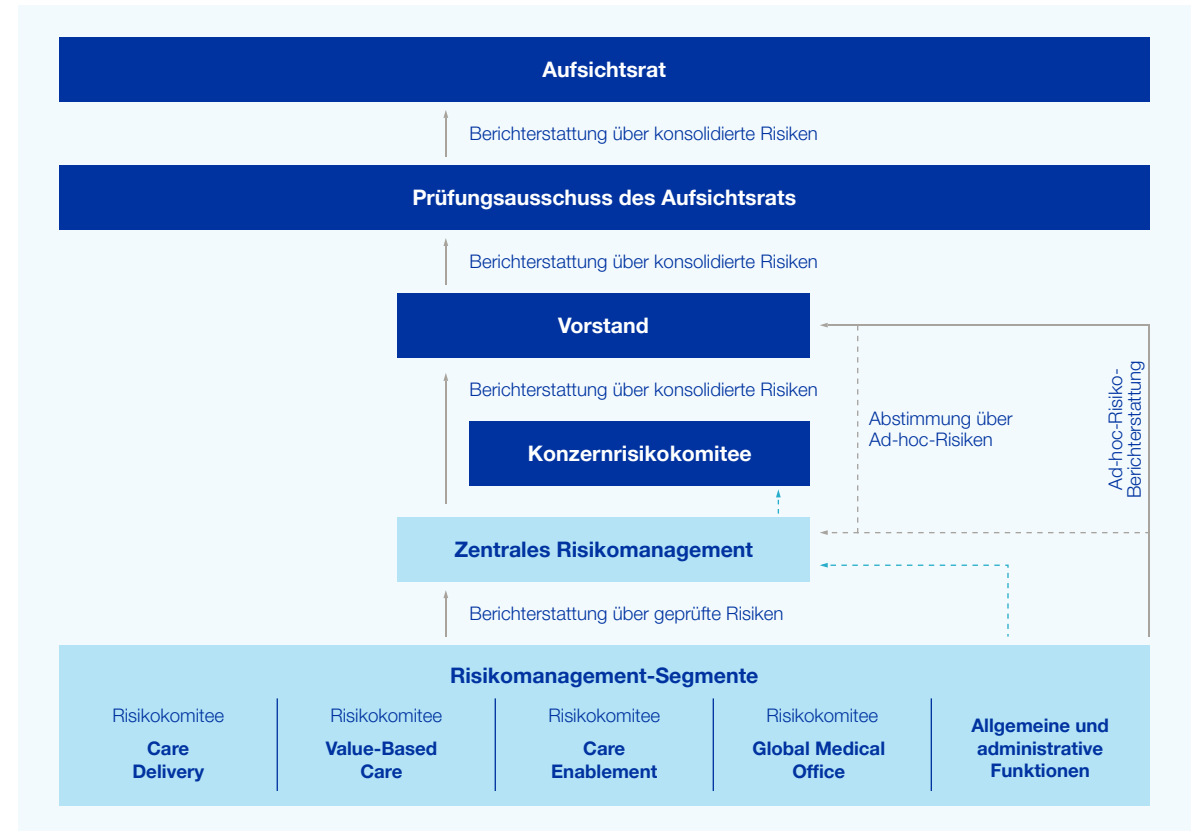
Im Rahmen des Risikomanagementsystems übernehmen Risikokoordinatoren innerhalb unserer Risikomanagement-Segmente unter Anwendung einer Risikomanagementsoftware die Koordination der Risikomanagementaktivitäten, insbesondere der Risikoidentifikation und -bewertung mit den einzelnen Risikoverantwortlichen, unter anderem mittels Workshops, Interviews und Abfragen. Diese Aktivitäten beziehen sich auf bereits bestehende ebenso wie auf potenziell entstehende kurzfristige sowie mittelfristige Risiken. Zweimal im Jahr werden die identifizierten Risikoinformationen von den Risikokoordinatoren aufbereitet und durch die jeweiligen Verantwortlichen der allgemeinen und administrativen Funktionen überprüft, gefolgt von einer weiteren Diskussion und Überprüfung in Risikokomitees. Anschließend erfasst das zentrale Risikomanagement die Risiken und Gegenmaßnahmen aus den Risikomanagement-Segmenten, analysiert und diskutiert diese im Konzernrisikokomitee und meldet die konsolidierten Ergebnisse an den Vorstand. Die Analyse der Risikosituation umfasst dabei unter anderem auch die Feststellung des Grades einer potenziellen Bestandsgefährdung durch die Aggregation aller Risiken mithilfe eines softwaregestützten Risikosimulationsansatzes.

Über neue Risiken, die als hoch eingeschätzt werden, sowie über bekannte Risiken, die sich zu hohen Risiken entwickeln, findet eine umgehende Information des Vorstands und des zentralen Risikomanagements statt, um eine angemessene Handhabung der Risiken sicherzustellen (Informationen zur Einordnung der Risiken als hoch, mittel und gering ergeben sich aus der Grafik 2.114 im Abschnitt „Risiken“ in diesem Kapitel). Die Wirksamkeit des Risikomanagementsystems wird vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats überwacht, der auch die Informationen aus der Risikoberichterstattung erhält. Abschließend wird auch der Aufsichtsrat über die Risikosituation informiert.

Neben der Risikoberichterstattung ist auch das klassische Berichtswesen an die Unternehmensführung ein wesentliches Instrument, um Risiken zu steuern, zu kontrollieren und zeitnah Maßnahmen der Risikovorsorge zu ergreifen. Daher wird der Vorstand von Fresenius Medical Care monatlich über die Branchensituation, das operative und nichtoperative Geschäft sowie über Analysen der Ertrags- und Finanzlage, ferner quartalsweise über die Vermögenslage informiert.

Die Interne Revision wird regelmäßig über die Ergebnisse des internen Risikomanagementsystems informiert. Diese Abteilung bestimmt risikoorientierte Schwerpunktbereiche und überprüft jährlich eine ausgewählte Anzahl von End-to-End-Prozessen, Managementsystemen, Unternehmensbereichen, Konzerngesellschaften und IT-Prozessen weltweit. Die festgelegten Schwerpunktbereiche werden über alle Geschäftsbereiche hinweg geprüft. Die Abteilung arbeitet gemäß den international anerkannten Standards des Fachverbands Institute of Internal Auditors, was 2022 durch eine Qualitätsprüfung bestätigt wurde. Die nächste Qualitätsprüfung ist für 2026 geplant, basierend auf den überarbeiteten Standards des Institute of Internal Auditors. Die Prüffelder der einzelnen Prüfungsaufträge sind risikoorientiert und umfassen unter anderem periodische Effektivitätsprüfungen von Kontrollen (einschließlich Kontrollen zur Einhaltung von Rechts- und Compliance-Vorschriften) in Geschäftsprozessen sowie in der IT-Sicherheit, die

2.113 RISIKOBERICHTERSTATTUNG



Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und die Einhaltung von Rechnungslegungsvorschriften und internen Richtlinien. Seit 2021 hat die Interne Revision auch Prüfungen von ausgewählten Vertriebsvermittlern durchgeführt, um sicherzustellen, dass die Geschäftsvorgänge mit Fresenius Medical Care-Produkten den geltenden Compliance-Standards entsprechen. Die zu prüfenden „Objekte“ werden jährlich auf der Grundlage eines Prüfungsuniversums festgelegt, das heißt eines Auswahlmodells, das verschiedene Risiken und die Wesentlichkeit berücksichtigt. Dieser jährliche Revisionsplan wird vom Vorstand und vom Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats geprüft und genehmigt. Alle Prüfungsberichte mit wesentlichen Feststellungen werden dem

Vorstand vorgelegt. Zu den Aufgaben der Internen Revision gehört auch, die Umsetzung von Maßnahmen hinsichtlich identifizierter Schwächen zu überwachen. Über den Umsetzungsfortschritt wird der Vorstand quartalsweise informiert. Darüber hinaus wird den Mitgliedern des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats Auskunft über die Prüfungsergebnisse erteilt. Im Jahr 2025 fanden insgesamt 24 Prüfungen und 15 Prüfungen von Vertriebsvermittlern statt. Die Prüfungsschwerpunkte waren Compliance, der U.S. Foreign Corrupt Practices Act (FCPA), Governance und ESG.

Dennoch ist es wichtig festzuhalten, dass auch ein funktionsfähig eingerichtetes und angemessenes

Risikomanagementsystem kein Garant dafür ist, dass sich sämtliche Risiken vollumfänglich identifizieren und steuern lassen.

Internes Kontrollsystem¹

Unser internes Kontrollsystem zielt darauf ab, Risiken innerhalb verschiedener Geschäftsprozesse durch effiziente und effektive Kontrollmechanismen zu mindern, um die Zuverlässigkeit der Geschäftsprozesse sowie die Erreichung der damit verbundenen Ziele sicherzustellen. Der Umfang unseres internen Kontrollsystems umfasst Finanzberichterstattungsprozesse, Compliance-Risiken und operative Geschäftsrisiken. Dieser Umfang unterliegt der Verantwortung der bei Fresenius Medical Care etablierten Teams der zweiten und dritten Verteidigungslinie.

Unser internes Kontrollsystem basiert auf den Anforderungen des international anerkannten, von COSO veröffentlichten „Internal Control – Integrated Framework (2013)“. Das interne Kontrollsystem gliedert sich in fünf Komponenten: Kontrollumfeld, Risikobeurteilung, Kontrollaktivitäten, Information und Kommunikation sowie die Überwachung des internen Kontrollsystems. Jede dieser Komponenten wird regelmäßig dokumentiert und beurteilt.

Die letztendliche Verantwortung für die Implementierung eines angemessenen und wirksamen internen Kontrollsystems liegt beim Vorstand von Fresenius Medical Care. Der Vorstand hat verschiedene Funktionen innerhalb von Fresenius Medical Care beauftragt, die Implementierung eines internen Kontrollsystems in ihrem jeweiligen Verantwortungsbereich sicherzustellen und dabei ein globales Regelwerk für die jeweiligen internen Kontrollen anzuwenden. Es bestehen entsprechende Überwachungs- und Berichterstattungsmechanismen, um den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über den Zustand des internen Kontrollsystems zu informieren. Darüber hinaus sind die internen Kontrollen Gegenstand von Prüfungen durch die Interne Revision,

die die Prüfungsergebnisse an das jeweilige Prüfobjekt (z. B. Länderorganisationen, globale Funktionen) und an den Vorstand von Fresenius Medical Care weiterleitet. Der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats wird über die Prüfungsergebnisse informiert.

In Abhängigkeit der Risiken innerhalb der Geschäftsprozesse und der zugrunde liegenden Prozessgestaltung variieren die Kontrollen in Bezug auf ihre Ausgestaltung und ihre Kontrollanforderungen. Kontrollschwachstellen, die durch Kontrolltests festgestellt werden, können auch Anpassungen der zugrunde liegenden Kontrollen erfordern. Eine hinreichende Risikominderung steht bei Kontrollen, die wir in unserer Organisation durchführen, immer im Vordergrund. Typische Kontrolltypen (die Auflistung an dieser Stelle ist nicht vollumfänglich), die bei Fresenius Medical Care zum Einsatz kommen, beziehen sich auf präventive Genehmigungen von Geschäftsvorgängen, nachgelagerte Management Reviews, organisatorische Kontrollmaßnahmen (z. B. Funktionstrennung), IT-bezogene Kontrollverfahren (z. B. System-Backups oder die Überprüfung von Benutzerzugriffen) oder Qualitäts-/Sicherheitskontrollen innerhalb operativer Geschäftsprozesse (z. B. innerhalb unserer Produktionsanlagen oder unserer Kliniken). Zusätzlich zu den genannten Kontrollaktivitäten verfügt Fresenius Medical Care über interne Kontrollen in Bezug auf nachhaltigkeitsbezogene Leistung und Ziele. Diese beinhalten Kennzahlen für die Messung der Zielerreichung der Vorstandsmitglieder im Hinblick auf ihre Vergütungspläne mit kurzfristiger und langfristiger Anreizwirkung. Die Kontrollanforderungen konzentrieren sich auf eine klare Definition der Rollen des Datenlieferanten und des Datenvalidierers sowie auf eine umfassende Dokumentation von Kontrollverfahren. Im Jahr 2025 haben wir das interne Kontrollsystem weiter verbessert, indem wir Kontrollen für 20 zusätzliche ESG-Kennzahlen eingeführt haben, die in der Nachhaltigkeitserklärung ausgewiesen werden.

Unser internes Kontrollsystem ist Gegenstand ständiger Veränderungen und Verbesserungen, um Veränderungen innerhalb unserer Organisation, unserer Geschäfts-

prozesse und des externen Umfelds, in dem wir tätig sind, zu berücksichtigen.

Ähnlich wie bei unserem Risikomanagementsystem gibt es auch bei unserem internen Kontrollsystem inhärente Grenzen, was bedeutet, dass es keine absolute Garantie dafür gibt, dass alle Risiken innerhalb der verschiedenen Geschäftsprozesse zu 100 % wirksam gemindert werden und dass die jeweiligen Ziele vollumfänglich erreicht werden.

Fresenius Medical Care hat verschiedene Überwachungs- und Berichtsmechanismen implementiert, um den Vorstand und den Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats über den Zustand des Risikomanagementsystems und des internen Kontrollsystems zu informieren. Auf dieser Grundlage hat der Vorstand keine Hinweise darauf, dass das Risikomanagementsystem und das interne Kontrollsystem zum 31. Dezember 2025 nicht angemessen oder nicht wirksam gewesen wären.

Internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung

Unser internes Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung ist darauf ausgelegt, hinreichende Sicherheit hinsichtlich der Zuverlässigkeit der Finanzberichterstattung und der Erstellung des Jahresabschlusses der Gesellschaft für Zwecke der externen Berichterstattung in Übereinstimmung mit den vom IASB herausgegebenen und von der EU-Kommission zur Anwendung anerkannten IFRS-Accounting Standards zu bieten. Der Berichtsprozess ist auf die zuverlässige Erfassung, Verarbeitung und Kontrolle von Finanzdaten und wesentlichen Angaben ausgelegt. Darüber hinaus besprechen das Management und die für die Erstellung der Jahres- und Konzernabschlüsse zuständigen Abteilungen entscheidende Parameter, Annahmen und Schätzungen, die die extern berichteten Konzern- und Segmentergebnisse wesentlich beeinflussen. Final befasst sich auch der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats mit der Analyse und Auswertung aktueller Finanzdaten wie Quartalszahlen und Budgets.

¹ Bei den Angaben in diesem Abschnitt handelt es sich um sogenannte lageberichts-fremde Angaben. Diese sind daher ungeprüft.

Unser internes Kontrollsystem enthält Richtlinien und Anweisungen, deren Ausgestaltung dazu beitragen soll, dass alle Transaktionen ordnungsgemäß aufgezeichnet und akkurat innerhalb der Finanzberichterstattung dargestellt werden.

Zu den weiteren Kontrollmechanismen, die auf eine zuverlässige Finanzberichterstattung und die ordnungsgemäße Erfassung von Transaktionen in der Buchhaltung und im Konsolidierungsprozess abzielen, zählen systemtechnische und manuelle Abstimmungen sowie die organisatorische Trennung bestimmter Funktionen, um eventuellen Interessenskonflikten vorzubeugen. Darüber hinaus gibt es mehrere präventive Genehmigungsschritte sowie detektive Plausibilitätsprüfungen in verschiedenen Kernprozessen des Finanzwesens und weiteren finanzbezogenen Prozessen, um eine korrekte Finanzberichterstattung zu gewährleisten. Alle Prozessverantwortlichen identifizieren und bewerten die Risiken ihrer Prozesse im Hinblick auf die Rechnungslegung und ihren direkten Einfluss auf die Finanzberichterstattung. Diese Prozessverantwortlichen tragen ebenfalls dazu bei, dass Kontrollen eingerichtet sind, die diese Risiken minimieren. Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften werden im Unternehmen kontinuierlich besprochen und bei der Erstellung der Abschlüsse berücksichtigt; dazu werden die mit der Finanzberichterstattung betrauten Beschäftigten regelmäßig zu Änderungen der Rechnungslegungsvorschriften geschult. Die Konzernkonsolidierung wird von einer zentralen Abteilung durchgeführt. Die Basis für die Konsolidierung bilden die von den Konzerngesellschaften vorgelegten Berichtspakete sowie Teilkonzernabschlüsse, die auf Grundlage zentraler Vorgaben und Richtlinien erstellt werden.

Weil unsere Aktie auch an der New Yorker Börse notiert ist, unterliegen wir den Vorschriften des in den USA geltenden Sarbanes-Oxley Act von 2002 (SOX). Der Abschnitt 404 dieses US-Bundesgesetzes fordert, dass der Vorstand von Gesellschaften, die an US-Börsen notiert sind, die Verantwortung für die Einrichtung und Einhaltung eines effektiven internen Kontrollsystems übernimmt, das eine zuverlässige Finanzberichterstattung gewähr-

leisten soll. Jährlich werden Risiken bewertet und ein Scoping durchgeführt, um die Einheiten, Prozesse und Kontrollen zu bestimmen, die den SOX-Anforderungen unterliegen. Die Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung werden regelmäßig bewertet und im regulären Testzyklus geprüft. Die Ergebnisse der Kontrolltests werden regelmäßig mit den jeweiligen Beteiligten erörtert und die Behebung von Kontrollschwächen wird überwacht. Diese Kriterien sind zudem Gegenstand der jährlichen Prüfung durch unseren unabhängigen Wirtschaftsprüfer. Ein vierteljährlicher Zertifizierungsprozess wurde als formaler Mechanismus für die Rechenschaftspflicht und Verantwortung der Länder, Segmente, Shared Services Center und der Gesellschaften auf Gruppenebene eingeführt, der auf die Genauigkeit der Finanzberichterstattung und die damit verbundenen Kontrollen und Verfahren abzielt.

Die interne Prüfung des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung orientiert sich an einer spezifischen Richtlinie der U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) (Richtlinie für die Bewertung des internen Kontrollsystems für die Finanzberichterstattung durch das Management) und wird softwareunterstützt durchgeführt. Das Global Internal Control Team koordiniert dabei die Bewertung der zu bewertenden Kontrollen; die Ergebnisse werden anschließend zusammengeführt und zur Information und Kommunikation an die Verantwortlichen bereitgestellt. Auf dieser Basis beurteilt schließlich das Management die Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems jeweils für das laufende Geschäftsjahr. Soweit notwendig, werden externe Berater für die Prüfung hinzugezogen. Ein Lenkungsausschuss trifft sich mindestens zweimal im Jahr, um sich über regulatorische Entwicklungen und Änderungen hinsichtlich relevanter Anforderungen an interne Kontrollen zu informieren, Kontrollschwächen zu besprechen und Maßnahmen abzuleiten. Zudem informiert sich der Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats in seinen Sitzungen regelmäßig über die Beurteilung der Funktionsfähigkeit des internen Kontrollsystems durch das Management.

Zum 31. Dezember 2025 hat das Management das interne Kontrollsystem für die Finanzberichterstattung der Gesellschaft beurteilt und dessen Wirksamkeit festgestellt.

Unabhängig davon, wie sorgfältig interne Kontrollsysteme für die Finanzberichterstattung ausgestaltet sind, sind den Systemen inhärente Grenzen gesetzt. Es kann deshalb keine absolute Sicherheit geben, dass die Ziele der Finanzberichterstattung erreicht und falsche Angaben stets verhindert oder aufgedeckt werden.

Compliance Management System²

Wir verfügen über ein globales Compliance-Programm, das auf den Eckpfeilern Prävention, Aufdeckung und Korrektur beruht, um sicherzustellen, dass wir unser Geschäft im Einklang mit dem Gesetz und internen Richtlinien betreiben.

Wir verhindern Compliance-Verstöße durch schriftlich festgehaltene Richtlinien und Verfahren, den Einsatz von Compliance-Beauftragten in unserer gesamten Organisation sowie durch laufende Compliance-Schulungen. Wir decken Compliance-Verstöße durch offene Kommunikationswege, Untersuchungen sowie laufende Überwachung und Überprüfungen auf. Wenn nötig, sorgen wir mithilfe von Disziplinarausschüssen für angemessene Abhilfemaßnahmen.

Compliance-Kontrollen, wie zum Beispiel die Prüfung von Drittparteien, die Überwachung von Transaktionen mit Lieferanten und Kunden sowie Rechnungsüberprüfungen, sind von zentraler Bedeutung bei der Vermeidung und Aufdeckung von Compliance-Verstößen und sind in unserer gesamten Organisation verankert.

Alle Beschäftigten befolgen einen Ethik- und Verhaltenskodex, der wichtige Bereiche wie Patientenversorgung, Produkt- und Dienstleistungsqualität, Korruptions- und Bestechungsbekämpfung, Gesundheit und Sicherheit, Datenschutz, Lieferantenverhalten und Menschenrechte abdeckt. Unser Compliance-Programm verfügt über

² Bei den Angaben in diesem Absatz handelt es sich um sogenannte lageberichtsfremde Angaben. Diese sind daher ungeprüft.

Systeme und Prozesse zur kontinuierlichen Überwachung und Bewertung von Compliance-Risiken, zur frühzeitigen Erkennung von Compliance-Risiken und zur Verminderung und Korrektur von Verstößen. Jeder Geschäftsbereich führt routinemäßig Risikobewertungen durch, um Transparenz und Arbeitsprogramme zu schaffen, die eine kontinuierliche Einhaltung der Vorschriften gewährleisten. Die Ergebnisse der Compliance-Risikobewertungen fließen auch in unser unternehmensweites Risikomanagementsystem ein.

Die Aufsicht über unser Compliance-Programm sowie die Überprüfung wesentlicher Feststellungen erfolgt durch unseren Vorstand und den Prüfungsausschuss. Darüber hinaus berichten die Compliance-Beauftragten regelmäßig an die jeweiligen Business Partner und der Chief Compliance Officer an den Vorstand. Schließlich finden regelmäßige Treffen zur kontinuierlichen Verbesserung zwischen der Compliance-Abteilung und den Geschäftsbereichen sowie anderen globalen Funktionen statt, um die Zusammenarbeit und Transparenz bei Compliance-Fragen zu gewährleisten.

Wir passen unser Compliance-Programm und unsere Compliance-Prozesse kontinuierlich an und versuchen, diese zu verbessern.

Risiken

Der folgende Abschnitt beschreibt die wesentlichen Risiken, die Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit haben könnten. Im Zuge der Risikobewertung findet eine Einschätzung der Risiken anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit und der potenziellen Auswirkung im jeweiligen Bewertungszeitraum statt, was eine Priorisierung der Risiken anhand der Klassen gering, mittel und hoch ermöglicht. Zur Einschätzung möglicher Schadensausmaße der Risiken werden, neben quantitativen Faktoren, auch qualitative Faktoren herangezogen. Zur Identifikation strategischer Entwicklungen können Risiken neben der kurzfristigen Betrachtung, also hinsichtlich eines Ein-Jahres-Zeitraums, auch mittelfristig, das heißt hinsichtlich einer Auswirkung innerhalb von fünf Jahren bewertet werden.

Die Skalen zur Klassifizierung der potenziellen Auswirkung und der Eintrittswahrscheinlichkeit sowie die Verortung der Risiken in der Risikomatrix sind in der Grafik 2.114 dargestellt.

Die in Grafik 2.114 dargestellten Risikobereiche sowie zugehörige risikomindernde Gegenmaßnahmen in diesen Bereichen werden im Folgenden näher beschrieben.

Branchenbezogene Risiken

Regulatorisches Umfeld, Qualität

Unser Geschäftsbetrieb unterliegt in nahezu jedem Land, in dem wir tätig sind, umfassender staatlicher Regulierung. Darüber hinaus haben wir weitere allgemein anwendbare Rechtsvorschriften, einschließlich kartellrechtlicher Vorschriften, zu beachten. Diese von uns zu beachtenden Gesetze und Vorschriften unterscheiden sich von Land zu Land und betreffen unter anderem die folgenden Bereiche:

- Die Qualität, Sicherheit und Wirksamkeit medizinischer und pharmazeutischer Produkte und Verbrauchsgüter
- Behördliche Genehmigungen und Überwachung von klinischen und bestimmten nichtklinischen Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten
- Produktfreigaben sowie regulatorische Genehmigungen für neue Produkte und Produktverbesserungen
- Den Betrieb und die Lizenzierung von Produktionsanlagen, Laboren, Dialysekliniken, ambulanten Operationszentren und anderen Gesundheitseinrichtungen
- Prüfungen sowie Durchsichten durch Vollzugsbehörden, einschließlich der Food and Drug Administration (FDA) bezüglich der Einhaltung der geltenden Arzneimittelvorschriften
- Die Etikettierung von Produkten sowie die Werbung für Produkte und sonstige Reklame
- Den korrekten Ausweis und die Fakturierung von Erstattungen durch staatliche und private Krankenversicherer sowie korrekte und vollständige

medizinische Aufzeichnungen zum Nachweis der Abrechnungen

- Die Rabattierung von erstattungsfähigen Pharma- und medizintechnischen Produkten sowie die Meldung von Medikamentenpreisen an Regierungsstellen
- Einschränkungen unserer Fähigkeit, Akquisitionen oder bestimmte Investitionen zu tätigen sowie eingeschränkte dazugehörige Transaktionsbedingungen
- Die Sammlung, Veröffentlichung, Nutzung, Sicherheit, der Schutz sowie die Vertraulichkeit von geschützten Gesundheitsinformationen und anderen geschützten Daten
- Die Einhaltung von Sorgfaltspflichten, Gewährleistungspflichten und Regelungen zur Produkthaftung
- Die Vergütung für medizinisches Personal sowie finanzielle Vereinbarungen mit ärztlichem Fachpersonal und Einrichtungen, die Überweisungen von Patientinnen und Patienten veranlassen

Neben den Risiken aus der Nichteinhaltung von Rechtsvorschriften sind wir als produzierendes Unternehmen dem Risiko ausgesetzt, dass Produkte aufgrund ungeeigneter Produktdesigns oder Probleme im Produktionsprozess unsere Qualitätsstandards nicht erfüllen, sodass erwartete Behandlungsergebnisse nicht erzielt werden, was in der Folge zu Produktrückrufen führen kann und somit zu erheblichen nachteiligen finanziellen Auswirkungen oder Reputationsschäden.

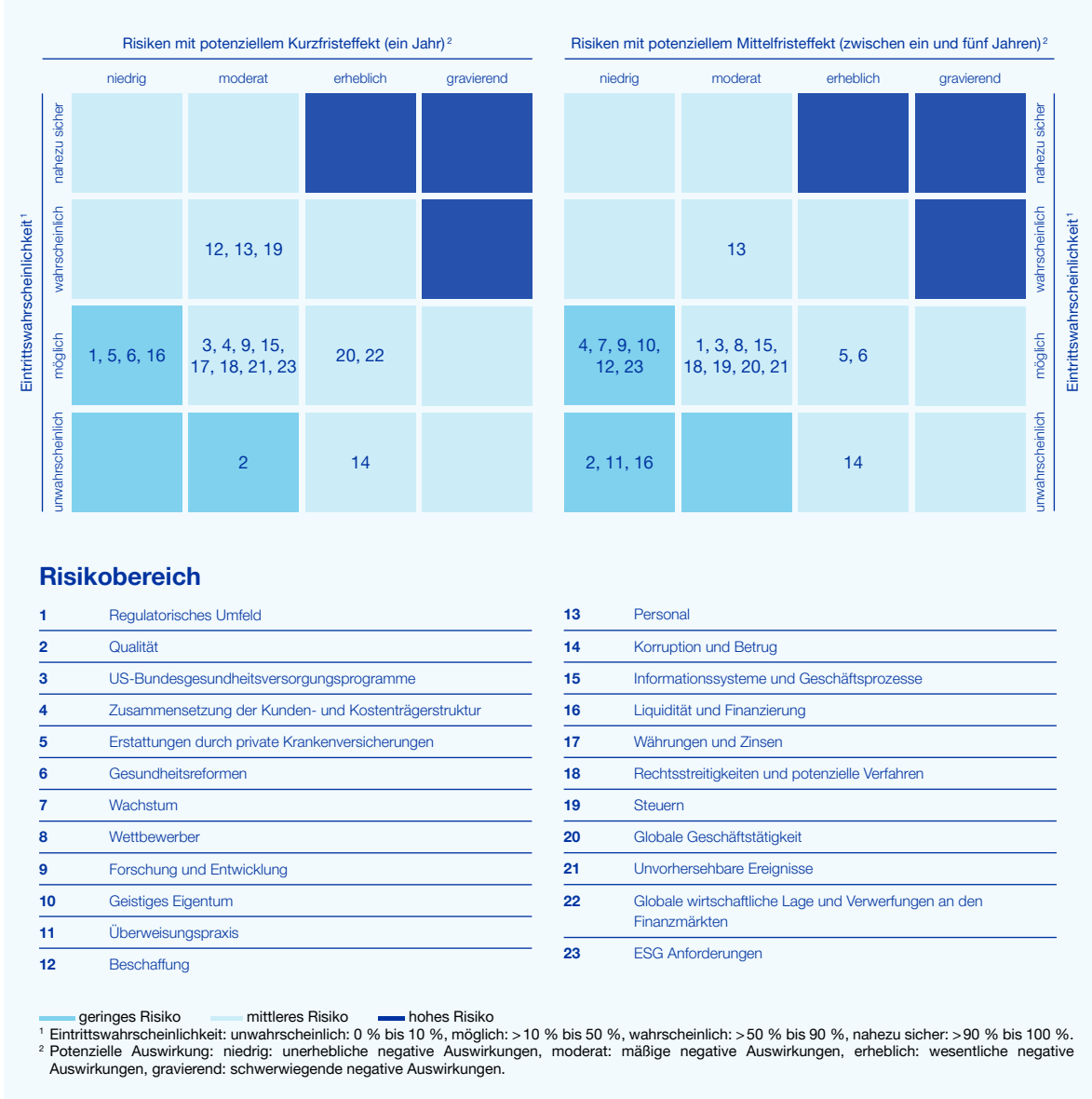
Sollten wir gegen diese zahlreichen gesundheitsrechtlichen oder sonstigen öffentlich-rechtlichen Vorschriften verstoßen oder Produkte und Dienstleistungen Qualitätsmängel aufweisen, kann dies vielfältige negative rechtliche und finanzielle Folgen nach sich ziehen. Zu diesen Rechtsfolgen zählen insbesondere der Verlust von staatlichen Zertifizierungen, der Verlust von Lizenzen seitens umsatzrelevanter Regierungsstellen, Straf- und Bußgelder, Rückrufaktionen und Schadenersatzforderungen, gesetzlich oder behördlich verhängte Lieferstopps, erhöhte Aufwendungen zur Erfüllung behördlicher Auflagen, der Ausschluss von den Erstattungsprogrammen des staatlichen Gesundheitswesens, die Rückerstattung

von erhaltenen Zahlungen von staatlichen Kostenträgern und Versorgungsempfängern staatlicher Gesundheitsversorgungsprogramme infolge des Nichteinhaltens maßgeblicher Vorgaben oder die vollständige oder teilweise Untersagung der Geschäftstätigkeit. Schließlich könnten Risiken dieser Art nicht mehr zu angemessenen Bedingungen versicherbar sein. Zusammen mit erheblichen Kosten für die Rechtsverteidigung könnten diese Verstöße unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage erheblich beeinträchtigen.

Ein Teil des Geschäfts mit Gesundheitsdienstleistungen, welches wir in den USA betreiben, steht im Eigentum oder unter der Leitung von Organisationen, an denen ein oder mehrere Krankenhäuser, ärztliches Fachpersonal oder Arztpraxisgemeinschaften eine Beteiligung halten. Darüber hinaus haben wir Vereinbarungen mit Arztpraxen zur Zusammenarbeit bei unseren wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen mit öffentlichen und privaten Kostenträgern getroffen. Obwohl die Vereinbarungen mit ärztlichem Fachpersonal so strukturiert sind, dass sie viele Kriterien erfüllen, die nach US-Anti-Kickback Gesetzen sowie weiterer staatlicher Gesetze gegen Betrug und Missbrauch für einen sogenannten Safe-Harbor-Schutz und für Verzichtserklärungen erforderlich sind, genügen diese Vereinbarungen den Safe-Harbor-Vorgaben nicht immer vollumfänglich. Sollten eine oder mehrere dieser Vereinbarungen, einschließlich der wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme, das US-Anti-Kickback Gesetz, das sogenannte Stark Law oder vergleichbare Gesetze auf Ebene der Bundesstaaten beziehungsweise ähnliche Gesetze weltweit verletzen, könnten wir verpflichtet sein, diese zu restrukturieren oder sogar aufzulösen. Ferner könnten wir verpflichtet sein, Vergütungen, die aufgrund unzulässiger Überweisungen von Medicare, Medicaid oder anderen Bundesgesundheitsversorgungsprogrammen erhalten wurden, zurückzuerstatten. Zudem könnten wir Strafzahlungen unterliegen und zukünftig von Erstattungen durch öffentliche Gesundheitsträger ausgeschlossen werden. Dies könnte unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage erheblich beeinträchtigen.

Im Detail ergibt sich folgendes Bild hinsichtlich unserer Risikosituation:

2.114 RISIKEN MIT POTENZIELLEM KURZFRISTEFFEKT (EIN JAHR) UND MITTELFRISTEFFEKT (ZWISCHEN EIN UND FÜNF JAHREN)



Unsere implementierten Compliance-Programme reduzieren das Risiko von Rechtsverstößen durch Zurverfügungstellung allgemeiner und spezifischer Verhaltens- und Verfahrensregeln sowie regelmäßiges Training der Beschäftigten entsprechend der relevanten Vorgaben. Um zu gewährleisten, dass unsere Produkte und Dienstleistungen den geltenden Qualitätsanforderungen entsprechen, haben wir entsprechende Qualitätsmanagementsysteme implementiert. Die jeweiligen Beschäftigten können auf Verfahrens- und Arbeitsanweisungen zurückgreifen, die sicherstellen sollen, dass die geltenden Qualitätsvorgaben eingehalten werden. Darüber hinaus führen wir interne Überprüfungen der Produktionsstandorte und Kliniken durch, um die Einhaltung von Qualitätsstandards bei unseren Produkten und Dienstleistungen zu überwachen. Zudem werden regulatorische Initiativen und Änderungen genau beobachtet, um sich schnell an neue Vorschriften anpassen zu können.

US-Bundesgesundheitsversorgungsprogramme

Wie bereits im Kapitel „Wirtschaftsbericht“ im Abschnitt „Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld“ dargelegt, nehmen unsere Dialysekliniken in den USA im Rahmen des ESRD-PVS am QIP teil. Hierbei können Leistungskürzungen der Medicare-Erstattungen um bis zu 2 % vorgenommen werden, sobald in den Kliniken die Qualitätsmaßstäbe des QIP nicht eingehalten werden. Sollte es uns in größerem Ausmaß nicht gelingen, die Mindestanforderungen des QIP zu erfüllen, könnte dies eine wesentliche negative Auswirkung auf unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage haben.

Durch unsere wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme übernehmen wir für bestimmte Patientinnen und Patienten das Risiko sowohl für medizinische als auch administrative Kosten und erhalten im Gegenzug feste periodische Zahlungen oder potenzielle Erstattungen basierend auf dem Erreichen festgelegter Benchmark-Ziele von staatlichen und privaten Versicherern. So nehmen wir gegenwärtig an Programmen wie dem

sogenannten CKCC-Modell teil sowie an Vergütungsvereinbarungen mit Versicherern. Einzelheiten sowie detaillierte Beschreibungen zu den erwähnten und weiteren Programmen, an denen wir teilnehmen, finden sich im Kapitel „Wirtschaftsbericht“, im Abschnitt „Gesamtwirtschaftliches und branchenbezogenes Umfeld“.

Die Rentabilität unserer wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme hängt teilweise von unserer Fähigkeit ab, günstige finanzielle Konditionen auszuhandeln, die Versorgung von Patientinnen und Patienten zu koordinieren, mit unseren Kostenträgern zusammenzuarbeiten, uns mit anderen Gesundheitsdienstleistern zu koordinieren und effektiv zusammenzuarbeiten, die Gesundheitszustände unserer Patientinnen und Patienten zur Risikoanpassung genau zu dokumentieren und kosteneffiziente, medizinisch geeignete Standorte für diese zu finden. Jedes Versäumnis dahingehend würde uns daran hindern, die Qualität der Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse zu verbessern sowie medizinisch unnötige Kosten zu reduzieren, was bei wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen zu einem schlechteren Ergebnis führen könnte.

Die Rückstellungen, die wir für die Durchführung unserer wert- und risikobasierten Versorgungsprogramme bilden, sowie Schätzungen der Höhe der Umsatzerlöse aus wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen und anderen Gesundheitsdienstleistungen, die wir in einem Berichtszeitraum erzielen, basieren auf Annahmen und Beurteilungen mehrerer Faktoren, die Unsicherheiten unterliegen. Diese Faktoren umfassen Trends wie die Entwicklung von Versorgungskosten, Ausgaben, die Hospitalisierungsraten unserer Patientinnen und Patienten, den komplizierten Abrechnungs- und Bezahlungsprozess, komplexe und sich ändernde Gesetze und Vorschriften, die Interpretationen unterliegen, die Bestimmung des Primär- und Sekundärversicherungsschutzes sowie andere Faktoren. Darüber hinaus können Bezahlungen, Rückerstattungen sowie Zahlungswiderrufe von Kostenträgern in der Regel noch bis zu drei Jahre oder länger nach Erbringung der Dienstleistungen erfolgen. Sollte sich der tatsächliche Leistungsanspruch ungüns-

tiger entwickeln als auf Grundlage unserer Annahmen geschätzt, so könnte sich dies negativ auf den Zeitpunkt und die Höhe unserer realisierten Umsätze sowie auf zukünftige Gewinne auswirken oder sich in steigenden Verlusten niederschlagen.

Basierend auf der durch den ACA gewährten Befugnis setzten die CMS das CKCC-Modell um, das darauf abzielt, bessere Gesundheitsergebnisse für ESRD-Patientinnen und -Patienten zu erzielen und gleichzeitig die Kosten der CMS zu senken. Das aktuelle CKCC-Modell läuft am 31. Dezember 2027 aus, was sich nachteilig auf unser Unternehmen auswirken könnte, wenn es 2028 nicht erneuert oder durch ein neues Regierungsprogramm ersetzt wird. Zusätzlich werden die Bemühungen zur Abschaffung oder Ersetzung des ACA, welche bisher nicht erfolgreich waren, fortgesetzt, was im Risikobereich „Gesundheitsreformen“ innerhalb dieses Berichts beschrieben ist.

Wir können nicht garantieren, dass wir die durch die Programme vorgegebenen beziehungsweise angestrebten Kosteneinsparungen erreichen, was einen wesentlichen negativen Effekt auf unsere Geschäftsergebnisse haben kann. Darüber hinaus kann es zu höheren Abschreibungen auf Medicare-Selbstbehalte und andere Kostenteilungsbeträge aufgrund von nicht zusatzversicherten und unterversicherten Patientinnen und Patienten kommen, was zu einer Erhöhung der uneinbringlichen Forderungen führen würde.

Wir haben die Auswirkungen des ESRD-PVS und der weiteren vorstehend aufgeführten Gesetzesinitiativen mit zwei umfassenden Maßnahmen begrenzt. Erstens arbeiten wir mit Klinikleitungen und behandelndem ärztlichem Fachpersonal im Sinne des QIP sowie guter klinischer Praxis an Änderungen der Abläufe bei der Behandlung der Patientinnen und Patienten und verhandeln über Kosteneinsparungen beim Arzneimittelkauf. Des Weiteren führten wir mit dem Ziel, Effizienzsteigerungen und verbesserte Patientenbehandlungserfolge zu erreichen, neue Initiativen zur Verbesserung der Patientenversorgung bei Dialyse-

beginn, zur Steigerung des Anteils der Hemodialysepatientinnen und -patienten und zur Generierung von weiteren Kosteneinsparungen in unseren Kliniken ein.

Kontinuierlich verfeinerte versicherungsmathematische Modelle werden zur Schätzung von Erstattungen und als Grundlage für einen Überwachungsprozess verwendet, der die tatsächlichen Erfahrungen auswertet und die Entwicklung von Maßnahmen für Risikopatientinnen und -patienten ermöglicht, um Krankenhausaufenthalte und andere möglicherweise vermeidbare medizinische Kosten zu reduzieren, die Qualität der Ergebnisse zu verbessern und insgesamt Einsparungen von Pflegekosten für die Patientenpopulation zu erzielen.

Zusammensetzung der Kunden- und Kostenträgerstruktur

Unser Geschäft unterscheidet sich in den Regionen, in denen wir tätig sind. In vielen Fällen werden unsere Produkte und Dienstleistungen direkt oder indirekt von staatlichen Institutionen bezahlt. Wir glauben, dass das Ausfallrisiko staatlicher Kostenträger weltweit allgemein niedrig bis moderat ist. Jedoch könnte insbesondere ein Stillstand bei der Bewilligung des US-Haushalts oder ein Stillstand der US-Bundesverwaltung (Government Shutdown) signifikante Zahlungsverzögerungen verursachen, auch wenn dies zu keinem Forderungsausfall führt. Auf Länderebene zeichnet sich der Absatzmarkt durch unterschiedliche Kunden- oder Kostenträgergruppen aus, deren Volumen von wenigen Kunden bis zu einer beträchtlichen Anzahl von Kundentypen reichen kann. Mit diesen Kunden- oder Kostenträgergruppen sind unterschiedliche Risiken hinsichtlich des Ausfalls oder der Nichtzahlung von Forderungen verbunden sowie Risiken aus Abhängigkeiten aufgrund des Wettbewerbs in Kundenumgebungen mit geringem Volumen. In bestimmten Fällen kann eine daraus resultierende Abhängigkeit vom Zahlungsverhalten und der Entscheidungsfindung unserer Geschäftspartner (z. B. im Hinblick auf die Nichtfortführung von Verträgen aus Ausschreibungen oder Kundenverträgen mit großem

Volumen) die Einbringlichkeit von Forderungen beeinträchtigen und sich nachteilig auf unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage auswirken.

Wir versuchen kontinuierlich, diese Risiken zu mindern, indem wir mit Großkunden aktiv Verträge mit festen Laufzeiten aushandeln, neue Dienstleistungen oder Produkte entwickeln und Angebote mit wettbewerbsfähigen Margen abgeben sowie die Qualität unserer Dienstleistungen und Produkte verbessern. Darüber hinaus werden offene Forderungen im Rahmen eines umfassenden Forderungsmanagementsystems genau überwacht und nachverfolgt.

Erstattung durch private Krankenversicherungen

In den USA wird ein Teil der Dialysebehandlungen durch private Krankenversicherungen und sogenannte Integrated-Care-Organisationen erstattet, wobei diese Erstattungen generell höher sind als die Erstattungen durch staatliche Gesundheitsprogramme. Infolgedessen tragen die Zahlungen, die wir von privaten Kostenträgern erhalten, einen wesentlichen Teil zu unserem Gewinn bei. Im Jahr 2025 entfielen rund 63 % unserer Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen auf private Kostenträger in den USA. Falls diese Versicherungsträger in den USA die bestehenden Verträge nicht verlängern oder es ihnen gelingt, Erstattungen abzulehnen oder eine Senkung der Erstattungssätze durchzusetzen, sie den Umfang oder die Konditionen ihrer Netzwerke ändern, der Anteil der Erstattungen durch private Krankenversicherungen sinkt oder wesentliche Verträge im Zusammenhang mit unseren wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen nicht verlängert werden, könnte dies unsere Umsatzerlöse und unser operatives Ergebnis wesentlich verringern. Ein Teil unseres Geschäfts, welches aktuell durch private Krankenversicherungen oder Krankenhäuser erstattet wird, könnte in Zukunft durch sogenannte Integrated-Care-Organisationen erstattet werden, die möglicherweise Erstattungszahlungen nach einer Methodik leisten, die die Erstattungen für unsere Dienstleistungen reduzieren könnten.

Das Marietta-Urteil erleichtert es darüber hinaus Krankenversicherungen, den Versicherungsschutz für ESRD-Patientinnen und -Patienten, welche auch für Medicare zugelassen wären, so auszugestalten, dass eine private Krankenversicherung im Vergleich zur Teilnahme an Medicare weniger attraktiv wird. Daraus möglicherweise resultierende Bestrebungen arbeitgeberfinanzierter Krankenversicherungen beziehungsweise privater Krankenversicherungen könnten Leistungen begrenzen, die Erstattungen für unsere Dienstleistungen reduzieren oder sogar Erstattungen für einige Dienstleistungen gänzlich beenden. Wir können nicht absehen, ob der US-Kongress Gesetze verabschiedet wird, welche die Auswirkungen des Urteils revidieren würden.

Sollten die gesetzlichen oder regulatorischen Bemühungen erfolgreich sein, Prämien aus karitativer Unterstützung zu beschränken oder abzuschaffen, könnte ein Teil unserer Patientinnen und Patienten, die derzeit über privaten Versicherungsschutz verfügen, nicht mehr in der Lage sein, entsprechende Prämienzahlungen zu leisten und somit ihren Versicherungsschutz für Dialyseleistungen verlieren oder zu staatlich finanzierten Erstattungsprogrammen übergehen, die uns niedrigere Sätze für unsere Leistungen zurückerstatten.

Darüber hinaus erlebt die Krankenversicherungsbranche eine anhaltende Konsolidierung unter den Versicherern und den sogenannten Pharmacy Benefit Managern, einschließlich zunehmender Verhandlungsmacht und Auswirkungen auf die Art und Zahl der Patientenüberweisungen. Dies kann sich nachteilig auf unsere Fähigkeit auswirken, mit diesen Versicherern günstige Versicherungsbedingungen und wirtschaftlich vernünftige Tarife auszuhandeln.

Wir prüfen die Geschäftsbeziehungen zu privaten Krankenversicherungen fortlaufend und versuchen, die Geschäftsbeziehungen durch möglichst langfristige Verträge abzusichern und somit die Rentabilität unseres Geschäfts zu gewährleisten.

Gesundheitsreformen

Eine Reihe von Regierungen arbeitet an Vorschlägen, die gegenwärtigen Systeme der staatlichen Gesundheitsfürsorge zu ändern, um den Zugang zur Gesundheitsfürsorge und deren Qualität zu verbessern und deren Kosten zu kontrollieren. Die politischen Entscheidungsträger in verschiedenen Ländern erwägen ebenfalls Reformen, welche die Erstattungsmethodik für Anbieter von Dienstleistungen und Produkten ändern könnten. Ebenso können Standards und Regulierungen in Bezug auf die Durchführung von Dialyседienstleistungen Gegenstand von weitreichenden Veränderungen sein.

Im Geschäftsjahr 2025 resultierten ungefähr 16 % der weltweiten Umsätze aus den Erstattungen der staatlichen Gesundheitsversorgungsprogramme Medicare (ausgenommen Medicare Advantage, auch bekannt als Medicare Part C, welches durch private Krankenversicherungen angeboten wird, die von den CMS zugelassen sind, ihren Mitgliedern Medicare Advantage Pläne anzubieten) und Medicaid in den USA. Änderungen in der Gesetzgebung, in der Auslegung der gesetzlichen Vorschriften durch Gerichte oder in der Erstattungspraxis, zum Beispiel bezüglich des ESRD-PVS, der Gebührenordnungen für ärztliches Fachpersonal und klinische Labore sowie des Abrechnungssystems für ambulante chirurgische Kliniken, könnten sowohl den Umfang von Medicare- und Medicaid-Erstattungen für Dienstleistungen als auch den Umfang des Versicherungsschutzes beeinflussen. Pauschale Kürzungen von Zahlungen an Medicare-Dienstleister im US-Haushalt (Sequestration) haben in der Vergangenheit unsere Geschäftsergebnisse beeinträchtigt und werden dies auch weiterhin tun.

Das im Juli 2025 verabschiedete Gesetz „One Big Beautiful Bill Act“ (OBBBA) enthält Bestimmungen, die den Versicherungsschutz im Rahmen von Medicaid, Medicare und den vom ACA geschaffenen Versicherungsbörsen einschränken. Die Bestimmungen zu Medicaid sehen bis 2034 Kürzungen der Mittel für Medicaid in Höhe von etwa 1 BN US-Dollar vor. Zudem sind Begrenzungen der von den Bundesstaaten erhobenen Steu-

ern für Gesundheitsdienstleister (sogenannte „provider taxes“) (von 6 % der Umsatzerlöse der Anbieter auf 3,5 % der Netto-Patientenumsatzerlöse bis 2031) und Beschränkungen für staatlich gelenkte Zahlungsprogramme (von durchschnittlichen kommerziellen Sätzen auf entweder 100 % (ACA-Erweiterung) oder 110 % (ACA-Nicht-Erweiterung) der Medicare-Zahlungssätze, mit bestimmten Ausnahmen) geplant, die beide häufig zur Finanzierung des Anteils der Bundesstaaten an den Medicaid-Ausgaben verwendet werden. Neben anderen Bestimmungen sind zudem eine verstärkte Überprüfung der Anspruchsberechtigungen, Beschränkungen der rückwirkenden Anspruchsberechtigungen, Verhinderung der Anmeldungen oder des Bezugs von Leistungen im Rahmen von Medicaid für bestimmte Nichtstaatsbürger und eine Verpflichtung der Bundesstaaten zur Einführung einer Kostenbeteiligung für bestimmte Bevölkerungsgruppen vorgesehen. Die Bestimmungen von Medicare schließen bestimmte Nichtstaatsbürger vom Anspruch auf Medicare aus. Die Umsatzerlöse aus Medicaid und anderen staatlichen Quellen (ohne Medicare und „Medicare-Advantage-Funds“) machten 4,7 % der Umsatzerlöse aus Patientendienstleistungen in den USA für das am 31. Dezember 2025 endende Geschäftsjahr aus.

Eine Verringerung der Erstattungssätze, der erstatteten Leistungen oder Änderungen von Standards, Regulierungen und staatlicher Finanzierung in Ländern, in denen wir tätig sind, insbesondere wesentliche Änderungen der Medicare- und Medicaid-Programme in den USA, könnten unsere Umsatzerlöse und die Rentabilität verschlechtern und unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage maßgeblich beeinträchtigen.

In diesem Zusammenhang kann es vorkommen, dass die jährlich angepassten ESRD-PVS-Erstattungssätze möglicherweise keine vollständige Erstattung für die während der Behandlung in Anspruch genommenen Dienstleistungen oder Produkte bieten. Dies bezieht sich insbesondere auf die Erstattung von Arzneimitteln in Abhängigkeit von ihrem Status außerhalb oder innerhalb des gebündelten Erstattungssatzes. Im gebündelten Erstattungssatz enthaltene Arzneimittel unterliegen einem erhöhten Druck auf

die Erstattungssätze. Wenn wir für die von uns in unseren Dialysekliniken angebotenen Arzneimittel keine angemessenen Rückerstattungsvereinbarungen treffen können, könnte dies zu einer erheblichen Beeinträchtigung unserer Geschäftsergebnisse führen. Darüber hinaus kann eine verstärkte Verwendung von Arzneimitteln, die in dem gebündelten ESRD-PVS-Erstattungssatz enthalten sind, die Beendigung oder das Auslaufen bestimmter Zahlungen, die während einer Übergangsperiode vor der Eingliederung in den ESRD-PVS-Erstattungssatz erfolgen, sowie eine Verringerung der Erstattung für Arzneimittel außerhalb des gebündelten Erstattungssatzes zu erheblichen nachteiligen Auswirkungen auf unsere Ertragslage führen.

In den USA gab es die Absicht zur Durchführung signifikanter Änderungen an momentan existierenden Gesundheitsversorgungsprogrammen, einschließlich der Bemühungen zur Abschaffung oder Ersetzung des ACA, welche bisher nicht erfolgreich waren, aber fortgesetzt werden. Darüber hinaus werden auch Varianten zur Umstrukturierung des Medicare-Programms in ein beitragsorientiertes Premium Support Modell (Gewährung eines festen Betrags je Medicare-Begünstigten durch die US-Bundesregierung für den Kauf einer Krankenversicherung), die Umwandlung der Medicaid-Finanzierung in Block Grants (Zahlung eines festen Betrags je US-Bundesstaat durch die US-Bundesregierung für das gesamte Medicaid-Programm oder Teile davon) oder eine Pro-Kopf-Vereinbarung (fester Betrag, den US-Bundesstaaten pro Person von der US-Bundesregierung erhalten), welche größere Flexibilität für die Staaten bedeuten könnte, in Erwägung gezogen.

Im Oktober 2017 hat die US-Regierung Zuschüsse, sogenannte Cost-Sharing Reduction Payments (CSR-Zahlungen), an Versicherungen mit der Begründung eingestellt, dass der Kongress es versäumt habe, angemessene Mittel für sie bereitzustellen. Als Reaktion darauf erlaubten oder verlangten viele staatliche Versicherungsministerien (state departments of insurance) von den Versicherern, ihre Verluste durch eine Erhöhung der Prämien für ihre ACA-Pläne für 2018 zu reduzieren. Viele Versicherer reduzierten die Auswirkungen auf sich selbst auch durch sogenanntes

Silver Loading, eine Praxis, bei der Prämien für Silver Level-Pläne, welche die gängigsten Versorgungspläne im Rahmen des ACA darstellen, erhöht wurden, um den Verlust der CSR-Zahlungen abzufedern. Silver Loading könnte auch die Auswirkungen von Prämien erhöhungen auf einige einkommensschwache Versicherungsnehmer aufgrund höherer steuerlicher Zuschüsse zur Prämienzahlung verringert haben. In 2019 und 2020 wurde Silver Loading von allen Bundesstaaten entweder erlaubt oder vorgeschrieben. In 2017 haben mehrere Versicherer die US-Regierung auf Wiedereinführung von CSR-Zahlungen verklagt. Am 21. Juni 2021 lehnte der Oberste Gerichtshof der USA die Anträge mehrerer Versicherer auf Überprüfung von Gerichtsentscheidungen niedrigerer Instanzen ab, wonach diese keinen Anspruch auf die volle Höhe der nicht gezahlten CSR-Zahlungen hätten. Infolgedessen haben die Versicherer Anspruch auf ungezahlte CSR-Zahlungen, jedoch muss der geschuldete Gesamtbetrag mit etwaigen überschüssigen Steuergutschriften aus Prämien erhöhungen für 2018 und darüber hinaus verrechnet werden. Da die im Zusammenhang mit dem ACA stehenden erweiterten Steuergutschriften zum 31. Dezember 2025 ausgelaufen sind und nicht verlängert wurden, gehen wir davon aus, dass die daraus folgende Verringerung der Verfügbarkeit von Versicherungen durch vom ACA geschaffene Versicherungsbörsen und das Auslaufen erweiterter Prämienzuschüsse, die zuvor für bestimmte, über vom ACA geschaffene Versicherungsbörsen bezogene Versicherungen verfügbar waren, die Zahl unserer Patienten mit privaten, über vom ACA geschaffene Versicherungsbörsen bezogene Versicherungen verringern und diese Patientinnen und Patienten auf Medicare und Medicaid verlagern werden.

Herausforderungen in dieser Hinsicht können unser Geschäft maßgeblich, sowohl positiv als auch negativ, beeinflussen, wobei die genauen Folgen nicht vorhersehbar sind.

Wir beobachten die gesetzlichen und regulatorischen Entwicklungen, die sich auf unsere Geschäfte auswirken können, genau, damit wir in der Lage sind, bei Bedarf proaktiv zu handeln.

Risiken im Zusammenhang mit der Geschäftstätigkeit

Wachstum

In der Gesundheitsbranche findet weiterhin eine Konsolidierung statt, insbesondere im Bereich der Gesundheitsdienstleister. Zudem steigen die Kosten sowie der Druck auf die Kostenerstattung, was uns zwingt, sowohl Wachstumschancen als auch Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung in unserer Arbeitsweise zu identifizieren. Die anhaltende Konsolidierung in unserer Branche könnte unsere Möglichkeiten beeinträchtigen, geeignete Akquisitionen zu tätigen und unser zukünftiges Wachstum und unsere Verkaufszahlen zu steigern. Bei der Suche nach geeigneten Akquisitionszielen und bei der Entwicklung unseres Kerngeschäfts im Gesundheitswesen, stehen wir auch im Wettbewerb mit anderen Gesundheitsunternehmen. Zukünftige Akquisitionen sowie die Entwicklung unseres Kerngeschäfts in der Nierenversorgung hängen von einer geeigneten Auswahl strategischer Ziele, von den zur Verfügung stehenden finanziellen Mitteln sowie von den geltenden Beschränkungen des Wettbewerbsrechts in verschiedenen Ländern ab. Bei der Integration von Firmenzukäufen kann es zu Schwierigkeiten kommen, die zu unvorhergesehenen Kosten führen können, zum Beispiel durch die Übernahme unbekannter Verbindlichkeiten, unterdurchschnittliche Geschäftsentwicklung im Anschluss an die Integration, Anforderungen von Wettbewerbsbehörden oder nicht gesetzeskonforme Geschäftspraktiken, die vom Verkäufer nicht offengelegt oder bei der Due Diligence nicht aufgedeckt wurden.

Unsere Strategie FME Reignite beinhaltet die Weiterentwicklung unserer Geschäfts- und Berichtsstruktur durch die Schaffung von drei operativen Geschäftssegmenten. Während wir unser Geschäft weiter justieren und optimieren, werden wir weiterhin den Ausstieg aus nicht nachhaltigen Märkten und Aktivitäten, die nicht Teil unseres Kerngeschäfts sind, sowie die Einstellung bestimmter Forschungs- und Entwicklungsprogramme überprüfen, um eine gezieltere Kapitalallokation auf Bereiche in unserem Kerngeschäft

zu ermöglichen, von denen ein höheres profitables Wachstum erwartet wird.

In 2025 haben wir eine begrenzte Markteinführung von HVHDF in ausgewählten Fresenius Kidney Care Kliniken gestartet mit dem Ziel, HVHDF als neuen Behandlungsstandard in der Dialysebranche der USA zu etablieren, welche wir in eine umfassendere Markteinführung ab dem Jahr 2026 und darüber hinaus erweitern werden. Weitere Informationen sind im Abschnitt „Hochvolumen-Hämodiafiltration“ unter „Branchenbezogene und geschäftsbezogene Chancen“ zu finden.

Wenn wir die erwarteten Kosteneinsparungen aus dem Programm FME25+ nicht innerhalb des angekündigten Zeitrahmens realisieren können, könnte sich dies negativ auf den Markt für unsere Wertpapiere und die Verfügbarkeit von Finanzmitteln auswirken, was darüber hinaus unser zukünftiges Wachstum, einschließlich des Wachstums unserer Umsätze oder Erträge, einschränken könnte. Erwartete Ergebnisse aus der Optimierung unseres Bestandsportfolios und der Einführung von HVHDF in den USA basieren auf unseren aktuellen Einschätzungen und könnten von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen. Schließlich könnten ebenfalls Effekte aus anderen in diesem Bericht beschriebenen Risikobereichen, deren Auswirkungen in der jeweiligen Bewertung reflektiert sind, die Unsicherheit bezüglich dieser Schätzungen und Annahmen erhöhen. Einige oder alle dieser Faktoren könnten nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage haben.

Für weitere Informationen siehe Abschnitt „Geschäftsmodell“ im Kapitel „Grundlagen des Konzerns“ und Abschnitt „FME25+“ im Kapitel „Prognosebericht“ sowie [ANMERKUNG 29](#) im Konzernanhang.

Wettbewerber

Wir stehen zahlreichen Wettbewerbern gegenüber, von denen einige über beträchtliche Ressourcen in den Bereichen Finanzen, Marketing oder Forschung und Entwicklung verfügen können. Der Wettbewerb

sowohl mit neuen als auch mit bekannten Wettbewerbern sowie insbesondere neue wettbewerbsfähige Entwicklungen und Innovationen im Bereich Technologie, Pharmazeutika und Versorgungsmodelle können die zukünftige Preisgestaltung und den Verkauf unserer Produkte und Dienstleistungen erheblich beeinträchtigen. Im Jahr 2023 wurde eine Studie zu GLP-1-Rezeptoragonisten hinsichtlich der Wirksamkeit bei der Behandlung von chronischem Nierenversagen bei Patientinnen und Patienten mit Diabetes vorzeitig beendet, da die Studie bestimmte vorab festgelegte klinische Studienziele erreicht hatte. Die Verwendung von GLP-1-Rezeptoragonisten und SGLT2-Inhibitoren in der CKD-Population deutet auf einen Anstieg in der CKD-Gesamtpopulation und einen Rückgang in der Wachstumsrate der ESRD-Population hin, die im Wesentlichen mit den Prognosen für die Patientenpopulation übereinstimmen, in denen die Verwendung dieser Medikamente nicht enthalten ist. In Anbetracht der positiven kardiovaskulären Effekte der Medikamente, der Verringerung der Sterblichkeit sowie der progressionsverzögernden Wirkung auf die CKD-Population sehen wir einen sich ausgleichenden Effekt dieser Medikamente auf die Patientenpopulation. Dennoch können wir nicht gewährleisten, dass weitere Entwicklungen oder Veränderungen in der Patientenpopulation nicht zu einer wesentlichen negativen Auswirkung auf unser Geschäft und unsere Ertragslage führen werden. Weitere Informationen zur Auswirkung bestimmter Pharmazeutika, welche die Progression chronischer Nierenkrankheiten verlangsamen, unsere Analyse ihres Einflusses auf unsere geschätzten zukünftigen Zahlungsströme sowie unsere Sensitivitätsanalyse von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten sind in der [ANMERKUNG 2 A\)](#) im Konzernanhang zu finden.

In der Vergangenheit waren insbesondere technologische Innovationen ein bedeutender Wettbewerbsfaktor für das Geschäft mit Dialyseprodukten. Die Einführung neuer Produkte oder Dienstleistungen durch Wettbewerber könnte diese für gewisse zusätzliche Erstattungen für neue und innovative Ausstattungen qualifizieren oder eines oder mehrere unserer Produkte beziehungs-

weise Dienstleistungen weniger wettbewerbsfähig oder sogar überflüssig machen, was unter anderem ebenfalls Auswirkungen auf die Umsätze und den Arzneimittelvertrieb, für den zum Teil jährliche Mindestlizzahlungen zu leisten sind, haben könnte.

Um unsere Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft zu gewährleisten, arbeiten wir eng mit Fachleuten in Medizin und Wissenschaft zusammen. Wichtige technologische und pharmazeutische Innovationen sollen durch diese Zusammenarbeit frühzeitig aufgegriffen und weiterentwickelt werden, gegebenenfalls durch Anpassung unserer Unternehmensstrategie. Darüber hinaus sichern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit durch kontinuierliche Analysen unseres Marktumfelds und der gesetzlichen Rahmenbedingungen. Das Marktgeschehen, insbesondere die Produkte unserer Wettbewerber und Neueinführungen von dialysebezogenen Produkten, wird umfassend beobachtet. Das Zusammenspiel der verschiedenen technischen, medizinischen und akademischen Einrichtungen unseres Konzerns sichert ebenfalls unsere Wettbewerbsfähigkeit. Des Weiteren führen wir konsequent die Programme zur Kosteneinsparung und Effizienzsteigerung unserer Prozesse fort, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken.

Forschung und Entwicklung

Die Entwicklung neuer Produkte und Therapien ist grundsätzlich mit dem Risiko verbunden, dass das angestrebte Entwicklungsziel nicht oder deutlich später als geplant erreicht wird. Bis zur Zulassung sind kosten- aufwendige und umfangreiche präklinische und klinische Prüfungen notwendig. Alle Produkte, Verpackungen, Anwendungen und Technologien werden ständig und systematisch überwacht, getestet und verbessert. Möglichen Risiken im Bereich Forschung und Entwicklung begegnen wir, indem wir Entwicklungstrends kontinuierlich analysieren und bewerten sowie überprüfen, ob die Forschungs- und Entwicklungsprojekte zu unserer Gesamtstrategie passen. Als vertikal integriertes Unternehmen profitieren wir außerdem vom direkten Kontakt zu unseren Patientinnen und Patienten und zum medizi-

nischen Fachpersonal. Dank dieser Marktnähe verfügen wir über wertvolle Informationen, um bedarfsgerechte Produkte und Therapien zu entwickeln und anzubieten.

Überweisungspraxis

Bei der Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen sind wir darauf angewiesen, dass Patientinnen und Patienten unsere Gesundheitseinrichtungen als Ort für ihre Versorgung wählen. Patientinnen und Patienten können eine Einrichtung ganz oder teilweise auf Basis einer Empfehlung ihres ärztlichen Fachpersonals auswählen. Ärztliches Fachpersonal und Gesundheitspersonal berücksichtigen in der Regel eine Reihe von Faktoren, wenn sie ESRD-Patientinnen und -Patienten eine bestimmte Dialyseeinrichtung, Apotheke, Arztpraxis, ein Gefäßchirurgie- oder Herzkatheterzentrum, Heimdialyse-Programm oder eine ambulante Klinik empfehlen, einschließlich der Pflegequalität, Kompetenz des Personals, einer geeigneten Terminplanung sowie des Standorts und der körperlichen Verfassung des Behandelten. Ärztliches Fachpersonal kann seine Empfehlungen ändern, was dazu führen kann, dass neue oder bestehende Patientinnen und Patienten in konkurrierende Einrichtungen verlegt werden, einschließlich Einrichtungen, die von dem ärztlichen Fachpersonal selbst betrieben werden. In den meisten unserer Dialysekliniken und Heimdialyse-Programmen wird die Überweisung der gesamten oder eines beträchtlichen Teils der Patientenbasis häufig von einer relativ geringen Anzahl von ärztlichem Fachpersonal entschieden. Wir können diese Empfehlungen und Überweisungen nicht kontrollieren. Wenn eine bedeutende Anzahl von ärztlichem Fachpersonal oder anderen Entscheidern ihre Patientinnen und Patienten nicht mehr an unsere Einrichtungen oder Heimdialyse-Programme überweist oder auf den Kauf oder die Verschreibung unserer Dialyseprodukte verzichten würde, könnte dies unsere Umsatzerlöse im Bereich der Gesundheitsdienstleistungen sowie im Produktgeschäft verringern und unsere Geschäftstätigkeit erheblich beeinträchtigen.

Geistiges Eigentum

Zu den typischen Risiken im Produktgeschäft bezüglich geistigen Eigentums, denen auch wir ausgesetzt sind, gehört ein unzureichender Schutz von sensiblen Wissen zu den von uns entwickelten Technologien und Produkten durch Patente. Wettbewerber könnten dadurch unsere Produkte kopieren, ohne vergleichbare Entwicklungskosten tragen zu müssen. Zu einem Verlust sensiblen Wissens könnte es darüber hinaus auch infolge von Industriespionage kommen. Zudem gibt es in bestimmten Ländern, in denen wir unsere Produkte vermarkten, herstellen oder verkaufen, keine Gesetze, die unser geistiges Eigentum in gleichem Maße schützen wie in den USA oder anderswo, und unsere Konkurrenten könnten durch die Entwicklung von Produkten, die unsere geistigen Eigentumsrechte verletzen, Marktanteile gewinnen. Ein unzureichender Schutz des eigenen geistigen Eigentums könnte sich nachteilig auf unsere Ertrags- und Finanzlage auswirken.

Wir könnten außerdem Patente von Dritten verletzen und dadurch schadensersatzpflichtig werden; auch der weitere Vertrieb des betroffenen Produkts könnte in diesem Zusammenhang untersagt werden.

Risiken eines unzureichenden Schutzes von geistigem Eigentum mindern wir unter anderem durch physische Sicherheitsüberprüfungen unserer Standorte, standardisierte Verfahren, adäquate technische Lösungen für das Besuchermanagement und die Überprüfung von Aufträgen sowie durch die Überprüfung und Kontrolle des Zugangs zu bestimmten Informationen und Bereichen im Unternehmen. Um Patente von Wettbewerbern nicht zu verletzen, sind standardisierte Überwachungs- und Bewertungsprozesse implementiert.

Beschaffung

Unsere Geschäftstätigkeit ist von einer verlässlichen Versorgung mit verschiedensten Materialien und Fertigerzeugnissen für die Produktion und unsere Dienstleistungen abhängig. Sollte es uns in Phasen begrenzter Verfügbarkeit von Materialien oder Komponenten trotz

unserer Einkaufsstrategie in Kombination mit einer kontinuierlichen Marktbeobachtung nicht gelingen, den Risiken von Lieferengpässen zu begegnen, könnte dies zu Verzögerungen in der Produktion führen und sich damit nachteilig auf die Ertragslage auswirken. Insbesondere das anhaltende makroökonomische Inflationsumfeld, zusammen mit geopolitischen Konflikten, hat unter anderem zu signifikanten Kostensteigerungen für Energie, Materialien und Transportleistungen geführt und könnte dies auch weiterhin tun. Unsere getroffenen Gegenmaßnahmen können einen erheblichen Preisanstieg möglicherweise nicht ausgleichen, was sich nachteilig auf unsere künftige Ertragslage auswirken könnte. Unterbrechungen von Lieferketten, kombiniert mit Personalmangel, Personalkostensteigerungen, erhöhter Abwesenheit und Fluktuation von Beschäftigten, haben sich nachteilig auf unsere Ertragslage ausgewirkt und könnten dies auch weiterhin tun, was uns auch gesetzlichen Haftungsrisiken aus der Lieferung unserer Waren und Dienstleistungen aussetzen könnte. Zudem können sich Preiserhöhungen durch Lieferanten (einschließlich der Auswirkungen von Zöllen, Inflation oder beidem) sowie mangelnder Zugriff auf neue Produkte oder Technologien nachteilig auf die Ertragslage auswirken. In einigen unvermeidlichen Fällen erfolgt die Beschaffung bestimmter Produkte über einen einzelnen Lieferanten. Sollte ein solcher Lieferant seine vertraglichen Verpflichtungen nicht erfüllen können, könnte dies unsere Fähigkeit, Produkte rechtzeitig und kosteneffizient herzustellen, zu verkaufen und zu liefern negativ beeinträchtigen. Aufgrund strenger Regulierungen und Anforderungen von Behörden sind wir möglicherweise nicht in der Lage, zusätzliche oder alternative Bezugsquellen kurzfristig aufzubauen.

Potenziellen Risiken im Bereich der Beschaffung begegnen wir, indem wir, soweit dies praktikabel ist, sicherstellen, dass wir über vertraglich festgelegte Preise und mindestens zwei Bezugsquellen für alle liefer- und preiskritischen Vorprodukte verfügen (Dual Sourcing, Multiple Sourcing). Darüber hinaus versuchen wir Materialengpässe, sofern sinnvoll, durch Vorratsbildung und Platzierung fester Bestellungen sowie bei Bedarf mit

hilfe zusätzlicher Arbeitsgruppen oder unserer regionalen Krisenreaktionsteams zu verhindern.

Personal

Unser kontinuierliches Wachstum hängt davon ab, gut ausgebildete Beschäftigte, beispielsweise qualifiziertes Pflegepersonal, Personal für die Dialysetechnik und anderes medizinisches Personal, anzuwerben und zu halten. Wir sind mit Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt, insbesondere in den USA, konfrontiert worden, die sich weiterhin auf unser Wachstum auswirken, insbesondere im Bereich der Gesundheitsdienstleistungen in den USA, wo der Arbeitskräftemangel unsere Fähigkeit beeinträchtigt hat, das Behandlungsvolumen zu erhöhen. Die Wettbewerbsfähigkeit im Bereich des Medizinproduktegeschäfts hängt von der Entwicklung neuer Produkte, Technologien und Behandlungskonzepte ab. Dafür müssen wir die besten und talentiertesten Beschäftigten, insbesondere in der Forschung und Entwicklung, gewinnen. Der Wettbewerb um solche Beschäftigte ist intensiv und sowohl die Knappheit an stark gefragtem Personal wie Pflegekräften oder hochqualifizierten Beschäftigten im Ingenieurwesen und Fachkräften für Forschung und Entwicklung als auch die erhöhte Inanspruchnahme von Vertragsarbeitskräften könnten weiterhin die Personal- und Einstellungskosten erhöhen und unserer Reputation für die Produktion von technologisch fortschrittlichen Produkten schaden. Höhere Mitarbeiterfehlzeiten, Fluktuation und längere Rekrutierungszyklen in den letzten Jahren trugen ebenfalls zum festgestellten Personalmangel bei und könnten dies auch weiterhin tun. Inflationsbedingte Kostensteigerungen hatten zudem nachteilige Auswirkungen auf unsere Personalkosten (einschließlich Kosten der medizinischen Versorgung) und könnten dies weiterhin haben. Darüber hinaus gehen wir davon aus, dass der zukünftige Erfolg als Dienstleistungsanbieter erheblich von der Fähigkeit abhängt, qualifiziertes ärztliches Fachpersonal zu gewinnen und zu halten, das als Mitarbeitende und als Beratende in unserem Geschäft mit Gesundheitsdienstleistungen tätig ist.

Unsere Nachhaltigkeitsmaßnahmen, inklusive zu Vielfalt, Chancengleichheit und Inklusion, sind so gestaltet, dass wir die geltenden Gesetze, insbesondere solche zu Nicht-Diskriminierung und weitere rechtliche Anforderungen, in den verschiedenen Rechtsordnungen, in denen wir tätig sind, einhalten. Wir beobachten relevante rechtliche Entwicklungen, einschließlich der in den USA Anfang 2025 erlassenen Präsidialverfügungen (Executive Orders), die DOJ Civil Rights Fraud Initiative und zugehörige DOJ-Leitlinien, die besagen, dass Empfänger von Bundesmitteln Betrug begehen, indem sie die Einhaltung bundesstaatlicher Antidiskriminierungsgesetze bei ihren Zahlungs- oder Erstattungsanträgen bestätigen, während sie Programme aufrechterhalten, die Vielfalt, Chancengleichheit und Inklusion fördern. Wir werden unsere Aktivitäten in den betreffenden Unternehmenseinheiten gegebenenfalls überprüfen, um die fortlaufende Einhaltung der geltenden Gesetze, insbesondere Nicht-Diskriminierungsgesetze, sowie entsprechende Maßnahmen zur Risikominderung zu gewährleisten.

Darüber hinaus sind wir bei der Rekrutierung, Anstellung und Bindung von Beschäftigten Risiken hinsichtlich verschiedener Arbeitsgesetze, Gesetzgebungs-, Gewerkschafts- oder anderer arbeitsbezogener Aktivitäten oder Veränderungen sowie potenziellen Sicherheitsrisiken für Personal ausgesetzt. Diese Faktoren könnten außerdem dazu führen, dass wir erworbene Unternehmen nicht in unsere Geschäftstätigkeit integrieren können, was zu erhöhten Kosten oder verringerter Produktivität führen sowie die Realisierung von Synergien durch Akquisitionen verhindern könnte. Wenn wir die genannten Risiken nicht bewältigen können, könnten unser Wachstum und unsere Ertragslage beeinträchtigt werden.

Wir adressieren potenzielle Risiken im Bereich Personal durch die Weiterentwicklung unserer Strategien zur Personalgewinnung und -bindung einschließlich der Gestaltung des Gesamtpakets aus Vergütung, weiteren Leistungen und dem Arbeitsumfeld, durch den kontinuierlichen Einsatz von Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen für Beschäftigte sowie durch eine adäquate Nachfolgeplanung.

Korruption und Betrug

Im Rahmen unserer Geschäftsaktivitäten betreiben wir eine Vielzahl an Standorten und arbeiten dabei auch mit Geschäftspartnern zusammen. Bei solch ausgedehnten und globalen Geschäftsaktivitäten ist es schwierig, das gewünschte Maß an Kontrolle über Tausende von Beschäftigten auszuüben, die von vielen verbundenen Unternehmen und ihren Geschäftspartnern beschäftigt werden. Schulungen, Aufsicht und Compliance-Programme können nicht vollständig gewährleisten, dass Beschäftigte oder Dritte, die als Vermittler für uns tätig sind, nicht vorsätzlich, fahrlässig oder versehentlich gegen unsere Compliance-Richtlinien oder gegen Anti-Korruptionsgesetze verstoßen. Solche Verstöße könnten die Geschäftstätigkeit stören und die Ertrags- und Finanzlage negativ beeinflussen.

Am 29. März 2019 sind wir ein Non-Prosecution-Agreement (NPA) mit dem United States Department of Justice (DOJ) sowie eine separate Vereinbarung mit der SEC (SEC Order) im Zusammenhang mit ihrer Unterlassungsverfügung eingegangen, mit dem Ziel, vollständig und abschließend die aus der Untersuchung resultierenden Vorwürfe der US-Regierung gegen uns, die sich aus den Untersuchungen des DOJ und der SEC zu Verhaltensweisen in Ländern außerhalb der USA ergeben, die gegen den FCPA oder andere Anti-Korruptionsgesetze verstoßen haben, beizulegen. Als Teil dieser Vereinbarungen stimmten wir der Einsetzung eines unabhängigen Compliance Monitors (der Monitor) zu. Am 30. Dezember 2022 bescheinigte uns der Monitor die Umsetzung eines wirksamen Compliance-Programms zur Korruptionsbekämpfung und legte seinen abschließenden Zertifizierungsbericht am 31. Januar 2023 vor. Das DOJ und die SEC nahmen die Zertifizierung des Monitors an und das NPA und die SEC-Order sind am 1. März 2023 bzw. 29. März 2023 ausgelaufen.

Im Jahr 2015 berichteten wir selbst der deutschen Staatsanwaltschaft über Verhalten mit einem potenziellen Bezug zu Deutschland und kooperieren weiterhin mit Regierungsbehörden in Deutschland bei deren Prüfung

des Verhaltens, das die Untersuchungen von uns und der US-Regierung veranlasst hat.

Wir investieren weiterhin in erheblichem Umfang in unsere Compliance- und Finanzkontrollen sowie in unsere Compliance-, Rechts- und Finanzorganisationen (einschließlich bestimmter verbleibender Empfehlungen des Monitors) und bekennen uns zur Einhaltung des FCPA und anderer anwendbarer Anti-Korruptionsgesetze.

Weitere Informationen zu diesen Untersuchungen finden sich in [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang.

Informationssysteme und Geschäftsprozesse

Aufgrund der internationalen Geschäftstätigkeiten des Unternehmens ergeben sich vielschichtige organisatorische Abläufe. Entsprechend sind wir von Informations- und Kommunikationstechnologien und -systemen abhängig, mit denen Abläufe strukturiert und überregional harmonisiert werden können. Eine unzureichende Gestaltung oder Implementierung dieser Systeme und Geschäftsprozesse könnte ineffiziente Arbeitsabläufe, unzureichende interne und externe Kommunikation, Intransparenz in Bezug auf den Geschäftsbetrieb sowie weitere nachteilige Effekte auf unser Geschäft und die Ertragslage zur Folge haben. Ein Ausfall dieser Systeme könnte beispielsweise vorübergehend zum teilweisen Erliegen unseres Produkt- und Dienstleistungsgeschäfts führen und somit hohe Schäden verursachen.

Investitionen in Informationssysteme und damit verbundene Projekte sind ein wichtiger Aspekt sowie die Basis für die Umsetzung unserer Strategie. Sollten diese Projekte nicht innerhalb des geplanten Budgets und Zeitrahmens abgeschlossen werden, kann dies unsere Ertragslage beeinträchtigen oder anderweitig die Umsetzung unserer Strategie einschränken.

Bezüglich unserer internen Systeme sowie Systemen von Dienstleistern könnten Cyberangriffe oder Datenschutz- und Datensicherheitsverletzungen zu Missbrauch oder

Kompromittierung sensibler Informationen führen (insbesondere da Gesundheitsdaten ein lukratives Ziel sind). Wir sowie Drittanbieter von Dienstleistungen erfassen und verarbeiten persönliche Informationen unserer Patientinnen und Patienten sowie Finanzdaten in vielen Regionen der Welt und müssen daher verschiedene Datenschutz- und Datensicherheitsbestimmungen einhalten. Der zunehmende Einsatz von Telemedizin zur Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen verstärkt dieses Risiko. Darüber hinaus hat die verschärfte politische Konfrontation mit Russland infolge des russischen Einmarsches in die Ukraine das Risiko von Cyberangriffen auf unsere Systeme und Daten erhöht. Jeglicher Verlust, unzulässiger Zugang, die Nutzung oder Offenlegung dieser sensiblen Informationen oder die Nichteinhaltung von Datenschutz- und Datensicherheitsgesetzen, Vorschriften und Standards, einschließlich der Verpflichtung zur Meldung von Datenschutzverletzungen an Aufsichtsbehörden, könnte unsere Position im Wettbewerb, unsere Reputation sowie den regulären Betrieb unseres operativen Geschäfts gefährden.

In der Vergangenheit sind unsere IT-Systeme Opfer von Cyberangriffen gewesen, was zur unrechtmäßigen Veröffentlichung einiger Patientendaten geführt hat. Informationen zu Rechtsstreitigkeiten im Zusammenhang mit Cyberangriffen, die im Jahr 2023 stattfanden, finden sich in [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang.

Wir haben, wenn dies angemessen war, Anzeigen gegen die unbekannten Täter bei den entsprechenden Behörden erstattet und die betroffenen Patientinnen und Patienten sowie weitere Behörden und Interessensgruppen informiert. Außerdem haben wir verstärkt Anstrengungen zur Implementierung von Gegenmaßnahmen unternommen, zum Beispiel im Hinblick auf die Überwachung des Netzwerks hinsichtlich verdächtiger Aktivitäten, den Schutz von Endgeräten und Verbesserungen der Backup- und Recovery-Pläne für den Fall von Datenverlusten. Die Angriffe hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf die Ertrags- und Finanzlage.

Wir haben das international anerkannte Cybersecurity-Rahmenwerk (CSR) des National Institute of Standards and Technology (NIST) eingeführt, um unser Cybersecurity-Risiko zu analysieren, zu steuern und zu reduzieren sowie unsere Netzwerke und Informationen zu schützen. Das CSR des NIST ist die Grundlage für unsere Cybersecurity-Aktivitäten und bestimmt die Prioritäten für unsere Planung und Strategie in Bezug auf Cybersecurity in den nächsten Jahren.

Wir entwickeln unsere Prozesse im Hinblick auf Cybersecurity und Datensicherheit kontinuierlich weiter und rollen diese, soweit möglich, global aus. Wir implementieren aktiv globale Systeme zur Bewertung und Überwachung von diversen Prozessen, wie zum Beispiel die Steuerung des Risikos durch Drittparteien, die Überwachung von Datenschutzbestimmungen und die Vermeidung von Datenverlusten. Unsere kritischen Unternehmensdaten werden routinemäßig im Rahmen von Backups gesichert und bestehende Notfallpläne regelmäßig getestet. Zudem sind unsere Datenzentren geografisch verteilt, um eine maximale Verfügbarkeit der IT-Systeme sicherzustellen.

Unsere informationstechnische Sicherheitsarchitektur besteht aus mehreren Sicherheitsmaßnahmen zum Schutz unserer Netzwerke, Systeme und Informationen. Der Zugang zu sensiblen und kritischen Informationen von außerhalb unserer gesicherten Netzwerke (z. B. Informationen in der Cloud) wird durch sichere Verfahren und kryptografische Maßnahmen geschützt. Umfassende Untersuchungen auf Schwachstellen, entsprechende Anpassungen und Penetrationstests sorgen dafür, dass wichtige Informationen geschützt sind.

Darüber hinaus sind unter anderem unternehmensinterne Richtlinien zum Datenschutz und zur Datensicherheit zu beachten, die auch die Vergabe von Zugriffsrechten sowie die Zusammenarbeit mit Dritten regeln. Es werden Schulungen für Beschäftigte durchgeführt und Governance-Strukturen werden kontinuierlich angepasst. Die Einhaltung von Vorgaben wird unter anderem durch Kontrollen mit Bezug auf Abschnitt 404 des SOX überprüft. Operative und sicherheitsbezogene

Prüfungen, sowohl intern als auch durch externe Prüfer, finden jährlich statt.

Sonstige Risiken

Liquidität und Finanzierung

Das Liquiditätsrisiko ist definiert als das Risiko, dass eine Gesellschaft möglicherweise ihren finanziellen Verpflichtungen oder der Finanzierung anderer Zwecke nicht nachkommen kann. Mittels eines effektiven Working Capital und Cash Managements sowie einer vorausschauenden Evaluierung von Refinanzierungsalternativen steuert das Management von Fresenius Medical Care die Liquidität des Konzerns. Das Management von Fresenius Medical Care ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung unseres vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs ausreichen.

Darüber hinaus könnte ein unangemessener Verschuldungsgrad die erfolgreiche Umsetzung der Unternehmensstrategie beeinträchtigen, die Anfälligkeit gegenüber generell ungünstigen ökonomischen Bedingungen erhöhen sowie unsere Fähigkeit einschränken, unser Investment Grade Rating zu bewahren und notwendige Finanzierungen zu erhalten. Eine Verschlechterung unseres aktuellen Ratings könnte zu einer Wiedereinführung von Auflagen führen, unsere finanzielle Flexibilität limitieren, unsere Finanzierungskosten erhöhen oder den Zugang zu Finanzmitteln einschränken. Potenzielle negative Auswirkungen, die in anderen Risikobereichen beschrieben sind, könnten die Wahrscheinlichkeit einer Verschlechterung unseres aktuellen Ratings erhöhen. Zum 31. Dezember 2025 betragen unsere Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen (einschließlich Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, die in den Verbindlichkeiten in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten enthalten sind) konzernweit 10,80 MRD € und das Eigenkapital 14,28 MRD € (beziehungsweise 10,99 MRD € und 15,77 MRD € zum 31. Dezember 2024).

Darüber hinaus können aufgrund der Finanzierungsstruktur bestimmter Bereiche unseres Geschäfts von ärztlichen Investoren gehaltene Put-Optionen finanzielle, rechtliche und operative Auswirkungen haben, die auch andere Risikobereiche verstärken können, sollte die Bewertung dieser Put-Optionen nicht im Einklang mit den Erwartungen der ärztlichen Investoren stehen.

Unsere Gegenmaßnahmen zielen darauf ab, diese Risiken durch eine umsichtige Finanzstrategie zu mindern, die die frühzeitige Refinanzierung anstehender Fälligkeiten, die aktive und konservative Steuerung des finanziellen Spielraums sowie ein ausgewogenes Fälligkeitsprofil unserer Finanzverbindlichkeiten umfasst.

Währungen und Zinsen

Geopolitische Faktoren wie der Ukraine-Krieg, Unsicherheiten in Bezug auf die US-Wirtschafts- und Handelspolitik sowie die Auswirkungen von Hyperinflation in bestimmten Volkswirtschaften könnten Wechselkursschwankungen, Währungsabwertungen und/oder wesentliche Zinserhöhungen, zum Beispiel der Zentralbanken als Reaktion auf hohe Inflation, verstärken, was sich negativ auf die Rentabilität auswirken könnte.

Wir betreiben ein aktives Risikomanagement für die sich aus unserer Geschäftstätigkeit ergebenden Währungs- und Zinsrisiken. Das Risikomanagement basiert dabei auf Strategien, die in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand definiert wurden und, wenn erforderlich, angepasst werden. Dazu gehören unter anderem Richtlinien, die sämtliche Phasen und Ebenen des Risikomanagementprozesses regeln. Sie bestimmen die Verantwortlichkeiten für die Ermittlung von Risiken, die sorgsame Anwendung von Finanzinstrumenten zu Absicherungszwecken und eine präzise Berichterstattung. Der Einsatz derivativer Finanzinstrumente ist auf die Absicherung durch Mikrohedges für Risiken beschränkt, die im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit entstehen. Geschäfte zu Handels- und Spekulationszwecken werden nicht abgeschlossen. Transaktionen erfolgen im Allgemeinen mit Banken, die ein erforderliches Mindest-Rating (Invest-

ment-Grade-Status) aufweisen. Die Bewertung der Effektivität der Sicherungsbeziehungen zwischen Sicherungsinstrumenten und Grundgeschäften erfolgt mittels quartalsweise durchgeführter Effektivitätstests.

Wir setzen derivative Finanzinstrumente, insbesondere Zinsswaps und in gewissem Umfang Zinsoptionen, zur Absicherung des Risikos steigender Zinssätze ein. Diese Zinsderivate sind als Cash Flow Hedges designed und werden abgeschlossen, um Zahlungen aus variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Zum 31. Dezember 2025 hatten wir keine Zinsswaps im Bestand.

Derivative Devisengeschäfte werden zur Vermeidung von Wechselkursrisiken aus Verkäufen und Käufen zwischen unseren Tochterunternehmen, die in verschiedenen Ländern ansässig sind und in verschiedenen Währungen bilanzieren, sowie im Zusammenhang mit konzerninternen Finanzierungen abgeschlossen. Ein wesentlicher Teil der Transaktionsrisiken entsteht aus Verkäufen aus dem Euroraum an internationale Konzerngesellschaften. Der Nominalwert aller Kurssicherungsgeschäfte, vorwiegend für die Absicherung von Euro gegen US-Dollar und gegen verschiedene andere Währungen, belief sich am 31. Dezember 2025 auf 3.170 MIO €. Die von uns eingesetzten ökonomischen Sicherungsbeziehungen werden im Konzernabschluss, wenn nötig, als bilanzielle Sicherungsbeziehungen abgebildet.

Die Abschätzung und Quantifizierung der Transaktionsrisiken in fremder Währung erfolgen auf Basis einer statistisch ermittelten Kennzahl, des Cash Flow at Risk. Dieser Wert zeigt, wie hoch ein möglicher Verlust aus dem geplanten Fremdwährungs-Cash Flow der nächsten zwölf Monate mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % maximal sein wird. Zum 31. Dezember 2025 betrug unser Cash Flow at Risk 52,1 MIO €.

Um unsere Kontrahentenrisiken zu mindern, überwachen wir auch die Ausfallwahrscheinlichkeiten unserer Gegenparteien und prüfen kontinuierlich die geltenden Bankeinlagenlimits.

Weitere detaillierte Informationen zu Markt-, Ausfall- und Liquiditätsrisiken finden sich unter [ANMERKUNG 26](#) im Konzernanhang.

Rechtsstreitigkeiten und potenzielle Verfahren

Risiken, die sich im Zusammenhang mit Rechtsstreitigkeiten und Untersuchungen ergeben, werden in unserem Unternehmen fortlaufend identifiziert, bewertet und berichtet. Wir sind in verschiedene Rechtsstreitigkeiten und Untersuchungen involviert, die sich aus der operativen Geschäftstätigkeit ergeben. Ein negativer Ausgang dieser Rechtsstreitigkeiten oder zu Rechtsstreitigkeiten führende Untersuchungen könnten sich nachteilig auf unsere Ertrags- und Finanzlage auswirken.

Risiken aus Rechtsstreitigkeiten wird stets unter Zuhilfenahme anwaltlicher Beratung begegnet. Falls erforderlich, erfolgt auch eine bilanzielle Vorsorge durch die Bildung von Rückstellungen.

Für Sachverhalte, die in diesem Abschnitt beschrieben sind und für die ein Schaden nach vernünftigem Ermessen abzusehen und abzuschätzen ist, sind Erwartungen bezüglich des Ausmaßes oder diesbezüglicher Bandbreiten in [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang zu finden. Für andere in diesem Abschnitt beschriebene Sachverhalte wird ein Schaden als unwahrscheinlich eingeschätzt, oder die Bandbreite möglicher Schäden kann nach vernünftigem Ermessen nicht geschätzt werden.

Einzelheiten zu laufenden rechtlichen Verfahren und weitere Informationen zu wesentlichen Rechtsrisiken, denen wir uns ausgesetzt sehen, finden sich unter [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang.

Steuern

Wir unterliegen möglichen Änderungen in der steuerlichen Gesetzgebung sowie steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, Deutschland und anderen Rechtssystemen. Wir haben im Zusammenhang mit

einigen dieser Betriebsprüfungen Mitteilungen über nachteilige Änderungen von Steuerbescheiden sowie steuerliche Abzugsverbote erhalten. Zudem ist die steuerliche Gesetzgebung in den Ländern, in denen wir tätig sind, fortwährenden Änderungen und Weiterentwicklungen unterworfen. So könnte beispielsweise eine Gesetzgebung, welche zusätzliche Ertragsteuern gegen diskriminierende oder territoriale Steuern ausländischer Rechtsordnungen zu erheben versucht, nachteilige Auswirkungen auf die Höhe der Ertragsteueraufwendungen haben, die derzeit nicht vorhersehbar sind. Wenn wir gegen genannte Mitteilungen oder andere nachteilige Entscheidungen nicht erfolgreich vorgehen oder sich die steuerliche Gesetzgebung in Ländern, in denen wir tätig sind, zu unserem Nachteil ändert, könnten wir zu weiteren Steuerzahlungen verpflichtet sein, die unsere Geschäftstätigkeit, die Finanzlage und das operative Ergebnis negativ beeinflussen könnten.

Generell werden steuerlich relevante Sachverhalte, soweit notwendig, mit internen Steuerfachkundigen bezüglich Gesetzeskonformität abgestimmt und, wenn notwendig Stellungnahmen und Gutachten von externen Beratern eingeholt, um steuerliche Risiken zu minimieren. Wir überwachen zudem unsere Steuerplanungsstrategien hinsichtlich ihrer Einhaltung von implementierten internen Richtlinien und externen Steuervorschriften.

Weitere Informationen zu aktuellen steuerlich relevanten Sachverhalten finden sich in [ANMERKUNG 25](#) im Konzernanhang.

Globale Geschäftstätigkeit

Wir betreiben Dialysekliniken in mehr als 30 Ländern und vertreiben eine große Palette an Produkten und Dienstleistungen an Kunden in über 140 Ländern. Die globale Geschäftstätigkeit unterliegt einer Reihe von Risiken, unter anderem, jedoch nicht begrenzt auf die folgenden:

- Die ökonomische und politische Situation in bestimmten Ländern oder Regionen könnte sich verschlechtern, instabil werden oder wie im Falle des

Ukraine-Kriegs zu bewaffneten Konflikten führen.

- Wir könnten Schwierigkeiten haben, in fremden Rechtssystemen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen durchzusetzen und einzuziehen.
- Einige Rechtsordnungen könnten uns beschränken, Dialysekliniken oder sonstige Unternehmen zu erwerben.
- Einige Länder oder Wirtschaftsunionen könnten Gebühren oder Beschränkungen wie beispielsweise Local-Content-Anforderungen auferlegen, die die Einfuhr unserer Produkte einschränken oder lokale Hersteller bei Ausschreibungen bevorzugen sowie Dienstleistern hohe Vergünstigungen beim Erwerb unserer Produkte zugestehen.
- Wirtschaftliche Unsicherheit, die sich aus der Einführung von Zöllen und Vorschlägen zur Einführung von Zöllen (einschließlich gegenseitiger Vergeltungszöllen) sowie aus Aufschiebungen, Modifikationen und Aufhebung solcher Zölle und Vorschläge ergibt, sowie tatsächliche Erhöhungen von Zöllen und Handelshemmnissen könnten sowohl den Verkauf unserer Produkte als auch den Import von Produkten und Produktbestandteilen beeinträchtigen. Dies umfasst auch einen Austritt der Vereinigten Staaten oder anderer Länder aus bedeutenden multilateralen Handelsabkommen sowie die Einführung von Sanktionen, Strafzöllen und anderen Maßnahmen im Zuge von Handelsstreitigkeiten, geopolitischen Konflikten und Kriegen in bestimmten Regionen (wie z. B. dem Ukraine-Krieg).
- Es könnte zu Transportverzögerungen oder -unterbrechungen kommen.
- Internationales Wachstum und die Expansion in Schwellenländer könnten aufgrund größerer regulatorischer Hindernisse als in den Vereinigten Staaten von Amerika oder Westeuropa Anpassungen an neue Regulierungssysteme mit unterschiedlichen wirtschaftlichen, sozialen, rechtlichen und politischen Aspekten erfordern und uns somit Schwierigkeiten bereiten.
- Wir könnten Misserfolge bei wettbewerbsorientierten Ausschreibungen verzeichnen.

Wir führen unternehmerische Tätigkeiten mit humanitärem Bezug durch und bieten, direkt oder indirekt, lebenserhaltende Medizinprodukte und Gesundheitsdienstleistungen in Ländern an, die von Sanktionen betroffen sind. Wir sind der Ansicht, dass unser humanitäres Geschäft im Rahmen der geltenden Sanktionsregelungen zulässig ist (oder in einigen Fällen von solchen Regelungen ausgenommen ist). Vor dem Hintergrund der humanitären Art unserer Produkte und Dienstleistungen sowie der Tatsache, dass Patientinnen und Patienten von diesen profitieren, erwarten wir, diese Aktivitäten fortführen zu können. Voraussetzung ist, dass diese weiterhin im Rahmen geltender Ausfuhrkontrollen und Wirtschaftssanktionen zulässig beziehungsweise von diesen ausgenommen sind. Produktregistrierungsverfahren in bestimmten Ländern oder Wirtschaftsunionen (z. B. Russland, Weißrussland oder Länder in der Eurasischen Wirtschaftsunion (EAWU) angesichts der aktuellen Sanktionsregelungen) könnten ebenfalls beeinträchtigt sein, wenn Technologie bzw. technische Informationen zu Produkten oder Komponenten, die in solchen Verfahren vorgelegt werden müssen, aktuellen oder zukünftigen Ausfuhr- oder Transferbeschränkungen für ein bestimmtes Land unterliegen oder in Zukunft unterliegen werden und wenn die entsprechenden Lizenzen nicht eingeholt werden können, was letztlich auch Auswirkungen auf die Marktfähigkeit der betroffenen Produkte haben könnte. Im Falle eines Verstoßes gegen geltende Wirtschaftssanktionen oder Exportkontrollgesetze und -vorschriften können wir Konsequenzen unterworfen sein, die von Land zu Land variieren und von den tatsächlichen Umständen des Verstoßes abhängen, jedoch unter anderem strafrechtliche Sanktionen, Inhaftierungen von Verantwortlichen, verwaltungsrechtliche oder zivilrechtliche Sanktionen, einen eingeschränkten Zugang zu bestimmten Märkten und Reputationsschäden umfassen können.

Unsere internen Richtlinien und -verfahren schützen uns möglicherweise nicht vor absichtlichen, rücksichtslosen oder versehentlichen Handlungen unserer Beschäftigten oder Vertreter, die gegen unsere Compliance-Richtlinien oder gegen geltendes Recht verstoßen.

Diese oder andere Faktoren in Verbindung mit unserer globalen Geschäftstätigkeit könnten unsere Kosten steigern, unsere Umsatzerlöse senken oder unsere Aktivitäten beeinträchtigen, was erhebliche nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und die Finanzlage haben könnte.

Entwicklungen dieser Art werden fortlaufend beobachtet und analysiert und, falls notwendig, wird unser Krisenreaktionsteam zusätzlich einbezogen. Darüber hinaus existiert ein Global Trade Governance Compliance-Programm, um die Einhaltung handelsbezogener Vorschriften wie Exportkontrollen, Handelssanktionen und Zölle sicherzustellen.

Unvorhersehbare Ereignisse

Wir betreiben Dialyseeinrichtungen sowie Produktionsstätten und erbringen weitere Dienstleistungen in vielen Regionen der Erde mit unterschiedlichsten geografischen, gesellschaftlichen, politischen und ökonomischen Bedingungen. Folglich sind wir unvorhersehbaren Ereignissen außerhalb unserer Kontrolle ausgesetzt wie Naturkatastrophen, terroristischen Anschlägen, sozialen Unruhen oder Krisen im Bereich der öffentlichen Gesundheit, wie Epidemien oder Pandemien, ausgelöst durch zum Beispiel Virusinfektionen. Angesichts des bereits geschwächten Gesundheitszustands unserer typischen Dialysepatientinnen und -patienten stellen diese eine besonders gefährdete Personengruppe dar. Dies trifft insbesondere, aber nicht ausschließlich, während einer Epidemie oder einer Pandemie zu, die zu einem Rückgang der Behandlungen und einem Anstieg der Sterblichkeitsraten in unserer Patientenpopulation führen könnte, was wiederum negative Auswirkungen auf unsere Geschäftstätigkeit hätte. Die globale Covid-19-Pandemie resultierte in höheren Kosten für die Bewältigung von Personalengpässen, für Präventivmaßnahmen zum Schutz von Patientinnen und Patienten, Mitarbeitern und anderen Personen sowie in einer wesentlichen Verschlechterung der Lieferketten und der Bedingungen für die Weltwirtschaft und die Finanzmärkte. Jedes dieser unvorhersehbaren Ereignisse könnte sich nachteilig auf unser Geschäft sowie unsere Finanz- und Ertragslage auswirken.

Wir verwenden „Fresenius“ in unserem Namen und in unseren Marken im Rahmen einer unentgeltlichen Lizenz der Fresenius SE. Gemäß den Änderungen dieser Lizenz, die im Zusammenhang mit dem Rechtsformwechsel vereinbart wurden, hat die Fresenius SE das Recht, die Lizenz zu kündigen, wenn, neben anderen Gründen, ein direkter Wettbewerber der Fresenius SE die Kontrolle über die Gesellschaft oder ein anderer Dritter die Kontrolle über die Gesellschaft erwirbt und die Fresenius SE bei angemessener Betrachtung davon ausgeht, dass ein solcher Erwerb zu einem nicht unerheblichen Risiko negativer Auswirkungen auf die Marke Fresenius führen könnte.

Durch vorausschauende Planung und Präventionsprogramme versuchen wir, bereits im Vorfeld mögliche Auswirkungen solcher Ereignisse einzudämmen. Um den Betrieb im Falle eines Eintritts aufrecht zu erhalten und mögliche Folgen für unsere Patientinnen und Patienten und das Unternehmen zu vermindern, stehen Reservekapazitäten und Sicherheitsbestände bestimmter Ressourcen sowie Notfall- und Wiederherstellungspläne bereit. Restrisiken werden schließlich, soweit möglich und zweckmäßig, durch den Abschluss von Versicherungen abgedeckt.

Globale wirtschaftliche Lage und Verwerfungen an den Finanzmärkten

Wir sind abhängig von der Lage der Finanzmärkte und der Weltwirtschaft. Um Geschäfte zu tätigen sind wir, unsere Kunden und die privaten und staatlichen Krankenversicherer auf Kapital angewiesen. Wird der Zugang zu Kapital über die Finanzmärkte erschwert beziehungsweise verteuert, wird unsere Geschäftstätigkeit und Ertragslage beeinträchtigt.

Ein möglicher Rückgang von Staatseinnahmen könnte zusätzlichen Druck ausüben, Erstattungen für unsere Dienstleistungen von öffentlichen Kostenträgern einschließlich Medicare und Medicaid in den USA sowie von anderen staatlich geförderten Programmen in den USA und in anderen Ländern auf der ganzen Welt einzugrenzen oder zu senken.

Arbeitsplatzverluste oder ein Anstieg von Arbeitslosenquoten könnten zur Folge haben, dass ein geringerer Anteil unserer Patientinnen und Patienten über arbeitgeberfinanzierten Krankenversicherungsschutz verfügt und dass ein höherer Anteil über geringer vergütete staatliche Erstattungsprogramme versichert ist. In dem Maße, in dem staatliche und private Krankenversicherer von einer Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage beeinträchtigt werden, könnten wir weiteren Druck auf die Vergütungssätze, eine weitere Verlangsamung von Zahlungseingängen und eine Senkung der erwarteten Zahlungsbeträge verspüren.

Derartige Entwicklungen sowie Währungsabwertungen, nachteilige Änderungen des allgemeinen Zinsniveaus und die Unsicherheit in Bezug auf die Richtung solcher Änderungen sowie sich verschlechternde wirtschaftliche Bedingungen, durch geopolitische Konflikte entstandene Unsicherheit hinsichtlich einer möglichen Verschlechterung der globalen makroökonomischen Aussichten, darunter inflationäre Preisentwicklungen in verschiedenen Märkten in Verbindung mit sich verschlechternden Länder-Kreditratings, könnten das Risiko von Wertminderungen des Firmenwerts erhöhen, welche zur teilweisen oder vollständigen Abschreibung des Firmenwerts oder Markennamen der betroffenen Cash Generating Unit führen oder sich negativ auf unsere Investitionen und externen Partnerschaften auswirken können. Darüber hinaus könnten sich diese Faktoren sowie Unsicherheit und Volatilität auf den globalen Finanzmärkten, einschließlich des Bankensektors, auch negativ auf die Bewertungen bestimmter Investitionen sowie zinssensitiver Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten auswirken.

Derartige Entwicklungen können sich zudem nachteilig in anderen Risikobereichen, wie zum Beispiel „US-Bundesgesundheitsversorgungsprogramme“, „Gesundheitsreformen“, „Erstattungen durch private Krankenversicherungen“, „Liquidität und Finanzierung“, „Währungen und Zinsen“, „Personal“, „Zusammensetzung der Kunden- und Kostenträgerstruktur“ sowie auch „Beschaffung“ auswirken und sind in den Bewertungen

der entsprechenden hier aufgeführten Risikobereiche reflektiert.

Einige oder alle der oben aufgeführten Faktoren sowie andere Konsequenzen einer anhaltenden oder sich verschlechternden nationalen oder globalen wirtschaftlichen Lage könnten anhaltende nachteilige Auswirkungen auf unser Geschäft und unsere Ertragslage haben.

ESG-Anforderungen

Die Aktivitäten unseres Unternehmens im Zusammenhang mit Themen aus den Bereichen Environmental, Social, und Governance (ESG) erfahren zunehmend Aufmerksamkeit von Interessengruppen wie institutionellen und anderen Investoren, Aufsichtsbehörden und Nichtregierungsorganisationen (NGOs). Ein Versäumnis, die notwendigen Nachhaltigkeitsaktivitäten und die damit verbundene Berichterstattung, wie erforderlich oder erwartet, effektiv zu identifizieren, auszuführen und zu steuern sowie Auswirkungen von Faktoren wirksam zu bewältigen, die außerhalb unserer Kontrolle liegen, könnte dazu führen, dass uns zusätzliche Kosten entstehen oder unsere Marke beschädigt wird. Wir könnten auch durch Behörden in Jurisdiktionen, in denen wir geschäftlich tätig sind, mit finanziellen und anderen Strafen belegt werden. Des Weiteren könnte ein Anstieg der Preise für CO₂-Emissionsrechte aufgrund der Anforderungen des europäischen Klimagesetzes die Produktionskosten erhöhen. Solche Kostensteigerungen könnten sich nachteilig auf unsere Geschäftstätigkeit und Ergebnisse auswirken, wenn wir die erforderlichen nachhaltigen Geschäftspraktiken nicht sorgfältig in die Planung einbeziehen und effektiv umsetzen. Weitere Informationen über potenzielle Kostensteigerungen sind in den Risikobereichen „Beschaffung“ und „Globale wirtschaftliche Lage und Verwerfungen an den Finanzmärkten“ zu finden. Darüber hinaus haben wir mehrere vPPAs mit Entwicklern von Wind- und Solarenergieprojekten in Deutschland und in den USA geschlossen, um Herkunftsnachweise bzw. Zertifikate für erneuerbare Energien zu erhalten und unsere Nachhaltigkeitsziele zu

erreichen. Die Volatilität in der Bewertung von Finanzinstrumenten, die in Verbindung mit Energiepreisen oder Energieproduktionsmengen stehen, einschließlich des erhöhten Volatilitätsrisikos aufgrund von geopolitischen Konflikten in bestimmten Regionen, könnte jedoch erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft oder unsere Ertragslage haben.

Neben Umweltrisiken sind wir auch verschiedenen sozialen Risiken ausgesetzt. Unser kontinuierliches Wachstum im Gesundheitswesen hängt von der Fähigkeit ab, qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen und zu halten, darunter hochqualifizierte Pflegefachkräfte, Personal für die Dialysetechnik und anderes medizinisches Personal. Der Wettbewerb um diese Beschäftigten ist intensiv und ein Mangel an diesen begehrten Beschäftigten könnte möglicherweise zur Schließung einiger Kliniken führen und dazu, dass wir einen Teil unserer Patientinnen und Patienten nicht behandeln können. Weitere Informationen zu Personalrisiken finden sich im Risikobereich „Personal“.

Darüber hinaus erwarten Unternehmen zunehmend von ihren Lieferanten, dass sie ihr Engagement für Nachhaltigkeit teilen und nachhaltige Geschäftspraktiken in ihren Lieferketten demonstrieren, einschließlich ihrer Fähigkeit, im Zusammenhang mit den Anforderungen des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes oder anderer Bestimmungen, insbesondere solcher, die innerhalb der EU verabschiedet oder vorgeschlagen wurden, Menschenrechtsrisiken in ihrer gesamten Wertschöpfungskette zu erkennen und zu mindern. Wenn wir unseren gesetzlichen Verpflichtungen im Zusammenhang mit der Lieferkettensorgfaltspflicht nicht nachkommen, könnten uns erhebliche Bußgelder auferlegt und wir von öffentlichen Ausschreibungen und Verträgen ausgeschlossen werden. Wir könnten auch Reputationsschäden erleiden, insbesondere, da unsere Leistung in diesem Bereich von NGOs, Investoren und anderen genau beobachtet wird.

Unter Berücksichtigung dieser Erwartungen haben wir Nachhaltigkeit als Erfolgsziel in die Vergütung des Vorstands aufgenommen. Sollte das Management

bestimmte Ziele nicht erreichen, könnten Investoren und/oder Kreditgeber uns als nicht geeignet für ihre Anlage- oder Finanzierungszwecke betrachten, was sich negativ auf unseren Aktienkurs oder unsere Fähigkeit auswirkt, Fremdfinanzierungsmittel zu beschaffen. Dies beinhaltet auch unsere im Juli 2021 eingegangene, syn- dizierte und währungsübergreifende, an Nachhaltigkeitskriterien gebundene, revolvingende Kreditfazilität in Höhe von 2 MRD €, welche als Backup-Fazilität dient und die eine Nachhaltigkeitskomponente enthält, nach der die Marge der Kreditfazilität für alle ausstehenden Kredite in Abhängigkeit von unseren Nachhaltigkeitsaktivitäten steigt oder fällt.

Die verstärkte Aufmerksamkeit von bestimmten Regu- lierungsbehörden und anderen Interessengruppen auf ESG-Themen kann zu umfassenderen regulatorischen Anforderungen führen, die darauf abzielen, die Auswir- kungen des Klimawandels und anderer aktueller und zukünftiger Entwicklungen mit ESG-Bezug zu mindern, sowie zu möglichen Problemen bei der Einhaltung unter- schiedlicher ESG-Standards und möglicherweise zu verstärktem Widerstand gegen Initiativen, die wir zur Erreichung unserer ESG-Ziele ergreifen. Sollten weitere Vorschriften (wie z. B. Anforderungen zur Offenlegung von Klimadaten für Unternehmen, die in Kalifornien in den USA tätig sind) oder die Erwartungen der Stake- holder in der Zukunft strikter sein, könnte dies zu einer erhöhten Belastung und zu höheren Kosten für die Ein- haltung der Vorschriften führen. Wir können derzeit nicht abschätzen, welche Auswirkungen bestehende und künftige Vorschriften auf unser Geschäft sowie die Ertrags- und Finanzlage haben werden.

Für die kommenden Jahre haben wir neue Nachhaltig- keitsziele definiert, die, wie oben erwähnt, mit der Ver- gütung des Vorstands verbunden sind. Wir analysieren kontinuierlich Vorschriften und Trends im Bereich der Nachhaltigkeit sowie die Anforderungen der Aktionäre. Für den Fall, dass neue Vorschriften erlassen werden, verfügen wir über einen konkreten Ansatz, um diese systematisch umzusetzen.

Veränderung der Risikosituation

Wir agieren in einer sich ständig ändernden Umwelt. Entsprechend unterliegt auch die Risikolage einer ständigen Veränderung. Bezüglich der Eingruppierung einzelner Risiken hinsichtlich Eintrittswahrscheinlichkeit und potenzieller Auswirkung haben sich gegenüber dem Vorjahr folgende wesentliche Änderungen ergeben:

Ein-Jahres-Prognosezeitraum

Das Risiko in Verbindung mit der Zusammensetzung unserer Kunden- und Kostenträgerstruktur (4) stieg aus kurzfristiger Sicht aufgrund einer schwankenden Höhe und Altersstruktur unserer Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf ein mittleres Risiko an.

Fünf-Jahres-Prognosezeitraum

Das Risiko aus dem Bereich Unvorhersehbare Ereignisse (21) wird aufgrund einer breiteren Berücksichtigung der potenziellen Auswirkungen von Infektionskrankheiten sowie eines verbesserten Bewertungsansatzes aus mittelfristiger Sicht nun als mittleres Risiko eingestuft.

Chancenmanagement

Chancenmanagementsystem

Als vertikal integriertes globales Unternehmen im Bereich der Nierenversorgung ist Fresenius Medical Care in der Lage, branchenspezifische Trends, Anforderungen und die daraus resultierenden Chancen frühzeitig zu erkennen. Dadurch ist es uns möglich, unsere Strategien proaktiv anzupassen und im Einklang mit unseren Werttreibern auszurichten. Dazu führen wir umfassende quantitative und qualitative Analysen durch, um sich bietende Geschäftsmöglichkeiten zu erfassen. Dazu gehören die systematische Auswertung relevanter Marktdaten, die genaue Prüfung von Forschungsprojekten und die Berücksichtigung allgemeiner gesellschaftlicher Trends.

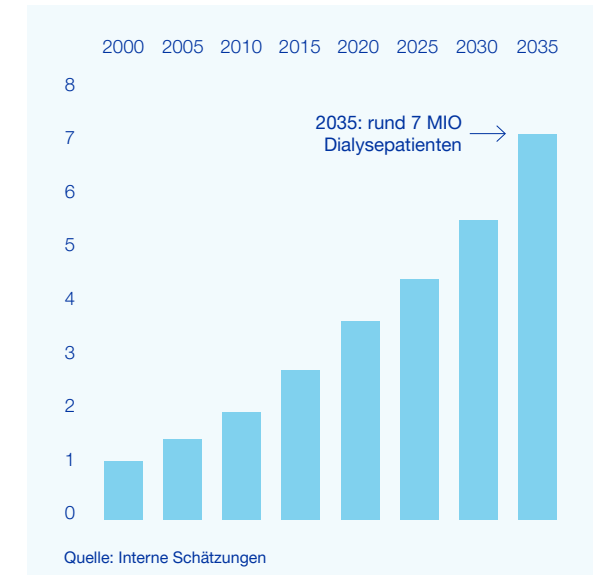
Unsere Analysen konzentrieren sich auf allgemeine wirtschaftliche, branchenspezifische, regionale und lokale Entwicklungen sowie regulatorische Veränderungen.

Chancen

Fresenius Medical Care bietet ein integriertes Portfolio an Produkten und Dienstleistungen, das alle Aspekte der Nierenversorgung abdeckt – von akuten Nierenverletzungen bis hin zu chronischen Nierenerkrankungen. Unser Netzwerk aus 3.601 Dialysezentren in mehr als 30 Ländern ist eines der größten weltweit. Damit verfügt Fresenius Medical Care über wertvolles Fachwissen im Bereich der Dialyse, das in der Branche einzigartig ist. Dank dieser langjährigen Erfahrung wissen wir, dass eine hochwertige Versorgung nicht nur der Schlüssel zu einer besseren Lebensqualität für Patientinnen und Patienten ist, sondern auch einen wesentlichen Beitrag zur Senkung der Gesundheitskosten leisten kann. In diesem Zusammenhang sieht Fresenius Medical Care enorme Chancen in der Digitalisierung, die ganz neue Möglichkeiten in der Nierentherapie bietet, insbesondere im Bereich des bidirektionalen Ferntherapie-Managements und der Heimdialyse. Durch die Digitalisierung lassen sich Therapieoptionen schneller personalisieren. Durch den Einsatz von Analytik, künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen sowie prädiktiven Modellen können wir umsetzbare Erkenntnisse für eine bessere Patientenversorgung gewinnen und damit die Ergebnisse und die Wirtschaftlichkeit der Therapie verbessern.

Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse und des Geschäftsmodells von Fresenius Medical Care ergeben sich erhebliche Chancen, die sich positiv auf die Ertragslage, die Finanzlage und das Vermögen auswirken könnten. Sofern nicht anders angegeben, gelten die genannten Chancen für alle Segmente.

2.115 ANZAHL DIALYSEPATIENTEN WELTWEIT – PROGNOSE BIS 2035
IN MIO



Branchenbezogene und geschäftsbezogene Chancen

Steigende Patientenzahl und demografische Entwicklung

Da weltweit immer mehr Menschen im Laufe ihres Lebens Diabetes und Bluthochdruck entwickeln, zwei Erkrankungen, die häufig dem Beginn einer chronischen Niereninsuffizienz vorausgehen, erwartet das Unternehmen einen Anstieg der Zahl der Dialysepatientinnen und -patienten, insbesondere in Regionen mit fortschrittlichen Gesundheitssystemen und einer alternden Bevölkerung. Schätzungen zufolge steigt die weltweite Zahl der Menschen, die an CKD leiden und eine Dialysebehandlung benötigen, jährlich um etwa 4 % bis 5 %. Es wird erwartet, dass sie bis 2026 rund 4,7 MIO erreicht und bis Ende 2035 bei rund 7 MIO liegt (siehe Grafik 2.115). In Entwicklungs- und Schwellenländern sind das Bevölkerungswachstum und der stetig verbesserte Zugang zur Dialyse

aufgrund des Anstiegs des Bruttoinlandsprodukts (BIP) wichtige Faktoren, die die Nachfrage nach Dialyseprodukten und -dienstleistungen weiter antreiben werden. Wir bleiben auch in Zukunft unserem Anspruch treu, die Versorgung von Menschen mit Nierenerkrankungen weiter zu verbessern.

Wachsender Bedarf an ganzheitlichen, wert- und risikobasierten Versorgungsprogrammen

Angesichts des zunehmenden Kostendrucks und steigender Patientenzahlen wächst die Nachfrage nach ganzheitlichen, wert- und risikobasierten Versorgungsmodellen für Menschen mit chronischem Nierenversagen. Wertorientierte Versorgungsmodelle verändern die Rolle der Gesundheitsdienstleister. Im Rahmen solcher Versorgungsmodelle bietet Fresenius Medical Care nicht nur die Dialysebehandlungen selbst an, sondern übernimmt auch die Verantwortung für das medizinische Wohl seiner Patientinnen und Patienten über diese Kernleistung hinaus. Das Unternehmen betrachtet diese Entwicklung als bedeutende Chance, die über das reine Wachstum der Dialysepatientenzahlen hinausgeht.

Wert- und risikobasierte Versorgungsmodelle ermöglichen eine qualitativ hochwertigere Behandlung und bessere Behandlungsergebnisse zu geringeren Kosten. Ziel ist es, weltweit nachhaltige Partnerschaften mit Kostenträgern aufzubauen, um den Übergang von der Vergütung einzelner Leistungen hin zu ergebnisorientierten Vergütungsmodellen voranzutreiben.

Fresenius Medical Care hat diese Entwicklung von Anfang an unterstützt, da das Unternehmen die Bedürfnisse seiner Dialysepatientinnen und -patienten genau kennt. Mit der Einführung des neuen Segments Value-Based Care hat das Unternehmen sein Engagement im Jahr 2025 auf eine neue Ebene gehoben und seinen Anspruch, eine qualitativ hochwertige und kosteneffiziente Patientenversorgung sicherzustellen, dadurch bekräftigt.

In den USA stärkt das Unternehmen seine führende Position in der Behandlung chronischer Nierenerkrankun-

gen mit seiner Value-Based Care-Gesellschaft Interwell Health. Interwell Health wendet ein umfassendes klinisches Versorgungsmodell an, dessen Schwerpunkte Früherkennung und Prävention sind, um das Fortschreiten der chronischen Nierenerkrankung zu verlangsamen und die Notwendigkeit kostspieliger Interventionen zu minimieren. Dabei verfolgt das Unternehmen einen zweigliedrigen Ansatz, der die umfassende Patientenversorgung und die Unterstützung aller Leistungserbringer umfasst, um Patientinnen und Patienten mit chronischen Nierenerkrankungen vom Stadium 3 bis zum Nierenversagen in allen 50 US-Bundesstaaten sowie in Puerto Rico zu versorgen. In Zusammenarbeit mit mehr als 2.200 Nephrologinnen und Nephrologen kümmert sich das interdisziplinäre Team von Interwell Health per Telefon, online, zu Hause, in der Arztpraxis oder im Dialysezentrum um Patientinnen und Patienten und nutzt dabei auch Algorithmen des maschinellen Lernens, um die Versorgung individuell anzupassen. Darüber hinaus bietet Interwell Health eine exklusive Plattform zur Aufklärung von Patienten über Nierenerkrankungen: Dieses am weitesten verbreitete elektronische Gesundheitsdatensystem unterstützt Nephrologen, Beratungsdienste für Praxen und sogenannte „Patient Engagement Tools“. Mit einem integrierten Ansatz erstreckt sich dieses Versorgungsmodell auf über 2.600 Dialysezentren und gewährleistet eine nahtlose Koordination der Versorgung zwischen Dialyseanbietern, dem Team von Interwell Health und medizinischen Fachkräften.

Ausbau der Heimdialyse

Wenn die Patientenzahlen so stark ansteigen wie angenommen, der Kostendruck weiter zunimmt und die Dialysezentren ihre Kapazitätsgrenzen erreichen, gewinnt die Heimdialyse weiter an Bedeutung – über die Auswirkungen des ursprünglichen ETC-Modells hinaus. Diese Entwicklung könnte Fresenius Medical Care neue Wachstumschancen eröffnen, da das Unternehmen ein umfassendes Produktportfolio für die Heimdialyse anbietet, darunter die NxStage-Produkte und -Lösungen. Im Jahr 2025 nutzten mehr als 15.300 Patientinnen und Patienten in den USA die NxStage-

Systeme von Fresenius Medical Care für die Heimhämodialyse, entweder über Fresenius Kidney Care oder andere Anbieter. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der US-Patientinnen und -patienten, die ihre Dialysebehandlung mit NxStage-Geräten durchführen, um 6 % gestiegen.

Einen wesentlichen Beitrag zu diesem Anstieg leistete die Einführung der von der FDA zugelassenen GuideMe-Software auf dem Heimdialyse-Cycler NxStage® Versi®HD mit neuen Funktionen, die die Behandlung vereinfacht, die Einarbeitung erleichtert und die Benutzerfreundlichkeit verbessert hat. Diese Erfolge unterstreichen die Wirksamkeit und Zuverlässigkeit des NxStage-Systems bei der sicheren und qualitativ hochwertigen Versorgung von Patientinnen und Patienten zu Hause. VersiHD mit GuideMe-Software hat zudem erst kürzlich die Zulassung gemäß EU MDR für CE-Märkte erhalten und weitere Schritte sind bereits eingeleitet worden.

Digitale Anwendungen im Bereich der Telemedizin untermauern die Strategie von Fresenius Medical Care und bilden die Grundlage dafür, dass das Unternehmen die Heimdialyse als Therapieform immer mehr Menschen anbieten kann. Selbstbestimmung ist ein Eckpfeiler unserer Vision, die Lebensqualität unserer Patientinnen und Patienten zu verbessern. Dabei orientieren wir uns konsequent an den Bedürfnissen unserer Patientinnen und Patienten, indem wir ihnen eine breite Palette von Therapieoptionen anbieten und sie dadurch in die Lage versetzen, die für sie jeweils am besten geeignete Behandlungsform zu wählen. Insbesondere in den USA gewinnt die Heimdialyse zunehmend an Bedeutung. Im Jahr 2025 wurden rund 15 % aller Dialysepatientinnen und -patienten in den USA im häuslichen Umfeld behandelt.

Neue Produkte und Technologien

Ein weiterer entscheidender Faktor für den langfristigen Erfolg von Fresenius Medical Care, ist die Entwicklung innovativer Produkte und Technologien bis zur Marktreife, die einen nachhaltigen Mehrwert sowohl für Patientinnen und Patienten als auch für Vergütungssysteme schaffen.

Dank eigener Forschungs- und Entwicklungsaktivitäten gelingt es dem Unternehmen immer wieder, Innovationen voranzubringen, die die Dialyse weiter verbessern. Darüber hinaus entwickelt Fresenius Medical Care auch bestehende Produkte kontinuierlich weiter und passt sie lokalen Marktbedingungen an. Das Unternehmen wird auch in Zukunft sein Angebot um innovative Produkte und Technologien erweitern, um Wachstumschancen zu nutzen und die Nachfrage nach integrierter Versorgung so effektiv wie möglich zu bedienen.

Hochvolumen-Hämodiafiltration

Im Jahr 2025 führte Fresenius Medical Care HVHDF in den USA in die klinische Praxis ein mit dem Ziel, HVHDF als neuen Behandlungsstandard in der US-Dialysebranche zu etablieren. Diese Therapieform bietet eine bedeutende Chance, die Behandlungsergebnisse für Patientinnen und Patienten zu verbessern und unsere Präsenz auf dem US-Dialysemarkt auszubauen. In Europa und im Nahen Osten behandelt das Unternehmen seit mehr als einem Jahrzehnt Patientinnen und Patienten mit HVHDF und unterstreicht damit die nachgewiesenen Vorteile und das Potenzial für eine breitere Anwendung.

HVHDF ist eine Nierenersatztherapie, die sowohl Konvektion als auch Diffusion kombiniert, um gelöste Stoffe aus dem Körper zu entfernen. Im Gegensatz zur herkömmlichen Hämodialyse, die hauptsächlich auf Diffusion basiert, umfasst HVHDF eine hochvolumige Konvektionstherapie, bei der zusätzliche Flüssigkeit zugeführt und so auch größere Mittelmoleküle entfernt werden können.

Diese Therapie erlangte 2023 zusätzliche Aufmerksamkeit mit der Veröffentlichung der von der Europäischen Union finanzierten CONVINC-Studie, in der die Wirksamkeit von HVHDF mit der von der High-Flux-Hämodialyse (HF-HD) verglichen wurde. Nach dem Start der Studie 2018 wurden über einen Zeitraum von zweieinhalb Jahren hinweg mehr als 1.300 Teilnehmende beobachtet. Die Ergebnisse zeigten eine relative

Reduktion des Risikos hinsichtlich der Gesamtmortalität um 23 % bei Patientinnen und Patienten, die mit HVHDF im Vergleich zu HF-HD behandelt wurden, sowie eine Verbesserung der von den Teilnehmenden selbst berichteten Ergebnisse.

Im Februar 2024 erreichte das 5008X-Hämodialysesystem von Fresenius Medical Care einen wichtigen regulatorischen Meilenstein, indem es als erstes Gerät in den USA von der FDA für die Durchführung von HVHDF zugelassen wurde. In Kombination mit unserem FX CorAL-Dialysator, der in den USA bereits zuvor erhältlich war, vereint das 5008X fortschrittliche Technik und Membrantechnologien, um HVHDF zu ermöglichen. Im Mai 2025 erhielt das Unternehmen die FDA 510(k)-Zulassung für das aktualisierte hämodiafiltrationsfähige 5008X CAREsystem und ebnete damit den Weg für eine breitere Vermarktung noch im selben Jahr. Die vollständige Markteinführung in den USA ist für 2026 geplant.

Um HVHDF als neuen Behandlungsstandard in der US-Dialysebranche zu etablieren, hat das Unternehmen 2025 diese Therapieform in ausgewählten Fresenius Kidney Care-Kliniken eingeführt und plant nun die weitere Markteinführung für 2026 und darüber hinaus. Als Teil unserer langfristig ausgerichteten Strategie haben wir es uns zum Ziel gesetzt, bis Ende 2030 den gesamten installierten Gerätebestand bei Fresenius Kidney Care durch das 5008X CAREsystem zu ersetzen, um unsere Marktführerschaft zu festigen und die Akzeptanz dieser fortschrittlichen Therapie zu fördern.

Neue Formen der Nierentherapie durch Digitalisierung und künstliche Intelligenz

Fresenius Medical Care hat sich zum Ziel gesetzt, mithilfe digitaler Technologien wie KI, dem Internet der Dinge und der Nutzung von Big Data neue Formen der Nierentherapie zu entwickeln. In Nordamerika beispielsweise sammeln wir täglich Patientendaten in großem Umfang, um Risikomodelle zu berechnen und unterschiedliche Behandlungsverläufe zu prognostizieren. Anhand die-

ser Daten kann das Unternehmen den Gesundheitszustand der Patientinnen und Patienten besser beurteilen. Zudem können die Informationen dazu beitragen, nicht nur unerwünschte Ergebnisse für Patientinnen und Patienten zu minimieren, sondern auch, Kosten, klinische Abläufe sowie Produktions- und Entwicklungsprozesse effizienter zu gestalten.

AppoloDialDb™ ist eine anonymisierte globale Dialyse-Datenbank von Fresenius Medical Care. Sie soll weltweit datengestützte Erkenntnisse liefern, die es ermöglichen, die Qualität der Patientenversorgung und die Behandlungsergebnisse weiter zu verbessern, indem die Versorgung von Nierenerkrankungen personalisierter und präziser gestaltet werden kann. Fresenius Medical Care verfolgt eine langfristige KI-Strategie, die auf der Harmonisierung und Aggregation von Daten aus den globalen klinischen Systemen des Unternehmens aufbaut. Dazu werden die anonymisierten Daten der AppoloDialDb-Initiative in einer Cloud-Umgebung gespeichert und weltweit zugänglich gemacht. Die neueste Version, AppoloDialDb v2.0, wird voraussichtlich zu Beginn des ersten Quartals 2026 eingeführt werden.

Das Unternehmen untersucht ferner, wie generative KI dabei unterstützen kann, den Prozess der Erfassung von Informationen über Patientenüberweisungen zu vereinfachen mit dem Ziel, Überweisungen und Aufnahmen zu beschleunigen und die Genauigkeit der Dateneingabe zu verbessern. Darüber hinaus prüfen wir, wie die Entwicklung eines ChatGPT-ähnlichen Tools unsere Teams mit gezielten Anleitungen zu nichtklinischen Aufgaben unterstützen könnte, mit dem Ziel, die Belastung der Mitarbeitenden zu verringern und Führungskräfte im klinischen Bereich zu unterstützen.

Im Rahmen unserer Wachstumsstrategie nutzen wir digitale Technologien und die Fähigkeit, große Datenmengen zu analysieren, um neue Formen der Nierentherapie zu entwickeln. Die gewonnenen Informationen sollen perspektivisch eine frühere Diagnose ermöglichen, den fortschreitenden Verlauf der chronischen Nierenerkrankung verlangsamen und Interventionen

mit innovativen Therapien ermöglichen. Frenova, eine US-Tochtergesellschaft von Fresenius Medical Care, baut zudem ein Genomregister auf, das genetische Sequenzierungsdaten von CKD-Patientinnen und -patienten weltweit enthalten wird, und das Forschungstreibenden dabei helfen wird ihr Verständnis von Nierenerkrankungen zu verbessern. Zu diesem Zweck werden Restblutproben aus monatlichen Entnahmen bei ESKD-Patientinnen und -patienten gespeichert und für die Genomanalysen verwendet. Da das Programm außerdem auf Personen ausgeweitet wird, die nicht dialysepflichtig sind, können deren Blut- oder Speichelproben zum Aufbau des Registers genutzt werden. Durch die Kombination von klinischen und genetischen Sequenzierungsdaten von Menschen mit vielfältigen ethnischen, demografischen, geografischen und pathologischen Hintergründen wird diese wertvolle Ressource Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern helfen, besser zu verstehen, wie genetische Unterschiede bei Patientinnen und Patienten für präzisere Diagnosen und individuell angepasste Therapien genutzt werden können, um die Behandlungsergebnisse zu verbessern. Dies wird als Präzisionsmedizin bezeichnet.

Die Umsetzung digitaler Projekte in der Telemedizin sowie der integrierten Gesundheitsversorgung sind entscheidende Voraussetzungen für die Steigerung des Anteils der Heimdialyse. Fresenius Medical Care digitalisiert zahlreiche Geschäftsprozesse, um diejenigen, die von zu Hause arbeiten, noch besser zu unterstützen. Dies bietet uns mehr Flexibilität zu geringeren Kosten.

Wachsender Bedarf an intensivmedizinischen Lösungsansätzen

Auch die Anzahl der Menschen, die eine kontinuierliche Nierenersatztherapie zur Behandlung eines akuten Nierenversagens benötigen, wird in Zukunft weiter steigen. Deshalb hat Fresenius Medical Care sein Akutversorgungsportfolio um weitere Bereiche der extrakorporalen Intensivtherapie – beispielsweise zur Behandlung von akutem Herz-, Lungen- und Multiorganversagen – erwei-

tert. Daher sieht das Unternehmen mittelfristig große Wachstumschancen im Bereich der Intensivmedizin.

Investitionen und unterstützende Geschäftsaktivitäten

Fresenius Medical Care entwickelt Ideen für Wachstumsinitiativen aus Marktanalysen und bewertet diese im Rahmen seiner jährlichen Budgetplanung oder bei Bedarf auch häufiger. Das Unternehmen verwaltet die für die Umsetzung von Projekten erforderlichen Investitionen mithilfe eines detaillierten Koordinierungs- und Bewertungsprozesses. Der Vorstand legt das Investitionsbudget für Fresenius Medical Care sowie die Investitionsschwerpunkte fest. Vor der Realisierung von Investitionsprojekten prüft ein interner Ausschuss die einzelnen Projekte und Maßnahmen unter Berücksichtigung ihrer Renditeanforderungen und potenziellen Kapitalrendite (Return on Investment). Projekte werden nur dann umgesetzt, wenn sie zur Steigerung des Unternehmenswertes beitragen.

Wir werden unser bestehendes Netzwerk, wo immer möglich, durch zusätzliche Partnerschaften, Investitionen und Akquisitionen ergänzen und stärken. Dies wird uns helfen, einen medizinischen Mehrwert zu schaffen und gleichzeitig Kosten zu sparen.

Beurteilung der Gesamtrisikolage und der Chancen durch die Unternehmensleitung

Das Risikomanagementsystem des Unternehmens bildet die Grundlage für die Einschätzung des Gesamtrisikos. Die Gesamtrisikolage von Fresenius Medical Care wird durch die oben beschriebenen Einzelrisiken bestimmt. Veränderungen der Risikosituation gegenüber dem Vorjahr ergaben sich wie im gleichnamigen Abschnitt beschrieben. Keines der oben beschriebenen iden-

tifizierten Einzelrisiken oder Risikofelder stellt eine bestandsgefährdende Bedrohung für das Unternehmen dar. Darüber hinaus gibt es auf Basis des Vergleichs der aggregierten Risikoposition mit dem festgestellten Risikodeckungspotenzial nach heutigem Kenntnisstand mit hinreichender Sicherheit keine Anhaltspunkte dafür, dass der Fortbestand von Fresenius Medical Care gefährdet ist. Im Zuge der unternehmensweiten Überprüfung als Teil des integrierten Managementsystems wird auch die Wirksamkeit des implementierten Risikomanagementsystems überwacht und bei Bedarf verbessert. Unser Risikomanagement und die Überprüfung des zugehörigen Managementsystems wird der Vorstand auch weiterhin ausbauen, um potenzielle Risiken noch schneller identifizieren, untersuchen und einschätzen zu können sowie dann geeignete Gegenmaßnahmen einzuleiten. Wir sind der Auffassung, dass wir alle notwendigen organisatorischen Schritte unternommen haben, um potenzielle Risiken frühzeitig erkennen und angemessen darauf reagieren zu können.

Fresenius Medical Care ist weiterhin zuversichtlich, dass unser integriertes globales Geschäftsmodell und unsere Ertragskraft eine solide Basis für die Geschäftsentwicklung bilden, die es uns ermöglicht, die sich uns bietenden Chancen zu nutzen. Dank unserer führenden Position auf dem Markt für Nierenversorgung, unserer Innovationskraft, dem Engagement unserer Mitarbeitenden sowie unserer strukturierten Prozesse zur frühzeitigen Risikoerkennung und Chancensteuerung ist Fresenius Medical Care überzeugt, die sich zukünftig bietenden Geschäftsmöglichkeiten verantwortungsvoll nutzen zu können.

Corporate Governance Grundlagen

Die Gesellschaft hat die Rechtsform einer Aktiengesellschaft. Die Organe der Gesellschaft sind ihre Hauptversammlung, ihr Vorstand und ihr Aufsichtsrat. Nähere Angaben zu den Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats sind als Anlage zum Konzernanhang dargestellt. Die Corporate Governance-Struktur ist in der „Erklärung zur Unternehmensführung“ im Kapitel „Corporate Governance“ im Geschäftsbericht dargestellt.

Erklärung zur Unternehmensführung

Die Gesellschaft macht für das Geschäftsjahr 2025 von der Möglichkeit Gebrauch, die Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 315d HGB in Verbindung mit § 289f Abs. 1 Satz 2 HGB auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich zu machen. Die Erklärung zur Unternehmensführung ist unter folgendem Link verfügbar:

<https://www.freseniusmedicalcare.com/de/investoren/corporate-governance/erklaerung-zur-unternehmensfuehrung>

Zudem ist die Erklärung zur Unternehmensführung Inhalt des Kapitels „Corporate Governance“ im Geschäftsbericht.

Veränderungen im Vorstand

Am 1. Oktober 2025 gab die Gesellschaft die Ernennung von Joseph E. (Joe) Turk zum Mitglied des Vorstands mit Wirkung zum 1. Januar 2026 bekannt. Joe Turk wird als Chief Executive Officer des Segments Care Enablement die Nachfolge von Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß antreten, nachdem diese den Aufsichtsrat über ihre Absicht informiert hatte, in den Ruhestand zu gehen. Joe Turk war zuvor Executive Vice President unserer Abteilung Global Home and Critical Care Therapies und Leiter des Geschäftsbereichs U.S. Commercial Operations. Joe Turk kam 2019 nach der Übernahme von NxStage Medical, Inc. zum Unternehmen. Vor seinem Eintritt in die Gesellschaft war er bei Boston Scientific Corporation, McKinsey & Company, Inc. und Deloitte LLP tätig. Er besitzt einen Masterabschluss in Marketing, Finanzen und Operations von der Kellogg School of Management der Northwestern University sowie einen Abschluss in Wirtschaftswissenschaften vom Wabash College.

Am 10. Dezember 2025 gab die Gesellschaft bekannt, dass Charles Hugh-Jones, MD, FRCP, mit Wirkung zum 1. Januar 2026 in den Vorstand berufen wurde. Charles Hugh-Jones übernimmt die Funktion des Global Chief Medical Officer. Charles Hugh-Jones trat damit die planmäßige Nachfolge von Franklin (Frank) W. Maddux, MD, an, der dem Aufsichtsrat mitgeteilt hatte, zum Jahresende in den Ruhestand zu gehen. Charles Hugh-Jones war zuletzt CEO von Volastra Therapeutics, USA, wo er das Unternehmen von der Gründungsphase als junges Forschungs-Start-up bis hin zu einem klinischen Biotech-Unternehmen entwickelte, das neuartige onkologische Wirkstoffe voranbrachte. Zuvor war er Chief Medical Officer bei Allergan – später von AbbVie übernommen – und verantwortete dort die weltweiten medizinischen Aktivitäten sowie zahlreiche erfolgreiche Produkteinführungen. Er hatte außerdem leitende Führungspositionen bei Pfizer und Sanofi inne, wo er Innovationen in der Versorgung chronischer Erkrankungen, Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen sowie in weiteren therapeutischen Bereichen vorantrieb. Charles Hugh-Jones ist Doctor of Medicine (MD) der Charing Cross and Westminster Medical School der University of London und Fellow des Royal College of Physicians im Vereinigten Königreich.

Vergütungsbericht

Die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft wird im Vergütungsbericht nach § 162 AktG dargestellt. Der Vergütungsbericht ist als Bestandteil des Kapitels „Corporate Governance“ im Geschäftsbericht wiedergegeben.

Übernahmerelevante Angaben

Das Grundkapital der Gesellschaft beträgt zum 31. Dezember 2025 rund 293 MIO €, eingeteilt in 293.413.449 auf den Inhaber lautende Aktien mit

einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1 € (Stückaktien). Zum 31. Dezember 2025 hält die Gesellschaft 14.124.564 eigene Aktien, aus denen ihr keine Rechte zustehen.

Die Rechte der Aktionäre regeln das Aktiengesetz (AktG) und die Satzung der Gesellschaft. Jede Aktie gewährt in der Hauptversammlung eine Stimme und ist maßgebend für den Anteil der Aktionäre am Gewinn der Gesellschaft. Hiervon ausgenommen sind von der Gesellschaft gehaltene eigene Aktien, aus denen der Gesellschaft keine Rechte zustehen. In den Fällen des § 136 AktG ist das Stimmrecht aus den betroffenen Aktien kraft Gesetzes ausgeschlossen. Soweit Mitteilungspflichten über den Anteilsbesitz oder über Stimmrechte nicht erfüllt werden, können Rechte aus den hiervon betroffenen Aktien nach § 20 AktG oder § 44 Wertpapierhandelsgesetz vorübergehend nicht bestehen. Satzungsmäßige Beschränkungen hinsichtlich der Stimmrechte aus den Aktien der Gesellschaft oder hinsichtlich der Übertragung der Aktien der Gesellschaft bestehen nicht.

Die Fresenius SE & Co. KGaA, Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland, hält zum 31. Dezember 2025 81.625.390 Aktien der Gesellschaft. Dies entspricht einem Anteil von 27,82 % und damit einem Anteil von mehr als 10 % am gesamten Grundkapital der Gesellschaft. Im Übrigen sind der Gesellschaft keine direkten oder indirekten Beteiligungen am Kapital, die 10 % der Stimmrechte überschreiten, bekannt.

Die Fresenius SE & Co. KGaA, Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland, ist, wenn sie Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von mindestens 15 % hält, gemäß der Satzung der Gesellschaft berechtigt, eines der auf die Aktionäre entfallenden Mitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden; hält die Fresenius SE & Co. KGaA Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von mindestens 30 %, ist sie zur Entsendung von zwei der auf die Aktionäre entfallenden Mitglieder in den Aufsichtsrat

berechtigt. Im Übrigen haben keine Inhaber von Aktien Sonderrechte, die Kontrollbefugnisse verleihen.

Soweit Arbeitnehmer am Kapital der Gesellschaft beteiligt sind, können sie ihre Kontrollrechte aus den Aktien unmittelbar ausüben. Abweichende Vereinbarungen sind der Gesellschaft nicht bekannt.

Die Bestellung und Abberufung von Mitgliedern des Vorstands erfolgt gemäß §§ 84 und 85 AktG sowie § 31 Mitbestimmungsgesetz (MitbestG) durch den Aufsichtsrat. Der Vorstand besteht gemäß § 6 Abs. 1 der Satzung aus mindestens zwei Mitgliedern. Dem Vorstand hat nach § 33 Abs. 1 MitbestG ein Arbeitsdirektor anzugehören. Im Übrigen bestimmt der Aufsichtsrat die Zahl der Vorstandsmitglieder.

Änderungen der Satzung der Gesellschaft erfolgen durch Beschluss der Hauptversammlung gemäß §§ 119 Abs. 1 Nr. 6, 179 i. V. m. § 133 AktG, soweit nicht in der Satzung etwas anderes geregelt ist. Der Beschluss der Hauptversammlung bedarf einer Mehrheit, die mindestens drei Viertel des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals umfasst. Die Satzung ermächtigt den Aufsichtsrat der Gesellschaft zu Änderungen der Satzung, welche allein ihre Fassung betreffen, ohne dass es eines Beschlusses der Hauptversammlung bedarf.

Der Vorstand ist ermächtigt, in der Zeit bis zum 21. Mai 2030 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt 60 MIO € gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2025). Der Vorstand ist nach Maßgabe des Beschlusses der Hauptversammlung vom 22. Mai 2025 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre auszuschließen. Die Einzelheiten der Ermächtigung sind in Art. 4 Abs. 3 der Satzung der Gesellschaft geregelt. Von dieser Ermächtigung wurde im Geschäftsjahr 2025 kein Gebrauch gemacht.

Das Grundkapital ist um bis zu 29.341 MIO € bedingt erhöht. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von gegen Barleistung ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen oder von Optionsscheinen aus gegen Barleistung ausgegebenen Optionsschuldverschreibungen, die aufgrund der Ermächtigung des Vorstands durch die Hauptversammlung vom 22. Mai 2025 von der Gesellschaft oder durch eine Konzerngesellschaft bis zum 21. Mai 2030 begeben werden, von ihrem Options- oder Wandlungsrecht Gebrauch machen bzw. einer etwaigen Wandlungspflicht nachkommen und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die Einzelheiten des bedingten Kapitals sind in Art. 4 Abs. 4 der Satzung der Gesellschaft geregelt. Von der Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen oder Optionsschuldverschreibungen wurde im Geschäftsjahr 2025 kein Gebrauch gemacht.

Der Vorstand wurde mit Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2021, der mit Blick auf den Rechtsformwechsel der Gesellschaft durch Beschluss der außerordentlichen Hauptversammlung vom 16. Mai 2023 geändert wurde, ermächtigt, bis zum Ablauf des 19. Mai 2026 eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Der Erwerb kann über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots erfolgen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, Aktien der Gesellschaft, die aufgrund dieser oder einer früheren Ermächtigung erworben wurden, zu jedem gesetzlich zugelassenen Zweck zu verwenden, insbesondere auch um diese (i) ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen, (ii) an Dritte gegen Sachleistung zu veräußern, (iii) anstelle der Ausnutzung eines bedingten Kapitals an Beschäftigte der

Gesellschaft und mit ihr verbundener Unternehmen, einschließlich Mitglieder der Geschäftsleitungen verbundener Unternehmen, auszugeben und zur Bedienung von Rechten auf den Erwerb oder Pflichten zum Erwerb von Aktien der Gesellschaft zu verwenden und (iv) von der Gesellschaft oder von ihr im Sinne des § 17 AktG abhängigen Gesellschaften begebener Schuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrechten beziehungsweise einer Wandlungspflicht zu bedienen. Der Vorstand hat auf der Grundlage dieser Ermächtigung am 17. Juni 2025 ein Aktienrückkaufprogramm mit einem Umfang von insgesamt 1 MRD € bekanntgemacht. Die erste Tranche mit einem Volumen von bis zu 600 MIO € wurde am 11. August 2025 gestartet und am 29. Dezember 2025 mit einem Volumen von 586 MIO € (einschließlich Nebenkosten) abgeschlossen. Die zweite Tranche mit einem Volumen von bis zu rund 414 MIO € wurde am 12. Januar 2026 gestartet und soll spätestens bis zum 8. Mai 2026 abgeschlossen sein. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 20](#) im Konzernanhang.

Ein Kontrollwechsel infolge eines Übernahmeangebots hätte unter Umständen Auswirkungen auf einige langfristige Finanzierungsverträge der Gesellschaft, die marktübliche Change-of-Control-Klauseln enthalten. Diesen Klauseln zufolge können Gläubiger bei Eintritt eines Kontrollwechsels die vorzeitige Rückzahlung der ausstehenden Beträge verlangen. Bei einem Großteil dieser Finanzierungen – insbesondere bei den an den Kapitalmärkten platzierten Anleihen – besteht dieses Kündigungsrecht jedoch nur, wenn der Kontrollwechsel mit einer Herabstufung des Ratings der Gesellschaft unter Investment Grade oder einem Entzug des Ratings einhergeht und dieses nicht innerhalb von 120 Tagen wieder auf Investment Grade gesetzt wird.

Die Gesellschaft verwendet „Fresenius“ in ihrem Namen und ihren Marken auf der Grundlage einer Lizenz der Fresenius SE & Co. KGaA. Die Fresenius SE & Co. KGaA hat das Recht, die Lizenz zu kündigen, wenn ein direkter Wettbewerber der Fresenius SE & Co. KGaA die Kontrolle über die Gesellschaft erwirbt oder ein anderer Dritter die Kontrolle über die Gesellschaft erwirbt und die

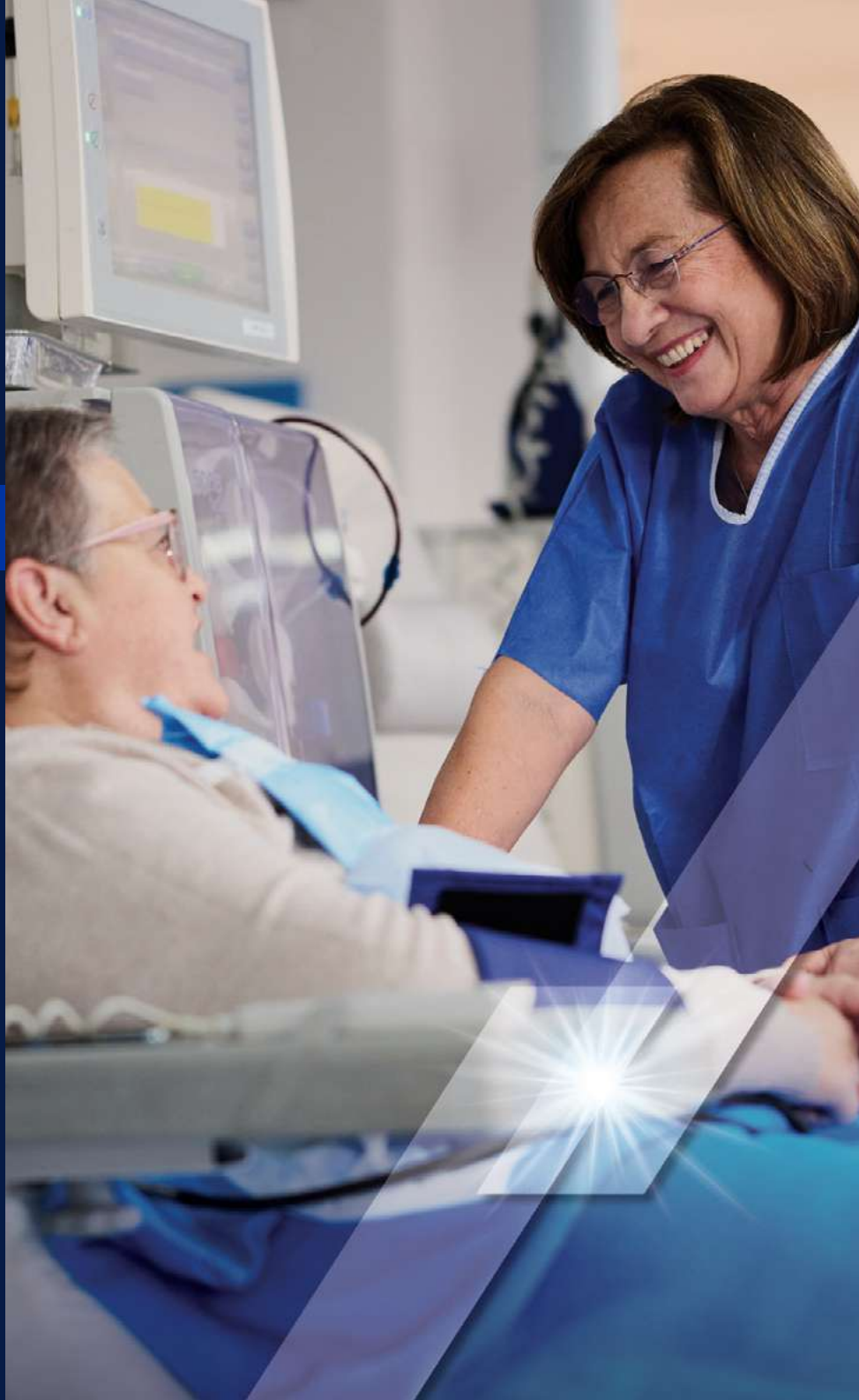
Fresenius SE & Co. KGaA bei vernünftiger Betrachtung davon ausgeht, dass ein solcher Erwerb zu einem nicht unerheblichen Risiko negativer Auswirkungen auf die Marke Fresenius führt. In beiden Fällen ist „Kontrolle“ definiert als Erwerb von 30 % oder mehr der Aktien der Gesellschaft. Im Fall einer solchen Kündigung darf die Gesellschaft den Namen „Fresenius“ noch 18 Monate lang verwenden, um die Bemühungen um ein Rebranding zu erleichtern.

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder mit Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

Hof (Saale), 27. Februar 2026

Fresenius Medical Care AG

Der Vorstand



2025
GESCHÄFTS
BERICHT

Corporate Governance

212 Erklärung zur Unternehmensführung

229 Vergütungsbericht

Erklärung zur Unternehmensführung

Der Vorstand und der Aufsichtsrat von Fresenius Medical Care bekennen sich zu einer verantwortungsbewussten Unternehmensführung, die auf eine nachhaltige Steigerung des Unternehmenswertes ausgerichtet ist. Ihre wesentlichen Merkmale sind die Umsetzung langfristiger Strategien, eine solide Finanzpolitik, die Einhaltung rechtlicher und ethischer Geschäftsstandards, ein erfolgreiches Nachhaltigkeitsmanagement zur dauerhaften Schaffung von ökonomischem, ökologischem und gesellschaftlichem Mehrwert sowie eine transparente Unternehmenskommunikation.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG (Gesellschaft) berichten nachstehend für das Geschäftsjahr 2025 (Berichtsjahr) gemäß §§ 289f, 315d HGB und gemäß dem Grundsatz 23 des am 27. Juni 2022 im Bundesanzeiger bekanntgemachten Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) in der Fassung vom 28. April 2022 über die Unternehmensführung (Corporate Governance) und nehmen dabei auch Stellung zu Empfehlungen und Anregungen des DCGK.

Die Erklärung zur Unternehmensführung ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Corporate Governance“ öffentlich zugänglich.

Übersicht über die Rechtsform der Gesellschaft

Die Gesellschaft ist eine Aktiengesellschaft deutschen Rechts. Bis zum Wirksamwerden ihres Rechtsformwechsels am 30. November 2023 war die Gesellschaft eine Kommanditgesellschaft auf Aktien, deren Geschäfte von ihrer persönlich haftenden Gesellschafterin geleitet wurden. Die Organe der Gesellschaft in der Rechtsform der Aktiengesellschaft sind ihre Hauptversammlung, ihr Aufsichtsrat und ihr Vorstand. Das deutsche Aktiengesetz schreibt für Aktiengesellschaften ein duales Führungssystem mit einem Vorstand und einem Aufsichtsrat vor. Die Aufgaben und Befugnisse des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie die Vorgaben für ihre Arbeitsweise und Zusammensetzung ergeben sich im Wesentlichen aus dem Aktiengesetz und der Satzung der Gesellschaft sowie aus den Geschäftsordnungen für den Vorstand, den Aufsichtsrat und seine Ausschüsse.

Der Vorstand leitet die Gesellschaft und führt ihre Geschäfte. Der Aufsichtsrat ist unter anderem für die Bestellung und die Vergütung der Mitglieder des Vorstands zuständig. Er überwacht und berät den Vorstand und ist in Entscheidungen eingebunden, die für Fresenius Medical Care von grundlegender Bedeutung sind. Die Hauptversammlung wählt die Mitglieder des Aufsichtsrats, soweit diese nicht von den Arbeitnehmern gewählt oder auf der Grundlage des in der Satzung der Gesellschaft vorgesehenen Entsendungsrechts von der Fresenius SE & Co. KGaA in den Aufsichtsrat der Gesellschaft entsandt werden. Die Hauptversammlung ist ferner unter anderem für die Wahl des Abschlussprüfers sowie für Beschlussfassungen über die Gewinnverwendung und über wesentliche Strukturmaßnahmen zuständig. Die Aufgaben und Verantwortlichkeiten der drei Organe sind jeweils gesetzlich festgelegt und streng voneinander getrennt.

Die Satzung der Gesellschaft ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Corporate Governance“ zu finden.

Corporate Governance-Struktur

Die Corporate Governance-Struktur der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 ist in der Grafik 3.1 dargestellt.

Vorstand

Der Vorstand leitet die Gesellschaft und führt deren Geschäfte. Unbeschadet der Gesamtverantwortung des Vorstands leitet jedes Vorstandsmitglied sein Ressort in eigener Verantwortung.

Zusammensetzung

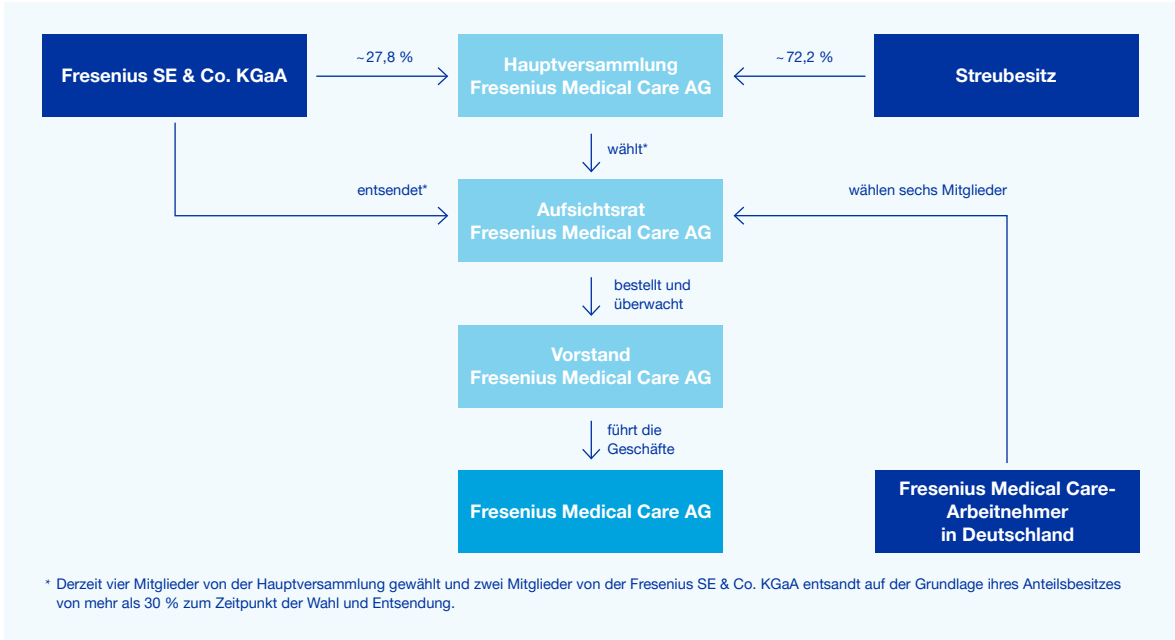
Die Zusammensetzung des Vorstands und die Ressortzuständigkeiten seiner Mitglieder sind in der Grafik 3.2 dargestellt.

Helen Giza ist die Vorstandsvorsitzende der Gesellschaft. Ihre Aufgaben umfassen insbesondere die Ausarbeitung der allgemeinen Geschäftspolitik und -strategie einschließlich deren Kommunikation, die Koordinierung der Geschäftsbereiche, die Investitionspolitik (in enger Abstimmung mit den für den jeweiligen Bereich zuständigen Mitgliedern des Vorstands) sowie die Koordinierung der Nachhaltigkeitsstrategie (einschließlich Umwelt, Soziales und Governance – ESG) und deren Umsetzung. Sie hat außerdem die Verantwortung für das im Laufe des Berichtsjahres aufgestellte Geschäftssegment Value-Based Care übernommen. Helen Giza ist bis Mai 2027 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Craig Cordola, EdD, ist das für das Geschäftssegment Care Delivery zuständige Mitglied des Vorstands. Sein Aufgabenbereich ist das globale Dienstleistungsgeschäft von Fresenius Medical Care, einschließlich der Kliniken sowie In-Center-, Home- und Critical-Care-Dienstleistungen. Er ist bis Dezember 2026 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Martin Fischer ist der Finanzvorstand der Gesellschaft. Er verantwortet die weltweite Finanzorganisation von Fresenius Medical Care. Dies umfasst insbesondere die Bereiche Finanzierung, Buchhaltung, Interne Revision, Steuern, IT-bezogene Angelegenheiten sowie die Durchführung von Projekten zur Transformation und Reorganisation. Er ist September 2026 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

3.1 CORPORATE GOVERNANCE-STRUKTUR DER FRESENIUS MEDICAL CARE AG STAND 31. DEZEMBER 2025



3.2 ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS UND RESSORTZUSTÄNDIGKEIT

Vorstandmitglied	Ressortzuständigkeit
Helen Giza	Vorstandsvorsitzende
Craig Cordola, EdD	Care Delivery
Martin Fischer	Finanzvorstand
Dr. Jörg Häring	Recht, Compliance und Personal sowie Arbeitsdirektor
Charles Hugh-Jones, MD, FRCP (seit 1. Januar 2026)	Medizinische Leitung
Franklin W. Maddux, MD (bis 31. Dezember 2025)	Medizinische Leitung
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß (bis 31. Dezember 2025)	Care Enablement
Joseph E. Turk (seit 1. Januar 2026)	Care Enablement

Dr. Jörg Häring ist für das Ressort Recht, Compliance und Personal zuständig und ferner Arbeitsdirektor im Sinne von § 33 MitbestG. Er ist bis Mai 2027 zum Mitglied des Vorstands bestellt.

Franklin W. Maddux, MD, war bis zu seinem Eintritt in den Ruhestand am 31. Dezember 2025 das für die medizinische Leitung zuständige Mitglied des Vorstands. Er befasste sich mit der Übersicht über medizinische Wissenschaft und Praxis, klinische Studien, klinische Analysen, klinische Versorgung und Qualitätsstandards, Analyse medizinischer Daten und Patientendaten sowie Strategie und Möglichkeiten der Digitalisierung. Charles Hugh-Jones, MD, FRCP, wurde mit unveränderter Ressortzuständigkeit mit Wirkung zum 1. Januar 2026 für die Zeit bis Dezember 2028 zu seinem Nachfolger bestellt.

Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß war bis zu ihrem Eintritt in den Ruhestand am 31. Dezember 2025 das für das Geschäftssegment Care Enablement zuständige Mitglied des Vorstands. Sie verantwortete das globale Produktgeschäft von Fresenius Medical Care in Bezug auf alle Produkte in den Geschäftsbereichen In-Center, Home und Critical Care, wie Dialysatoren, Konzentrate, Maschinen, Blutschläuche, Wasseraufbereitung und sonstige Produkte. Joseph E. Türk wurde mit unveränderter Ressortzuständigkeit mit Wirkung zum 1. Januar 2026 für die Zeit bis Dezember 2028 zu ihrem Nachfolger bestellt.

Angaben zur Zusammensetzung des Vorstands in Bezug auf bestimmte Aspekte finden sich im Abschnitt „Konzepte für die Zusammensetzung“.

Lebensläufe

Die Mitglieder des Vorstands werden auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Über uns“ im Abschnitt „Vorstand“ mit Lebensläufen vorgestellt. Dort finden sich auch Angaben zu Mandaten bei konzerninternen sowie konzernexternen börsennotierten und nichtbörsennotierten Unternehmen.

Geschäftsordnung

Der Vorstand führt die Geschäfte der Gesellschaft nach Gesetz und Satzung sowie nach der Geschäftsordnung im Sinne von § 77 Abs. 2 AktG. In der Geschäftsordnung sind die Grundsätze der Zusammenarbeit geregelt. Sie enthält außerdem den Geschäftsverteilungsplan, der die Ressortzuständigkeiten der einzelnen Vorstandsmitglieder festlegt. Die Geschäftsordnung bestimmt, dass Vorstandssitzungen jeweils bei Bedarf, jedoch mindestens zwölfmal im Jahr stattfinden. Die Sitzungen und Beschlussfassungen des Vorstands werden von der Vorstandsvorsitzenden geleitet. Ist diese verhindert, obliegt diese Aufgabe dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden, soweit ein solcher bestellt ist, ersatzweise dem dienstältesten teilnehmenden Vorstandsmitglied. Der Sitzungsleiter bestimmt die Reihenfolge der zu behandelnden Themen und die Art der Abstimmung. Der Vorstand fasst seine Beschlüsse grundsätzlich in Sitzungen und mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen, außerhalb der Sitzungen mit einfacher Mehrheit seiner Mitglieder. Im Falle einer Stimmengleichheit hat die Vorstandsvorsitzende grundsätzlich ein Recht zum Stichentscheid.

Unbeschadet der Gesamtverantwortung des Gesamtvorstands leitet jedes Vorstandsmitglied sein Ressort in eigener Verantwortung. Die Vorstandsmitglieder sind auf der Grundlage der Geschäftsordnung verpflichtet, sich fortlaufend gegenseitig über alle relevanten Geschäftsvorfälle aus ihren jeweiligen Ressorts zu informieren. Bei ressortübergreifenden Angelegenheiten sind die betreffenden Vorstandsmitglieder gehalten, sich untereinander abzustimmen. Die Vorstandsvorsitzende koordiniert die Angelegenheiten der einzelnen Ressorts.

Angelegenheiten von besonderer Bedeutung und Tragweite beschließt gemäß der Geschäftsordnung der Gesamtvorstand. Hierzu gehören insbesondere grundlegende Angelegenheiten, die das Geschäft, die Unternehmenspolitik oder die Strategie der Gesellschaft oder des Konzerns betreffen. Sofern nach der Geschäftsordnung eine Entscheidung des Gesamtvorstands erforderlich ist, aber nicht rechtzeitig herbeigeführt werden kann und ein

Aufschub nach gebührender Würdigung der Umstände und zur Beseitigung einer unmittelbar drohenden schwerwiegenden nachteiligen Auswirkung auf die Gesellschaft oder den Konzern nicht zu rechtfertigen ist, treffen die verfügbaren Vorstandsmitglieder diese Entscheidung. Die übrigen Mitglieder des Vorstands sind unverzüglich über eine solche Entscheidung zu unterrichten.

Die Geschäftsordnung des Vorstands regelt für verschiedene Geschäftsvorfälle von besonderer Bedeutung, dass der Vorstand die vorherige Zustimmung des Aufsichtsrats einzuholen hat. Hierzu gehören Transaktionen, deren Wert ein bestimmtes Volumen übersteigt, die jährliche Investitions- und Finanzplanung sowie der Abschluss von Unternehmensverträgen im Sinne der §§ 291 ff. AktG durch die Gesellschaft. Zustimmungspflichtig sind auch die Aufnahme neuer oder die Aufgabe bestehender Geschäftszweige oder Märkte, wenn die durch die jeweilige Maßnahme erwartete Auswirkung auf die Vermögens-, Ertrags- oder Finanzlage der Gesellschaft oder des Konzerns einen bestimmten Wert übersteigt.

Die Geschäftsordnung des Vorstands regelt auch Informationspflichten des Vorstands gegenüber dem Aufsichtsrat. Insbesondere hat sich der oder die Vorsitzende des Vorstands regelmäßig mit dem oder der Vorsitzenden des Aufsichtsrats zu Fragen der Strategie, der Unternehmensplanung und -entwicklung sowie zur Risikolage, zum Risikomanagement und zur Compliance der Gesellschaft und des Konzerns auszutauschen und diesen oder diese unverzüglich über wichtige Ereignisse zu unterrichten, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung der Gesellschaft und des Konzerns von wesentlicher Bedeutung sind.

Altersgrenze

Der Aufsichtsrat hat im Einklang mit der Empfehlung C.2 des DCGK eine Altersgrenze für die Aufsichtsratsmitglieder beschlossen. Dem Aufsichtsrat sollen in der Regel nur Personen angehören, die im Zeitpunkt ihrer Wahl oder Bestellung das 75. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Die Regelaltersgrenze gilt grundsätzlich

für sämtliche Aufsichtsratsmitglieder. Der Aufsichtsrat wird die Regelaltersgrenze bei seinen Wahlvorschlägen für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat beachten. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats steht im Einklang mit der festgelegten Altersgrenze.

Für die Wiederbestellung von Franklin W. Maddux, MD, im Jahr 2022 war eine Ausnahme von der Regelaltersgrenze vorgesehen worden, um vor dem Hintergrund der Transformation durch das Programm FME25 die Kontinuität der Unternehmensführung in einem für den Unternehmenserfolg wesentlichen Bereich sicherzustellen. Im Übrigen stand und steht die Zusammensetzung des Vorstands im Einklang mit der festgelegten Altersgrenze.

Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat überwacht die Geschäftsführung durch den Vorstand, berät den Vorstand und nimmt die Aufgaben wahr, die ihm durch Gesetz und Satzung zugewiesen sind. Die Überwachung und Beratung umfassen im Einklang mit dem Grundsatz 6 des DCGK auch Nachhaltigkeitsfragen. Der Aufsichtsrat ist in die Strategie und Planung sowie in alle Fragen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen eingebunden. Der Aufsichtsrat ist ferner für die Bestellung, Abberufung und Vergütung der Mitglieder des Vorstands zuständig.

Eine gleichzeitige Tätigkeit im Aufsichtsrat und im Vorstand ist rechtlich unzulässig. Die Mitglieder des

Aufsichtsrats sind in ihren Entscheidungen unabhängig und nicht an Vorgaben oder Weisungen Dritter gebunden.

Zusammensetzung

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats ist in der Grafik 3.3 dargestellt:

Der Aufsichtsrat setzt sich nach den im Bundesanzeiger am 7. Dezember 2023 bekanntgemachten gesetzlichen Bestimmungen gemäß §§ 95, 96 Abs. 1, Abs. 2, 101 Abs. 1 Satz 1 AktG und §§ 1 Abs. 1, 7 Abs. 1 Satz 1 Nr. 1, Abs. 2 Nr. 1, 15 Abs. 1 Satz 2 MitbestG sowie nach näherer Maßgabe der Satzung der Gesellschaft wie folgt zusammen.

Der Aufsichtsrat besteht nach § 8 Abs. 1 der Satzung der Gesellschaft aus zwölf Mitgliedern, von denen vorbehaltlich des Entsendungsrechts nach Maßgabe von § 8 Abs. 2 der Satzung sechs Mitglieder von der Hauptversammlung (Anteilseignervertreter) und sechs Mitglieder von den Arbeitnehmern (Arbeitnehmervertreter) nach Maßgabe der Bestimmungen des Mitbestimmungsgesetzes gewählt werden. Nach § 8 Abs. 2 der Satzung ist die Fresenius SE & Co. KGaA, wenn sie Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von mindestens 15 % hält, berechtigt, eines der auf die Aktionäre entfallenden Mitglieder in den Aufsichtsrat zu entsenden; hält die Fresenius SE & Co. KGaA Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von mindestens 30 %, ist sie zur Entsendung von zwei der auf die Aktionäre entfallenden Mitglieder in den Aufsichtsrat berechtigt.

Sofern die Hauptversammlung nicht eine kürzere Amtszeit festlegt, werden die Aufsichtsratsmitglieder nach § 8 Abs. 3 der Satzung der Gesellschaft bis zur Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung gewählt, die über die Entlastung der Aufsichtsratsmitglieder für das vierte Geschäftsjahr nach dem Beginn der Amtszeit beschließt. Das Geschäftsjahr, in dem die Amtszeit beginnt, wird nicht mitgerechnet. Entsprechendes gilt für die von den Arbeitnehmern zu wählenden Mitglieder des

Aufsichtsrats. Für die Wählbarkeit der von den Arbeitnehmern zu wählenden Mitglieder des Aufsichtsrats, die Arbeitnehmer des Unternehmens sein müssen, gelten zusätzliche Voraussetzungen. Diese müssen unter anderem das 18. Lebensjahr vollendet haben und ein Jahr dem Unternehmen angehören. Verliert ein Aufsichtsratsmitglied, das Arbeitnehmer des Unternehmens sein muss, die Wählbarkeit, so erlischt sein Amt.

Die Wahlen der Anteilseignervertreter werden im Einklang mit der Empfehlung C.15 des DCGK als Einzelwahl durchgeführt. Bei Wahlvorschlägen an die Hauptversammlung wird für jeden Kandidat im Einklang mit der Empfehlung C.14 des DCGK ein Lebenslauf beigefügt und werden etwaige persönliche oder geschäftliche Beziehungen eines Kandidaten zum Unternehmen, den Organen der Gesellschaft oder einem wesentlich an der Gesellschaft beteiligten Aktionär im Einklang mit der Empfehlung C.13 des DCGK offengelegt.

Die außerordentliche Hauptversammlung der Gesellschaft vom 14. Juli 2023, die über den Rechtsformwechsel der Gesellschaft in die Rechtsform der Aktiengesellschaft Beschluss gefasst hat, hat auch Wahlen zum Aufsichtsrat durchgeführt. Zu Mitgliedern des Aufsichtsrats gewählt wurden Shervin J. Korangy, Dr. Marcus Kuhnert, Gregory Sorensen, MD, und Pascale Witz. Die Fresenius SE & Co. KGaA, die zu diesem Zeitpunkt Aktien der Gesellschaft mit einem anteiligen Betrag am Grundkapital der Gesellschaft in Höhe von rund 32,2 % hielt, hat Michael Sen und Sara Hennicken in den Aufsichtsrat entsandt. Die Wahl durch die Hauptversammlung und die Entsendung durch die Fresenius SE & Co. KGaA erfolgten jeweils für die Zeit bis zur Beendigung der Hauptversammlung der Gesellschaft, die über die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2026 beschließt.

Auf Antrag des Vorstands hat das zuständige Amtsgericht Hof (Saale) mit Wirkung zum 26. Januar 2024 Stefanie Balling, Ralf Erkens, Beate Haßdenteufel, Regina Karsch, Frank Michael Prescher und Dr. Manuela Stauss-Grabo als Arbeitnehmervertreter zu Mitgliedern des Aufsichtsrats der Gesellschaft bestellt. Stefanie Balling,

3.3 ZUSAMMENSETZUNG DES AUFSICHTSRATS	
Anteilseignervertreter	Arbeitnehmervertreter
Michael Sen (Vorsitzender)	Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende)
Sara Hennicken	Ralf Erkens
Shervin J. Korangy	Beate Haßdenteufel
Dr. Marcus Kuhnert	Regina Karsch
Gregory Sorensen, MD	Frank Michael Prescher
Pascale Witz	Dr. Manuela Stauss-Grabo

Beate Haßdenteufel und Frank Michael Prescher sind unternehmensangehörige Arbeitnehmer im Sinne des § 7 Abs. 2 Nr. 1, Abs. 4 MitbestG. Dr. Manuela Stauss-Grabo wurde als Vertreterin der leitenden Angestellten des Unternehmens im Sinne von §§ 7 Abs. 2 Nr. 1, 15 Abs. 1 Satz 2 MitbestG bestellt. Ralf Erkens und Regina Karsch sind Vertreter der Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IGBCE) im Sinne des § 7 Abs. 2 Nr. 1 MitbestG. Bei der IGBCE handelt es sich um die im Unternehmen vertretene Gewerkschaft im Sinne des § 7 Abs. 5 MitbestG.

Der Aufsichtsrat besteht somit aus der gesetzlich und satzungsgemäß vorgeschriebenen Anzahl von Mitgliedern, die die einzelnen Gruppen (Anteilseigner und Arbeitnehmer) vertreten. Die gerichtliche Bestellung der Arbeitnehmervertreter besteht für die Zeit bis die Wahl der Arbeitnehmervertreter durch die wahlberechtigten Arbeitnehmer von Fresenius Medical Care nach den dafür maßgeblichen gesetzlichen Bestimmungen abgeschlossen ist. Die Wahl der Arbeitnehmervertreter wird voraussichtlich Mitte 2026 abgeschlossen sein.

Dem Aufsichtsrat der Gesellschaft gehören keine Mitglieder an, die zuvor Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft waren.

Lebensläufe

Informationen über die Mitglieder des Aufsichtsrats werden auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Über uns“ im Abschnitt „Aufsichtsrat“ mit Lebensläufen zur Verfügung gestellt. Dort finden sich im Einklang mit der Empfehlung C.3 des DCGK auch Angaben zur Dauer ihrer Zugehörigkeit im Aufsichtsrat der Gesellschaft sowie Angaben zu Mandaten bei konzerninternen sowie konzernexternen börsennotierten und nichtbörsennotierten Unternehmen. Weitere Angaben zu den Mitgliedern des Aufsichtsrats finden sich ferner in der Qualifikationsmatrix im Abschnitt „Kompetenzprofil und Qualifikationsmatrix“ dieser Erklärung zur Unternehmensführung.

Geschäftsordnung

Einzelheiten zur Wahl, Konstituierung und Amtszeit des Aufsichtsrats, zu dessen Sitzungen und Beschlussfassungen sowie zu seinen Rechten und Pflichten regelt die Satzung der Gesellschaft, die auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Corporate Governance“ zu finden ist. Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat in Übereinstimmung mit der Empfehlung D.1 des DCGK eine Geschäftsordnung gegeben, die unter anderem die Formalien seiner Einberufung sowie seiner Beschlussfassungen regelt. Die Geschäftsordnung des Aufsichtsrats ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Über uns“ im Abschnitt „Aufsichtsrat“ öffentlich zugänglich.

Der Aufsichtsrat tritt turnusgemäß mindestens zweimal pro Kalenderhalbjahr zusammen. Die Sitzungen des Aufsichtsrats können als Präsenzsitzung oder im Wege einer Telefon- oder Videokonferenz abgehalten werden. Einzelne Aufsichtsratsmitglieder können an Präsenzsitzungen im Wege der Bild- und Tonübertragung oder per Telefon teilnehmen. Beschlüsse sollen grundsätzlich in Sitzungen gefasst werden. Außerhalb von Sitzungen sind Beschlussfassungen schriftlich, mittels elektronischer Kommunikationsmittel (beispielsweise E-Mail) oder telefonisch oder in einer Kombination dieser Formen zulässig, wenn dies der Vorsitzende des Aufsichtsrats oder bei dessen Verhinderung die stellvertretende Vorsitzende anordnet.

Die Frist für die Einberufung von Sitzungen des Aufsichtsrats beträgt grundsätzlich zwei Wochen. Die Beratungen des Aufsichtsrats werden von dem oder der Vorsitzenden des Aufsichtsrats oder, im Verhinderungsfall, von dem oder der stellvertretenden Vorsitzenden geleitet. Der Sitzungsleiter bestimmt auch die Reihenfolge der zu behandelnden Gegenstände und die Art der Abstimmung.

Der Aufsichtsrat entscheidet grundsätzlich mit einfacher Mehrheit der an der Beschlussfassung teilnehmenden

Stimmen, soweit nicht das Gesetz oder die Satzung der Gesellschaft andere Mehrheiten vorschreiben. Ergibt eine Abstimmung im Aufsichtsrat Stimmgleichheit, so hat bei einer erneuten Abstimmung über denselben Gegenstand, wenn auch die Stimmgleichheit ergibt, der Aufsichtsratsvorsitzende zwei Stimmen.

Sofern der Vorsitzende im Einzelfall nicht anders entscheidet, ist jedes Mitglied des Vorstands berechtigt, an den Sitzungen des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse teilzunehmen. Wird der Abschlussprüfer in einer Sitzung des Aufsichtsrats oder eines seiner Ausschüsse als Sachverständiger hinzugezogen, so nimmt der Vorstand an dieser Sitzung nicht teil, es sei denn, der Aufsichtsrat oder der Ausschuss hält seine Teilnahme für erforderlich. Der Aufsichtsrat soll im Einklang mit der Empfehlung D.6 des DCGK regelmäßig auch ohne den Vorstand tagen.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats sind ausschließlich dem Interesse der Gesellschaft verpflichtet. Sie dürfen bei ihren Entscheidungen weder persönliche Interessen verfolgen noch Geschäftschancen, die der Gesellschaft oder einem ihrer Tochterunternehmen zustehen, für sich oder einen Dritten nutzen. Jedes Aufsichtsratsmitglied ist verpflichtet, Interessenkonflikte dem Aufsichtsrat gegenüber unverzüglich offenzulegen. Dies gilt insbesondere für Interessenkonflikte, die aufgrund einer Beratung von Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern oder im Zusammenhang mit einer Organfunktion bei Kunden, Lieferanten, Kreditgebern oder sonstigen Geschäftspartnern entstehen können.

Der Aufsichtsratsvorsitzende koordiniert die Arbeit sowie die Leitung des Aufsichtsrats und vertritt den Aufsichtsrat auch grundsätzlich gegenüber Dritten.

Die Bestimmungen der Geschäftsordnung für den Aufsichtsrat gelten grundsätzlich auch für seine Ausschüsse, soweit deren Geschäftsordnungen keine abweichenden Bestimmungen vorsehen.

Altersgrenze

Der Aufsichtsrat hat im Einklang mit der Empfehlung C.2 des DCGK eine Altersgrenze für die Aufsichtsratsmitglieder beschlossen. Dem Aufsichtsrat sollen in der Regel nur Personen angehören, die im Zeitpunkt ihrer Wahl oder Bestellung das 75. Lebensjahr noch nicht vollendet haben. Die Regelaltersgrenze gilt grundsätzlich für sämtliche Aufsichtsratsmitglieder. Der Aufsichtsrat wird die Regelaltersgrenze bei seinen Wahlvorschlägen für die Mitgliedschaft im Aufsichtsrat beachten. Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats steht im Einklang mit der festgelegten Altersgrenze.

Unabhängigkeit

Gemäß der Empfehlung C.7 des DCGK soll mehr als die Hälfte der Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat unabhängig von der Gesellschaft und vom Vorstand sein. Im Sinne dieser Empfehlung ist ein Aufsichtsratsmitglied unabhängig von der Gesellschaft und deren Vorstand, wenn es in keiner persönlichen oder geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft oder deren Vorstand steht, die einen wesentlichen und nicht nur vorübergehenden Interessenkonflikt begründen kann. Wenn der Aufsichtsrat die Unabhängigkeit seiner Mitglieder von der Gesellschaft und vom Vorstand einschätzt, soll er insbesondere berücksichtigen, ob das Aufsichtsratsmitglied selbst oder ein naher Familienangehöriger des Aufsichtsratsmitglieds entweder (a) in den zwei Jahren vor der Ernennung Mitglied des Vorstands der Gesellschaft war oder (b) aktuell oder in dem Jahr bis zu der Ernennung direkt oder als Gesellschafter oder in verantwortlicher Funktion eines konzernfremden Unternehmens eine wesentliche geschäftliche Beziehung mit der Gesellschaft oder einem von dieser abhängigen Unternehmen unterhält oder unterhalten hat oder (c) ein naher Familienangehöriger eines Vorstandsmitglieds ist oder (d) dem Aufsichtsrat seit mehr als zwölf Jahren angehört.

Der Aufsichtsrat hat beschlossen, dass mindestens vier der sechs (und damit mehr als die Hälfte der) Anteilseignervertreter, die ihm angehören, unabhängig im

Sinne des DCGK sein sollen. Unabhängig im Sinne der Empfehlung C.7 des DCGK sind nach Einschätzung des Aufsichtsrats von den Anteilseignervertretern jedenfalls Shervin J. Korangy, Dr. Marcus Kuhnert, Gregory Sorensen, MD, und Pascale Witz. Die von der Fresenius SE & Co. KGaA auf der Grundlage von § 8 Abs. 2 der Satzung in den Aufsichtsrat der Gesellschaft entsandten Mitglieder des Aufsichtsrats Michael Sen und Sara Hennicken sind jeweils Mitglied des Vorstands der Fresenius Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Fresenius SE & Co. KGaA. Die Fresenius SE & Co. KGaA hielt zum 31. Dezember 2025 rund 27,8 % des Grundkapitals und der Stimmrechte der Gesellschaft. Die Gesellschaft unterhält auch nach dem Wirksamwerden ihres Rechtsformwechsels eine geschäftliche Beziehung mit der Fresenius SE & Co. KGaA oder den von dieser abhängigen Unternehmen. Michael Sen und Sara Hennicken werden daher vorsorglich als nicht unabhängig im Sinne der Empfehlung C.7 des DCGK angesehen.

Die Empfehlung C.9 des DCGK, wonach für den Fall, dass die Gesellschaft einen kontrollierenden Aktionär im Sinne des DCGK hat, eine bestimmte Anzahl an Anteilseignervertretern unabhängig vom kontrollierenden Aktionär sein soll, findet auf die Gesellschaft keine Anwendung. Die Fresenius SE & Co. KGaA ist mangels einer nachhaltigen Hauptversammlungsmehrheit kein kontrollierender Aktionär in diesem Sinne ist. Die Anwendbarkeit dieser Empfehlung unterstellt, wären von den Anteilseignervertretern Shervin J. Korangy, Dr. Marcus Kuhnert, Gregory Sorensen, MD, und Pascale Witz als unabhängig in diesem Sinne anzusehen.

ESG und Nachhaltigkeit

Der Aufsichtsrat überwacht und berät den Vorstand im Einklang mit dem Grundsatz 6 des DCGK auch in Nachhaltigkeitsfragen. Der Aufsichtsrat hat unbeschadet seiner Gesamtverantwortlichkeit beschlossen, dass der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats besondere Kenntnisse im Bereich ESG haben soll.

Der Vorsitzende des Prüfungsausschusses, Dr. Marcus Kuhnert, steht Aktionären und anderen Stakeholdern im Rahmen der gesetzlichen Bestimmungen auch als Ansprechpartner des Aufsichtsrats für Gespräche zu ESG-Themen zur Verfügung.

Nähere Informationen zu den Nachhaltigkeitsaktivitäten von Fresenius Medical Care finden sich in der Nachhaltigkeitserklärung ab Seite 54 des Geschäftsberichts.

Selbstbeurteilungen

Die Mitglieder des Aufsichtsrats führen in Übereinstimmung mit der Empfehlung D.12 des DCGK regelmäßig Selbstbeurteilungen ihrer Tätigkeit durch. Der Aufsichtsrat hat im Jahr 2024 eine umfassende Selbstbeurteilung unter Hinzuziehung eines unabhängigen Experten durchgeführt. Im Berichtsjahr bestand daher kein Anlass, erneut eine Selbstbeurteilung durchzuführen.

Fachliche Kompetenz

Sämtliche Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen über die zur sachgemäßen Wahrnehmung ihrer Aufgaben erforderlichen Fähigkeiten und Kenntnisse. Sie sind in ihrer Gesamtheit mit dem Sektor, in dem die Gesellschaft tätig ist, vertraut. Die Mitglieder des Aufsichtsrats informieren sich regelmäßig anhand unternehmensinterner wie auch externer Quellen über den aktuellen Stand der für ihr Amt relevanten Anforderungen. Einzelheiten zu der Unterstützung der Mitglieder des Aufsichtsrats durch die Gesellschaft bei ihrer Amtseinführung sowie bei ihren Aus- und Fortbildungsmaßnahmen finden sich im Bericht des Aufsichtsrats ab Seite 12 des Geschäftsberichts.

Kompetenzprofil und Qualifikationsmatrix

Der Aufsichtsrat achtet im Einklang mit dem Grundsatz 11 des DCGK darauf, dass seine Mitglieder insgesamt über die Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen verfügen, die zur ordnungsgemäßen Wahrnehmung der Aufgaben des Aufsichtsrats in einem börsennotierten

und international in der Gesundheitsbranche tätigen Unternehmen erforderlich sind. Der Aufsichtsrat hat vor diesem Hintergrund und im Einklang mit den Empfehlungen des DCGK konkrete Ziele für die Zusammensetzung des Aufsichtsrats und ein Kompetenzprofil für das Gesamtgremium beschlossen.

Der Aufsichtsrat hat das Kompetenzprofil zuletzt im Jahr 2024 aktualisiert. Insbesondere wurden die Anforderungen aus den Themen Cybersecurity und Künstliche Intelligenz im Kompetenzprofil reflektiert. Das Kompetenzprofil umfasst im Einklang mit der Empfehlung C.1 des DCGK auch Expertise zu den für das Unternehmen bedeutsamen Nachhaltigkeitsfragen. Ferner hat der Aufsichtsrat eine Höchstgrenze für die Regelzugehörigkeitsdauer im Aufsichtsrat festgelegt. Danach sollen dem Aufsichtsrat in der Regel keine Personen angehören, die dem Aufsichtsrat bereits mehr als zwölf Jahre angehören.

Das Kompetenzprofil enthält sowohl Anforderungen an die einzelnen Aufsichtsratsmitglieder als auch Anforderungen an das Gesamtgremium. Das Kompetenzprofil ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Über uns“ im Abschnitt „Aufsichtsrat“ veröffentlicht.

Bei der Beratung seiner Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Anteilseignervertretern zu Aufsichtsratsmitgliedern berücksichtigt der Aufsichtsrat im Einklang mit der Empfehlung C.1 des DCGK im Rahmen des Kompetenzprofils insbesondere auch die internationale Tätigkeit des Unternehmens und eine nach seiner Einschätzung angemessene Anzahl unabhängiger Aufsichtsratsmitglieder. Der Aufsichtsrat hat sich nach näherer Maßgabe von § 7 Abs. 3 Satz 1 MitbestG und § 96 Abs. 2 AktG zu mindestens 30 % aus Frauen und zu mindestens 30 % aus Männern zusammenzusetzen. Von den insgesamt zwölf Mitgliedern des Aufsichtsrats sind sechs Mitglieder weiblich und sechs Mitglieder männlich. Der Anteil männlicher und weiblicher Aufsichtsratsmitglieder zum Ende des Berichtsjahres steht im Einklang mit den gesetzlichen Zielgrößen. Nähere Angaben hierzu finden sich im Abschnitt „Gesetzliche Zielgrößen“.

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats entspricht dem Kompetenzprofil für den Aufsichtsrat und erfüllt die darin benannten Ziele für die Zusammensetzung des Gremiums. Der Stand der Umsetzung des Kompetenzprofils wird im Einklang mit der Empfehlung C.1 des DCGK in Form einer Qualifikationsmatrix offengelegt. Die Bewertung in der Qualifikationsmatrix beruht auf einer Selbsteinschätzung der einzelnen Aufsichtsratsmitglieder unter Berücksichtigung der Anforderungen, die das Kompetenzprofil für die einzelnen Kenntnisse, Fähigkeiten und fachlichen Erfahrungen aufstellt. In der Qualifikationsmatrix wird zwischen allgemeinen Kenntnissen und Spezialkenntnissen unterschieden. Jedes Aufsichtsratsmitglied kann maximal sechs Bereiche mit Spezialkenntnissen angeben. Die Qualifikationsmatrix stellt daneben auch die Zusammensetzung des Aufsichtsrats mit Blick auf ausgewählte Kriterien dar.

Ausschüsse des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat im Einklang mit den anwendbaren gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben, der Satzung der Gesellschaft, der Geschäftsordnung des Aufsichtsrats sowie dem Grundsatz 14 und den Empfehlungen D.2 bis D.4 des DCGK aus dem Kreis seiner Mitglieder fachlich qualifizierte Ausschüsse gebildet, die Beratungsgegenstände und Beschlüsse des Aufsichtsrats vorbereiten. Über die Arbeit der Ausschüsse wird der Aufsichtsrat regelmäßig und zeitnah von den Vorsitzenden der Ausschüsse unterrichtet. Einzelheiten zu den Tätigkeiten der Ausschüsse finden sich im Bericht des Aufsichtsrats ab Seite 12 des Geschäftsberichts.

Der Aufsichtsrat hat einen Prüfungsausschuss, einen Präsidialausschuss, einen Vergütungsausschuss, einen Nominierungsausschuss sowie einen Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG gebildet. Die Ausschüsse des Aufsichtsrats und ihre wesentlichen Aufgaben sind in der Grafik 3.5 dargestellt.

Jeder der Ausschüsse des Aufsichtsrats der Gesellschaft setzt sich grundsätzlich aus vier Mitgliedern – in der Regel je zwei Anteilseignervertreter und je zwei Arbeitnehmervertreter – zusammen. Der Nominierungsausschuss ist im Einklang mit der Empfehlung D.4 des DCGK ausschließlich mit Anteilseignervertretern besetzt.

Die Zusammensetzung der Ausschüsse des Aufsichtsrats ist in der Grafik 3.6 dargestellt.

Sitzungen des Prüfungsausschusses, des Präsidialausschusses und des Vergütungsausschusses finden jeweils mindestens zweimal je Kalenderhalbjahr statt, Sitzungen des Nominierungsausschusses und des Vermittlungsausschusses jeweils nach Bedarf.

3.4 QUALIFIKATIONSMATRIX FÜR DIE MITGLIEDER DES AUFSICHTSRATS

	Michael Sen	Stefanie Balling	Ralf Erkens	Beate Haßdenteufel	Sara Hennicken	Regina Karsch	Shervin J. Korangy	Dr. Marcus Kuhnert	Frank Michael Prescher	Gregory Sorensen, MD	Dr. Manuela Stauss-Grabo	Pascale Witz
Mitglied seit:	2023	2024	2024	2024	2023	2024	2023	2023	2024	2021	2024	2016
Unabhängigkeit ¹		ANV	ANV	ANV		ANV	✓	✓	ANV	✓	ANV	✓
Zeitliche Verfügbarkeit und Begrenzung der Mandatszahl ²	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Diversität												
Geschlecht	M	W	M	W	W	W	M	M	M	M	W	W
Geburtsjahr (Regelaltersgrenze: 75 Jahre)	1968	1968	1965	1970	1980	1983	1974	1968	1963	1962	1968	1967
Staatsangehörigkeit	Deutschland	Deutschland	Deutschland	Deutschland	Deutschland	Deutschland, Griechenland	USA	Deutschland	Deutschland	USA	Deutschland	Frankreich
Ausbildungs- hintergrund	Betriebswirt- schaftslehre	Fremdsprachen- kauffrau	Energieanlagen- elektronik	Einzelhandel	Ökonomie und Volkswirtschafts- lehre	Politikwissen- schaft und Geschichte	Ökonomie	Wirtschafts- ingenieurwesen	Krankenpflege	Medizin	Biologie und Pharmazie	Biochemie und Betriebswirt- schaftslehre
Kompetenzprofil: Individuelle Kenntnisse / Erfahrungen												
Unternehmensführung	✓✓	✓	✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓
Branchenkenntnisse und Verständnis inter- nationaler Tätigkeit	✓✓	✓✓	✓	✓	✓✓	✓	✓	✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓
Kompetenzprofil: Anforderungen an das Gesamtgremium												
Branchenerfahrung	✓✓	✓✓	✓	✓✓	✓		✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓
Finanzkenntnisse: Rechnungslegung	✓✓	✓	✓		✓✓		✓	✓✓	✓	✓	✓	✓✓
Finanzkenntnisse: Abschlussprüfung	✓	✓	✓	✓	✓✓	✓	✓	✓✓	✓	✓✓	✓	✓✓
Recht, Regulatorik, Compliance	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	✓✓	✓
Nachhaltigkeit	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓✓	✓	✓	✓	✓
Digitalisierung	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓✓	✓✓	✓	✓
Internationalität	✓✓				✓✓		✓✓	✓✓	✓	✓	✓✓	✓
Managementenerfahrung	✓✓	✓	✓		✓✓	✓	✓✓	✓✓		✓✓		✓✓

✓ = Allgemeine Expertise, ✓✓ = Spezielle Expertise, ANV = Arbeitnehmervertreter/in

¹ Gemäß dem Deutschem Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 28. April 2022 (DCGK). Michael Sen und Sara Hennicken sind jeweils Mitglied des Vorstands der nicht börsennotierten Fresenius Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Fresenius SE & Co. KGaA, und wurden von dieser auf der Grundlage von § 8 Abs. 2 der Satzung der Gesellschaft in den Aufsichtsrat entsandt. Die Fresenius SE & Co. KGaA ist ein wesentlicher Aktionär der Gesellschaft. Die Gesellschaft unterhält auch nach dem Wirksamwerden des Rechtsformwechsels in die Rechtsform der Aktiengesellschaft eine geschäftliche Beziehung mit der Fresenius SE & Co. KGaA oder den von dieser abhängigen Unternehmen. Michael Sen und Sara Hennicken werden daher vorsorglich als nicht unabhängig im Sinne der Empfehlung C.7 des DCGK angesehen.

² Gemäß Aktiengesetz und DCGK.

Die Zusammensetzung und Zuständigkeiten der Ausschüsse des Aufsichtsrats sind im Folgenden näher beschrieben.

Prüfungsausschuss

Dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats gehörten im Berichtsjahr die Anteilseignervertreter Dr. Marcus Kuhnert (Vorsitzender) und Gregory Sorensen, MD, sowie die Arbeitnehmervertreter Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende) und Frank Michael Prescher an.

Aufgaben

Der Prüfungsausschuss nimmt nach seiner Geschäftsordnung insbesondere sämtliche Aufgaben wahr, die einem Prüfungsausschuss nach § 107 Abs. 3 Satz 2 AktG sowie nach den anwendbaren Regeln der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission (SEC) und der New York Stock Exchange (NYSE) obliegen. Dies umfasst insbesondere die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems sowie der Abschlussprüfung, darunter auch der Auswahl und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Neben weiteren Aufgaben überwacht der Prüfungsausschuss auch das ESG-Management des Unternehmens sowie andere nachhaltigkeitsbezogene Angelegenheiten, die für das Unternehmen und die Prüfung der Nachhaltigkeitsberichterstattung des Unternehmens relevant sind. Weiter hat der Aufsichtsrat die Zuständigkeit für die Beschlussfassung über die Zustimmung zu Geschäften mit der Gesellschaft nahestehenden Personen nach den §§ 111a ff. AktG auf den Prüfungsausschuss übertragen. Der Prüfungsausschuss nimmt auch regelmäßig eine Beurteilung der Qualität der Abschlussprüfung vor und diskutiert mit dem Abschlussprüfer im Einklang mit der Empfehlung D.10 des DCGK die Einschätzung des Prüfungsrisikos, die Prüfungsstrategie und die Prüfungsplanung sowie die Prüfungsergebnisse.

3.5 AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS UND IHRE WESENTLICHEN AUFGABEN

Prüfungsausschuss	Präsidialausschuss	Vergütungsausschuss	Nominierungsausschuss	Vermittlungsausschuss
Überwachung des Rechnungslegungsprozesses Überwachung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems, des Risikomanagementsystems und des internen Revisionssystems Überwachung der Abschlussprüfung Überwachung des Umwelt-, Sozial- und Governance-Managements (ESG)	Vorbereitung der Aufsichtsratssitzungen Koordination der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse Administrative Angelegenheiten des Aufsichtsrats Vorstandsangelegenheiten, einschließlich Empfehlungen zur Bestellung oder Abberufung und zur Verteilung der Zuständigkeiten	Vorbereitung der Entscheidungen des Aufsichtsrats über die Vergütung der Mitglieder des Vorstands Vorbereitung der Überprüfung der Angemessenheit des Vergütungssystems und der Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder Vorbereitung der Prüfung und Entscheidung über den Vergütungsbericht	Identifikation und Empfehlung von geeigneten Kandidaten für die Vorschläge des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung zur Wahl von Anteilseignervertretern zu Aufsichtsratsmitgliedern	Aufgaben nach § 27 Abs. 3 i.V.m. § 31 Abs. 3 Satz 1 MitbestG Unterbreitung von Vorschlägen für die Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern, wenn im Aufsichtsrat für die betreffende Maßnahme in einer ersten Abstimmung nicht die erforderliche Mehrheit erreicht wurde

3.6 ZUSAMMENSETZUNG DER AUSSCHÜSSE DES AUFSICHTSRATS

	Prüfungsausschuss	Präsidialausschuss	Vergütungsausschuss	Nominierungsausschuss	Vermittlungsausschuss
Michael Sen (Vorsitzender)		Vorsitzender		Vorsitzender	Vorsitzender
Stefanie Balling (stellv. Vorsitzende)	stellvertretende Vorsitzende	stellvertretende Vorsitzende			stellvertretende Vorsitzende
Ralf Erkens		Mitglied			
Beate Haßdenteufel					Mitglied
Sara Hennicken				Mitglied	
Regina Karsch			Mitglied		
Shervin J. Korangy			Mitglied	stellvertretender Vorsitzender	
Dr. Marcus Kuhnert	Vorsitzender	Mitglied			
Frank Michael Prescher	Mitglied				
Gregory Sorensen, MD	Mitglied				Mitglied
Dr. Manuela Stauss-Grabo			stellvertretende Vorsitzende		
Pascale Witz			Vorsitzende	Mitglied	

Anteilseignervertreter Arbeitnehmervertreter

Unabhängigkeit und Finanzexpertise

Der Prüfungsausschuss hat nach seiner Geschäftsordnung aus vier Mitgliedern zu bestehen. Mitglieder, die Anteilseignervertreter im Aufsichtsrat sind, müssen die Unabhängigkeitskriterien im Sinne der anwendbaren Regeln der SEC und der NYSE erfüllen. Ausschussmitglieder, die Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat sind und nicht als "Executive Officer" der Gesellschaft im Sinne der relevanten Bestimmung der SEC zu qualifizieren sind, sind von den Unabhängigkeitsanforderungen der anwendbaren Regel der SEC ausgenommen und werden ungeachtet ihres Beschäftigungsverhältnisses mit der Gesellschaft oder mit einem ihrer verbundenen Unternehmen auch im Übrigen als unabhängig angesehen. Daneben muss gemäß § 107 Abs. 4 AktG in Verbindung mit § 100 Abs. 5 AktG mindestens ein Mitglied über Sachverstand auf dem Gebiet Rechnungslegung und mindestens ein anderes Mitglied über Sachverstand auf dem Gebiet Abschlussprüfung verfügen. Der jeweilige Sachverstand soll nach näherer Maßgabe der Empfehlung D.3 des DCGK in besonderen Kenntnissen und Erfahrungen in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und interner Kontroll- und Risikomanagementsysteme bzw. besonderen Kenntnissen und Erfahrungen in der Abschlussprüfung liegen. Die entsprechenden Angaben zu den dies betreffenden Mitgliedern des Prüfungsausschusses werden im Folgenden gemacht:

Dr. Marcus Kuhnert ist seit dem 1. April 2024 Mitglied des Aufsichtsrats der MEWA Textil-Service SE und seit dem 20. Juni 2024 Mitglied des Aufsichtsrats der maxingvest GmbH & Co. KGaA. Er ist außerdem nicht-exekutives Mitglied des Verwaltungsrats der Döhler Group SE und war bis zum 31. Juni 2024 Mitglied der Geschäftsleitung (persönlich haftender Gesellschafter) der E. Merck KG, welche die Mehrheit der Anteile an der börsennotierten MERCK Kommanditgesellschaft auf Aktien (Merck KGaA) hält. Dr. Marcus Kuhnert war von 2014 bis zum 30. Juni 2023 zugleich Mitglied der Geschäftsleitung (persönlich haftender Gesellschafter) und Finanzvorstand der Merck KGaA. Zuvor hatte er

verschiedene Positionen bei der börsennotierten Henkel AG & Co. KGaA inne, zuletzt als Chief Financial Officer der Sparte Laundry & Home Care.

Gregory Sorensen, MD, ist Mitglied des Board of Directors und Executive Vice President sowie Chief Strategy Officer des börsennotierten Unternehmens RadNet, Inc., USA. Er kam 2020 zu RadNet, als RadNet das Unternehmen DeepHealth, Inc., USA, übernahm, das er 2017 als CEO mitgegründet hatte. Zuvor war er President und Chief Executive Officer von Siemens Medical Solutions USA, Inc. und ist seit 2015 Executive Chair des Board of Directors von IMRIS Imaging, Inc., USA. In diesen Funktionen hatte bzw. hat er umfangreiche Schnittstellen zu den Bereichen Rechnungswesen und Wirtschaftsprüfung. Darüber hinaus war Gregory Sorensen, MD, von 2017 bis 2019 Vorsitzender des Prüfungsausschusses der DFB Healthcare Acquisitions Corp. (jetzt: AdaptHealth Corp.), USA, und von 2019 bis 2021 Vorsitzender des Prüfungsausschusses der DFP Healthcare Acquisitions Corp. (jetzt: The Oncology Institute, Inc.), USA, die beide an der NASDAQ notiert sind.

Nach Einschätzung des Aufsichtsrats entspricht die Besetzung des Prüfungsausschusses allen vorgenannten Anforderungen an die Unabhängigkeit und Finanzexpertise seiner Mitglieder. Dr. Marcus Kuhnert und Gregory Sorensen, MD, sind jeweils Finanzexperten im Sinne von § 100 Abs. 5 AktG sowie "audit committee financial experts" im Sinne der anwendbaren Bestimmungen der SEC. Sie verfügen aufgrund ihrer vieljährigen Erfahrungen jeweils über Sachverstand sowohl im Bereich Rechnungslegung als auch im Bereich Abschlussprüfung. Dr. Marcus Kuhnert und Gregory Sorensen, MD, verfügen insbesondere aufgrund ihrer jeweiligen vieljährigen Tätigkeit als Finanzvorstand bzw. Chief Financial Officer bzw. als Mitglied von Prüfungsausschüssen im Einklang mit der Empfehlung D.3 des DCGK jeweils auch über besondere Kenntnisse und Erfahrungen sowohl in der Anwendung von Rechnungslegungsgrundsätzen und interner Kontroll- und Risikomanagementsysteme als auch in der Abschlussprüfung.

Dr. Marcus Kuhnert und Gregory Sorensen, MD, sind bzw. waren im Einklang mit den Empfehlungen D.3 und C.7 des DCGK jeweils weder zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrats noch ein ehemaliges Mitglied des Vorstands, dessen Bestellung vor weniger als zwei Jahren geendet hat. Sämtliche Mitglieder des Prüfungsausschusses sind unabhängig im Sinne der anwendbaren Bestimmungen. Dr. Marcus Kuhnert ist in seiner Funktion als Vorsitzender des Prüfungsausschusses unabhängig im Sinne der Empfehlung C.10 des DCGK.

Präsidialausschuss

Der Präsidialausschuss setzte sich im Berichtsjahr aus den Anteilseignervertretern Michael Sen (Vorsitzender) und Dr. Marcus Kuhnert sowie aus den Arbeitnehmervertretern Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende) und Ralf Erkens zusammen.

Der Präsidialausschuss ist insbesondere für die Vorbereitung der Aufsichtsratssitzungen, die Koordinierung der Arbeit des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse sowie für administrative Angelegenheiten des Aufsichtsrats zuständig. Der Präsidialausschuss ist auch für verschiedene Vorstandsangelegenheiten zuständig, einschließlich Empfehlungen an den Aufsichtsrat zur Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern und zur Verteilung der Zuständigkeiten unter den Vorstandsmitgliedern. Der Präsidialausschuss prüft und bewertet außerdem die Corporate Governance des Unternehmens. Der Präsidialausschuss beschließt unter anderem über Satzungsänderungen der Gesellschaft, die nur die Fassung betreffen. Ist eine Angelegenheit unaufschiebbar und kann der Aufsichtsrat nicht rechtzeitig Beschluss fassen, so kann der Präsidialausschuss nach näherer Maßgabe seiner Geschäftsordnung über diese Angelegenheit anstelle des Aufsichtsrats beschließen.

Vergütungsausschuss

Der Vergütungsausschuss setzte sich im Berichtsjahr aus den Anteilseignervertretern Pascale Witz (Vorsitzende) und Shervin J. Korangy sowie aus den

Arbeitnehmervertreterinnen Dr. Manuela Stauss-Grabo (stellvertretende Vorsitzende) und Regina Karsch zusammen. Die Vorsitzende des Vergütungsausschusses, Pascale Witz, ist im Einklang mit der Empfehlung C.10 des DCGK unabhängig von der Gesellschaft und vom Vorstand.

Der Vergütungsausschuss bereitet Entscheidungen des Aufsichtsrats über die Vergütung der Mitglieder des Vorstands vor. Dies umfasst die Vorbereitung der Festlegung des Vergütungssystems und der Planbedingungen für die kurz- und langfristige variable Vergütung des Vorstands sowie die Festlegung der Ziele für die variablen Vergütungsbestandteile und die Definition der Zielwerte sowie die Feststellung der Zielerreichung. Der Vergütungsausschuss bereitet auch die regelmäßige Überprüfung der Angemessenheit des Vergütungssystems und der Gesamtvergütung der einzelnen Vorstandsmitglieder durch den Aufsichtsrat vor. Der Vergütungsausschuss bereitet zudem den Vergütungsbericht für den Aufsichtsrat vor.

Nominierungsausschuss

Dem Nominierungsausschuss gehörten im Berichtsjahr im Einklang mit der Empfehlung D.4 des DCGK nur Vertreter der Anteilseigner an. Der Nominierungsausschuss setzte sich im Berichtsjahr aus Michael Sen (Vorsitzender), Shervin J. Korangy (stellvertretender Vorsitzender), Sara Hennicken und Pascale Witz zusammen.

Der Nominierungsausschuss identifiziert und empfiehlt dem Aufsichtsrat geeignete Kandidaten für dessen Vorschläge an die Hauptversammlung zur Wahl von Anteilseignervertretern zu Aufsichtsratsmitgliedern. Der Nominierungsausschuss empfiehlt dem Aufsichtsrat auch dann geeignete Kandidaten, wenn eine gerichtliche Bestellung eines Anteilseignervertreeters im Aufsichtsrat erforderlich ist. Der Nominierungsausschuss schlägt dem Aufsichtsrat ferner vor, welche Mitglieder der Anteilseignervertreter in die Ausschüsse des Aufsichtsrats gewählt werden sollen. Dies gilt nicht für die Wahl von Mitgliedern der Anteilseignervertreter in den Vermittlungsausschuss.

Vermittlungsausschuss

Dem Vermittlungsausschuss gehörten im Berichtsjahr die Anteilseignervertreter Michael Sen (Vorsitzender) und Gregory Sorensen, MD, sowie die Arbeitnehmervertreterinnen Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende) und Beate Haßdenteufel an.

Der Vermittlungsausschuss nimmt die Aufgaben wahr, die einem Vermittlungsausschuss nach § 27 Abs. 3 MitbestG i.V.m. § 31 Abs. 3 Satz 1 MitbestG obliegen. Er unterbreitet dem Aufsichtsrat Vorschläge für die Bestellung oder Abberufung von Vorstandsmitgliedern, wenn im Aufsichtsrat für die betreffende Maßnahme in einer ersten Abstimmung nicht die erforderliche Mehrheit erreicht wurde.

Konzepte für die Zusammensetzung

Die globale Strategie des Unternehmens bezüglich ESG und die damit verbundenen Aktivitäten (einschließlich Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung) dient dazu, jeweils anwendbare Gesetze, insbesondere solche zu Nicht-Diskriminierung und weitere rechtliche Anforderungen in verschiedenen Rechtsordnungen, in denen das Unternehmen tätig ist, einzuhalten.

Konzept für die Verwaltungsorgane

Fresenius Medical Care begreift Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung als eine Stärke des Unternehmens. Das Zusammenbringen von Menschen mit unterschiedlichen Hintergründen, Erfahrungen und Perspektiven fördert Kreativität und Innovation. Integrative Arbeitgeber sind besser in der Lage, ihre Talente einzubinden und zu halten, und haben einen größeren Geschäftserfolg. Fresenius Medical Care versteht Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung dabei weit gefasst, einschließlich – aber nicht beschränkt auf – Alter, Geschlecht, Staatsangehörigkeit, kulturelle und ethnische Herkunft, sexuelle Orientierung, Behinderung, Bildung und berufliche Erfah-

rungen. Das Ziel von Fresenius Medical Care ist es, unterschiedliche Perspektiven und abweichende Standpunkte in die Diskussionen einzubringen und so die Problemlösung und Entscheidungsfindung zu verbessern. Indem die einzigartigen Hintergründe und Erfahrungen der Teammitglieder besser verstanden werden, kann Fresenius Medical Care den vielfältigen Mitarbeiter-, Patienten- und Kundenstamm besser verstehen und ihnen nützen. Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung sind ein integraler Bestandteil der Nachhaltigkeitsaktivitäten und der Unternehmenskultur bei Fresenius Medical Care.

Das bestehende Konzept für die Zusammensetzung des Vorstands und des Aufsichtsrats gemäß § 289f Abs. 2 Nr. 6 HGB reflektiert dieses Verständnis und ist Teil der Besetzungsprozesse. Die Qualifikationen des Einzelnen – dazu zählen Fachkenntnisse, Fähigkeiten und Erfahrungen – bleiben das entscheidende Auswahlkriterium insbesondere für Vorschläge zur Wahl von Mitgliedern des Aufsichtsrats an die Hauptversammlung. Weitere Aspekte werden berücksichtigt, um einen umfassenden und ausgewogenen Bewertungs- und Auswahlprozess sicherzustellen. Bei der Vorbereitung von Personalvorschlägen prüft das zuständige Organ bzw. der zuständige Ausschuss eingehend die gegenwärtige Zusammensetzung des zu besetzenden Organs und analysiert sorgfältig das Profil jedes potenziellen Kandidaten unter Berücksichtigung der Kriterien. Dabei werden auch die vorstehend genannten Regelaltersgrenzen für den Vorstand und für den Aufsichtsrat sowie das Kompetenzprofil für den Aufsichtsrat berücksichtigt.

Des Weiteren wird die Zusammensetzung der Führungsebenen unterhalb des Vorstands im Einklang mit der Empfehlung A.2 des DCGK aktiv gesteuert. Hierzu werden bestimmte Aspekte bei der Evaluierung der „Talent Pipelines“ besonders berücksichtigt. Zusätzliche Berichte in der Talent-Evaluierung sowie dem Nachfolgeplanungsprozess unterstützen die Entwicklungsplanung und die Vorbereitung für Stellenbesetzungen. Damit sollen die Zusammensetzung der „Talent Pipelines“ bei Fresenius Medical Care gestärkt und diese Talente frühzeitig identifiziert werden.

Die Zusammensetzung des Vorstands zum Ende des Berichtsjahres ist in der Grafik 3.7 in Bezug auf bestimmte Aspekte dargestellt. Entsprechende Angaben zum Aufsichtsrat finden sich im Abschnitt „Kompetenzprofil und Qualifikationsmatrix“.

Gesetzliche Zielgrößen

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft hat sich nach näherer Maßgabe von § 7 Abs. 3 Satz 1 MitbestG und § 96 Abs. 2 AktG zu mindestens 30 % aus Frauen und zu mindestens 30 % aus Männern zusammenzusetzen. Dies entspricht bei einem zwölfköpfigen Aufsichtsrat mindestens vier Frauen und mindestens vier Männern. Diese Vorgabe wurde im Berichtsjahr sowohl für den Aufsichtsrat insgesamt (zwölf Mitglieder, davon sechs weiblich und sechs männlich) als auch bei getrennter Betrachtung der Anteilseignervertreter (sechs Mitglieder, davon zwei weiblich und vier männlich) und der Arbeitnehmervertreter (sechs Mitglieder, davon vier weiblich und zwei männlich) eingehalten.

Dem Vorstand der Gesellschaft müssen, wenn er aus mehr als drei Personen besteht, nach § 76 Abs. 3a AktG mindestens eine Frau und mindestens ein Mann angehören. Auch diese Vorgabe wurde und wird auch weiterhin eingehalten. Zum Ende des Berichtsjahres waren zwei der insgesamt sechs Mitglieder des Vorstands (33 %) weiblich sowie vier der sechs Mitglieder (66 %) männlich.

Der Vorstand hat gemäß seiner gesetzlichen Verpflichtung aus § 76 Abs. 4 AktG im Berichtsjahr Zielgrößen für den Frauenanteil in den beiden Führungsebenen unterhalb des Vorstands auf der Ebene der Gesellschaft und entsprechende Umsetzungsfristen beschlossen. Die Zielgröße für den Frauenanteil in der ersten Führungsebene beträgt 35 %. Die Zielgröße für den Frauenanteil in der zweiten Führungsebene beträgt 45 %. Die Umsetzungsfrist endet jeweils am 31. Dezember 2027.

Die Rekrutierungs- und Einstellungspraxis von Fresenius Medical Care sowie die Auswahlentscheidungen hinsichtlich der Anstellung in den und der Beförderung

3.7 ZUSAMMENSETZUNG DES VORSTANDS – AUSGEWÄHLTE ASPEKTE

Vorstandsmitglied	Geschlecht	Nationalität	Bildung	Alter
Helen Giza	Weiblich	Britisch und U.S.-Amerikanisch	Wirtschaftswissenschaften	57
Craig Cordola, EdD	Männlich	U.S.-Amerikanisch	Wirtschaftswissenschaften und Psychologie	54
Martin Fischer	Männlich	Deutsch	Wirtschaftsinformatik	49
Dr. Jörg Häring	Männlich	Deutsch	Rechtswissenschaften und Volkswirtschaftslehre	55
Charles Hugh-Jones, MD, FRCP (seit 1. Januar 2026)	Männlich	Britisch und U.S.-Amerikanisch	Medizin	56
Franklin W. Maddux, MD (bis 31. Dezember 2025)	Männlich	U.S.-Amerikanisch	Medizin und Mathematik	68
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß (bis 31. Dezember 2025)	Weiblich	Polnisch und Deutsch	Medizin	62
Joseph E. Turk (seit 1. Januar 2026)	Männlich	U.S.-Amerikanisch	Wirtschaftswissenschaften	58

in die obersten Führungsebenen werden auch zukünftig maßgeblich anhand der spezifischen Qualifikationen des Einzelnen erfolgen. Daher wird der Vorstand Kandidaten für das Topmanagement von Fresenius Medical Care nach Maßgabe ihrer beruflichen Fähigkeit und ihrer Eignung für die spezifischen Funktionen in dieser Führungsrolle auswählen und damit unabhängig von Abstammung, Geschlecht oder anderen nichtleistungsbezogenen Eigenschaften. Die Anzahl und der Anteil von weiblichen Aufsichtsratsmitgliedern und Vorstandsmitgliedern wie auch die Verankerung in den Nachhaltigkeitsaktivitäten des Unternehmens belegen die erhebliche Bedeutung von Chancengleichheit und Nichtdiskriminierung für Fresenius Medical Care.

Langfristige Nachfolgeplanung

Der Aufsichtsrat sorgt im Einklang mit der Empfehlung B.2 des DCGK gemeinsam mit dem Vorstand für eine langfristige Nachfolgeplanung. Der oder die Vorsitzende des Aufsichtsrats tauscht sich zu diesem Zweck jeweils mit ausreichendem zeitlichem Vorlauf und in der Regel nicht später als ein Jahr vor Ablauf der jeweiligen Amtszeit mit den jeweiligen Mitgliedern des Vorstands über

deren Bereitschaft zu einer etwaigen Fortführung ihres Mandats aus. Der Aufsichtsrat prüft darüber hinaus fortlaufend, ob der Vorstand auch weiterhin bestmöglich zusammengesetzt ist. Der oder die Vorsitzende des Aufsichtsrats diskutiert zu diesem Zweck mit dem oder der Vorsitzenden des Vorstands insbesondere, welche Kenntnisse, Erfahrungen sowie fachlichen und persönlichen Kompetenzen im Vorstand auch mit Blick auf die strategische Entwicklung der Gesellschaft und ein sich etwaig änderndes regulatorisches Umfeld vorhanden sein sollten und inwieweit der Vorstand bereits entsprechend diesen Anforderungen zusammengesetzt ist.

Soweit Handlungsbedarf hinsichtlich der Zusammensetzung des Vorstands bestehen sollte, werden potenzielle interne oder externe Kandidaten für die entsprechende Ergänzung des Vorstands identifiziert. Für die Identifizierung geeigneter externer Kandidaten lässt sich der Aufsichtsrat bei Bedarf durch externe Berater unterstützen. Für die Bewertung geeigneter Kandidaten werden neben deren individuellen Kenntnissen und Erfahrungen auch deren Persönlichkeit und ihr potenzieller Beitrag zu einer bestmöglichen Zusammensetzung des Vorstands berücksichtigt. Die Zusammensetzung des Vorstands

soll ressortübergreifend und im Interesse des gesamten Unternehmens ein kooperatives Arbeitsumfeld fördern, das konstruktive Kritik nicht nur zulässt, sondern auch fördert. Der oder die Vorsitzende des Vorstands ist eng in den gesamten Auswahlprozess eingebunden.

Der Aufsichtsrat beachtet bei der Zusammensetzung des Vorstands auch die Empfehlung B.1 des DCGK.

Compliance und weitere Angaben zu Unternehmensführungspraktiken

Weltweit aktiv zu sein bedeutet, weltweit Verantwortung zu tragen. Als globaler Marktführer in der Dialyse ist sich Fresenius Medical Care seiner Verantwortung bewusst. Fresenius Medical Care setzt sich Tag für Tag dafür ein, das Leben von Menschen mit Nierenerkrankungen in aller Welt mit hochwertigen Produkten und Dienstleistungen zu verbessern.

Medizinische Standards auf höchstem Niveau bilden den Qualitätsmaßstab von Fresenius Medical Care. Die Gesellschaft richtet ihre Geschäftstätigkeit an den relevanten rechtlichen Normen sowie an internen und externen Bestimmungen und Vorgaben aus. Die Patienten und Kunden von Fresenius Medical Care, die Kostenträger, Investoren und Aufsichtsbehörden sowie alle anderen Stakeholder erwarten zu Recht, dass das Geschäft von Fresenius Medical Care verantwortlich geführt wird und dass Integrität, eine solide Corporate Governance sowie die Befolgung von Compliance-Grundsätzen als Basis unternehmerischen Handelns selbstverständlich sind.

Ethik- und Verhaltenskodex

Der Ethik- und Verhaltenskodex von Fresenius Medical Care ist die Grundlage für alles, was Fresenius Medical Care und

seine Beschäftigten tun – ob im Umgang mit Menschen mit Nierenerkrankungen, Kollegen und Lieferanten oder im Hinblick auf die Gesellschaft allgemein. Der Ethik- und Verhaltenskodex definiert Vorgaben im Bereich Corporate Governance, die über die gesetzlichen Vorschriften hinausgehen. Er umfasst wesentliche nichtfinanzielle Themen, die für Fresenius Medical Care relevant sind, wie Patientenversorgung, Qualität und Innovation, Bekämpfung von Bestechung und Korruption, Arbeitnehmerschutz, Umwelt- und Arbeitsschutz sowie das Diskriminierungsverbot. Der Ethik- und Verhaltenskodex sowie die ihm zugrunde liegenden globalen Werte des Konzerns umfassen auch das Bekenntnis von Fresenius Medical Care zur Achtung der Menschenrechte. Der Ethik- und Verhaltenskodex gilt für alle Funktionen und Geschäftsbereiche weltweit, für alle Beschäftigten des Unternehmens und für sämtliche Betriebe von direkten und indirekten Tochtergesellschaften, die sich im Mehrheitsbesitz befinden oder auf sonstige Weise von Fresenius Medical Care kontrolliert werden. Die Beschäftigten von Fresenius Medical Care sind verpflichtet, die Grundsätze des Ethik- und Verhaltenskodex zu befolgen. Der Ethik- und Verhaltenskodex ist auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Über uns“ im Abschnitt „Compliance“ öffentlich zugänglich.

Sicherstellung von Compliance

Die Einhaltung von Regeln ist wichtig für den langfristigen Erfolg von Fresenius Medical Care. Sie bestimmt die Unternehmenskultur und ist integraler Bestandteil des Tagesgeschäfts. Spezialisierte Funktionen auf globaler, regionaler und lokaler Ebene tragen die Verantwortung dafür, dass die im Ethik- und Verhaltenskodex festgelegten Grundsätze und globalen Werte von Fresenius Medical Care umgesetzt und im Unternehmen kommuniziert werden. Schulungsprogramme zum Ethik- und Verhaltenskodex erhöhen die Sensibilität der Beschäftigten für die geltenden Regeln und helfen ihnen, sie noch besser zu verstehen und zu befolgen. Diese Schulungen finden regelmäßig statt und sind für alle relevanten Beschäftigten verpflichtend. Standardisierte Prozesse ermöglichen Beschäftigten die Teilnahme an den Kursen.

Fresenius Medical Care pflegt eine offene Arbeitsatmosphäre und ermutigt seine Beschäftigten, zu hinterfragen, was nicht anwendbaren Regeln zu entsprechen scheint, und Hinweise auf mögliche Regelverstöße ihren Vorgesetzten oder der Compliance-, Rechts- oder Personalabteilung zu melden. Darüber hinaus können sowohl Beschäftigte von Fresenius Medical Care als auch (im Einklang mit der entsprechenden Anregung in A.4 des DCGK) Externe über eine Hotline – die Compliance Action Line – sowie über entsprechende E-Mail-Adressen einen Verdacht auf unethische oder unangemessene Geschäftspraktiken von Beschäftigten (soweit gesetzlich zulässig) anonym weitergeben. Im Einklang mit der entsprechenden Richtlinie von Fresenius Medical Care darf es für Hinweisgeber keine negativen Konsequenzen geben, wenn sie eine solche Meldung im guten Glauben abgegeben haben.

Das Unternehmen hat in bedeutendem Maße in seine Compliance- und Finanzkontrollen sowie in seine Compliance-, Rechts- und Finanzorganisation investiert und wird dies auch weiterhin tun. Fresenius Medical Care setzt sich voll und ganz für die Einhaltung der geltenden Anti-Korruptionsgesetze ein.

Weitere Informationen zum Compliance Management System des Unternehmens finden sich im Abschnitt „Compliance und ethische Geschäftspraktiken“ der Nachhaltigkeitserklärung ab Seite 144 des Geschäftsberichts.

Risiko- und Chancenmanagement

Bei Fresenius Medical Care sorgt ein integriertes Managementsystem dafür, dass Risiken und Chancen bereits frühzeitig erkannt, das Risikoprofil optimiert und Kosten, die aus dem Eintritt von Risiken entstehen könnten, durch frühzeitiges Eingreifen minimiert werden. Das Risikomanagement ist damit ein wichtiger Bestandteil der Unternehmenssteuerung von Fresenius Medical Care. Die Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems von Fresenius Medical Care für die Finanzberichterstattung werden regelmäßig von Aufsichtsrat und Abschlussprüfer geprüft.

Weitere Informationen zum Risiko- und Chancenmanagement finden sich im Abschnitt „Risiko- und Chancenbericht“ des Konzernlageberichts ab Seite 186 des Geschäftsberichts. Dort wird im Einklang mit der Empfehlung A.5 des DCGK auch Stellung zu der Angemessenheit und Wirksamkeit des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems genommen.

Deutscher Corporate Governance Kodex und Entsprechenserklärung

Der DCGK hat zum Ziel, das duale deutsche Corporate Governance-System transparent und nachvollziehbar zu machen. Der DCGK enthält Grundsätze, Empfehlungen und Anregungen zur Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften, die national und international als Standards guter und verantwortungsvoller Unternehmensführung anerkannt sind. Er will das Vertrauen der Anleger, der Kunden, der Belegschaft und der Öffentlichkeit in die Leitung und Überwachung deutscher börsennotierter Gesellschaften fördern.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat unterstützen die im DCGK formulierten Standards. Der weit überwiegende Teil der im DCGK aufgeführten Empfehlungen und Anregungen sind bei Fresenius Medical Care seit Bestehen des Unternehmens integraler und gelebter Bestandteil des Unternehmensalltags.

Der Aufsichtsrat hat im Einklang mit der Empfehlung D.9 des DCGK mit dem Abschlussprüfer vereinbart, dass dieser ihn informiert und im Prüfungsbericht vermerkt, wenn er bei Durchführung der Abschlussprüfung Tatsachen feststellt, die eine Unrichtigkeit der von Vorstand und Aufsichtsrat abgegebenen Erklärung zum DCGK ergeben.

Die aktuelle und vorangegangene Entsprechenserklärungen sowie weitere umfangreiche Informationen zum Thema Corporate Governance sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/

de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Corporate Governance“ dauerhaft öffentlich zugänglich. Die aktuelle, jährlich abzugebende Entsprechenserklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats nach § 161 AktG vom Dezember 2025 und ihre Aktualisierung vom Februar 2026 sind im Folgenden wiedergegeben.

Erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Fresenius Medical Care AG zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 AktG

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG (nachfolgend auch: Gesellschaft) erklären, dass seit Abgabe der Entsprechenserklärung im Dezember 2024 den vom Bundesministerium der Justiz im amtlichen Teil des Bundesanzeigers bekannt gemachten Empfehlungen der „Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex“ in der Fassung vom 28. April 2022 (nachfolgend: DCGK) entsprochen wurde und auch zukünftig entsprochen wird. Lediglich den folgenden Empfehlungen des DCGK wurde bzw. wird nicht entsprochen:

DCGK-Empfehlung C.5:

Gemäß der DCGK-Empfehlung C.5 soll ein Mitglied des Vorstands einer börsennotierten Gesellschaft keinen Aufsichtsratsvorsitz in einer konzernexternen börsennotierten Gesellschaft wahrnehmen.

Von dieser Empfehlung wird eine Abweichung erklärt: Herr Michael Sen ist Vorsitzender des Vorstands der Fresenius Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der börsennotierten Fresenius SE & Co. KGaA (zusammen mit ihren Tochtergesellschaften nachfolgend: Fresenius-Konzern), und zugleich Vorsitzender des Aufsichtsrats der Gesellschaft. Die Gesellschaft ist seit dem Wirksamwerden ihres Rechtsformwechsels von einer Kommanditgesellschaft auf Aktien (Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA) in eine Aktiengesellschaft (Fresenius Medical Care AG)

am 30. November 2023 nicht mehr Teil des Fresenius-Konzerns.

Herr Sen hat plausibel dargelegt, dass ihm für die Wahrnehmung seiner Aufgaben als Aufsichtsratsvorsitzender der Gesellschaft genügend Zeit zur Verfügung steht und er sein Mandat mit der gebotenen Sorgfalt wahrnehmen kann. Dem entspricht es, dass Herr Sen vor dem Wirksamwerden des Rechtsformwechsels der Gesellschaft Aufsichtsratsvorsitzender der früheren persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft war und auch in dieser Funktion beide Ämter (d.h. den Vorstandsvorsitz bei der Fresenius Management SE und den Aufsichtsratsvorsitz) ohne Weiteres hat vereinbaren können.

DCGK-Empfehlung C.10:

Gemäß der DCGK-Empfehlung C.10 soll der Aufsichtsratsvorsitzende unabhängig von der Gesellschaft und vom Vorstand sein.

Von dieser Empfehlung wird vorsorglich insofern eine Abweichung erklärt, als der Aufsichtsratsvorsitzende der Gesellschaft, Herr Michael Sen, zugleich Vorsitzender des Vorstands der Fresenius Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Fresenius SE & Co. KGaA, ist und die Fresenius SE & Co. KGaA auch nach dem Wirksamwerden des Rechtsformwechsels und dem Ausscheiden der Gesellschaft aus dem Fresenius-Konzern in einer geschäftlichen Beziehung zu der Gesellschaft steht.

Die vorgenannten Umstände beeinträchtigten bzw. beeinträchtigen nicht die Amtsführung des Aufsichtsratsvorsitzenden.

Im Übrigen wurde und wird der DCGK-Empfehlung C.10 entsprochen. Insbesondere war und ist der Vorsitzende des Prüfungsausschusses des Aufsichtsrats der Gesellschaft unabhängig im Sinne dieser Empfehlung.

Bad Homburg v.d. Höhe, im Dezember 2025

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Aktualisierung der Entsprechens- erklärung des Vorstands und des Aufsichtsrats der Fresenius Medical Care AG zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex gemäß § 161 Aktiengesetz (Aktiengesetz) vom Dezember 2025

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG (nachfolgend auch: Gesellschaft) haben zuletzt im Dezember 2025 eine Entsprechenserklärung zu den Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex (nachfolgend: DCGK) gemäß § 161 AktG abgegeben. Die aktuelle Entsprechenserklärung wird wie folgt aktualisiert:

DCGK-Empfehlung G.8:

Gemäß der DCGK-Empfehlung G.8 soll eine nachträgliche Änderung der Zielwerte oder Vergleichsparameter der variablen Vergütung der Mitglieder des Vorstands ausgeschlossen sein.

Von dieser Empfehlung wird eine Abweichung erklärt: Im Juni 2025 gab die Gesellschaft eine zweijährige Verlängerung ihres Programms FME25 unter dem Namen FME25+ bekannt und erhöhte damit ihr Ziel nachhaltiger Einsparungen bis Ende 2027 auf 1,05 MRD €, wobei einmalige Kosten in ähnlicher Höhe als Sondereffekte im operativen Ergebnis behandelt werden. Die Zielwerte für die Erfolgsziele der variablen Vergütung der Mitglieder des Vorstands berücksichtigten keine Auswirkungen der Verlängerung des Programms, da diese zum Zeitpunkt der Festlegung der Zielwerte nicht antizipiert wurde. Der Aufsichtsrat hat beschlossen, die Finanzkennzahlen, die der Zielerreichung zugrunde liegen, um mit FME25+ verbundene einmalige Kosten anzupassen, soweit solche Kosten von den in den jeweiligen Zielwerten bereits enthaltenen Beträgen abweichen. Dies betrifft die Festlegung der jeweiligen Zielerreichung für die kurzfristige variable Vergütung für das Geschäftsjahr 2025 und für die in den Geschäfts-

jahren 2023, 2024 und 2025 erfolgten Zuteilungen der langfristigen variablen Vergütung. Diese Entscheidung wurde getroffen, um angemessene Anreize für die weitere Umsetzung des FME25+-Programms zu schaffen, die Vergleichbarkeit der den Erfolgszielen für die variable Vergütung zugrunde liegenden Finanzkennzahlen mit der operativen Leistung des Unternehmens sicherzustellen und die tatsächliche Leistung der Mitglieder des Vorstands angemessen zu vergüten.

Im Übrigen gilt die Entsprechenserklärung vom Dezember 2025 uneingeschränkt fort.

Bad Homburg v.d. Höhe, im Februar 2026

Der Vorstand

Der Aufsichtsrat

Weitere Angaben zur Corporate Governance

Hauptversammlung

Die Aktionäre der Gesellschaft nehmen ihre Rechte in der Hauptversammlung wahr und üben dort ihr Stimmrecht aus. Das Grundkapital der Gesellschaft ist ausschließlich in Stammaktien eingeteilt. Jede Aktie der Gesellschaft gewährt eine Stimme. Aktien mit Mehr- oder Vorzugsstimmrechten existieren nicht.

Die Aktionäre können ihr Stimmrecht in der Hauptversammlung entweder selbst ausüben oder durch Bevollmächtigte ihrer Wahl oder durch weisungsgebundene Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft ausüben lassen. Weisungen zur Stimmrechtsausübung an die Stimmrechtsvertreter der Gesellschaft können vor und während der Hauptversammlung mindestens bis zum Ende der Generaldebatte erteilt werden.

Der Hauptversammlungsleiter lässt sich im Einklang mit der Anregung A.7 des DCGK davon leiten, dass eine ordentliche Hauptversammlung spätestens nach vier bis sechs Stunden beendet sein sollte. Die Rede des oder der Vorsitzenden des Vorstands wird in der Regel eine Woche vor der Hauptversammlung auf der Internetseite der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht.

Die ordentliche Hauptversammlung 2025 der Gesellschaft fand am 22. Mai 2025 im Congress Center Messe Frankfurt in Frankfurt am Main als Präsenzversammlung statt. Rund 89 % des Grundkapitals waren in der ordentlichen Hauptversammlung vertreten. In der ordentlichen Hauptversammlung wurde zu den folgenden Tagesordnungspunkten Beschluss gefasst:

- die Verwendung des Bilanzgewinns
- die Entlastung der Mitglieder des Vorstands der Fresenius Medical Care AG für das Geschäftsjahr 2024

- die Entlastung der Mitglieder des Aufsichtsrats der Fresenius Medical Care AG für das Geschäftsjahr 2024
- die Wahl des Abschlussprüfers und des Konzernabschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2025 sowie des Prüfers für die etwaige prüferische Durchsicht des Halbjahresfinanzberichts für das Geschäftsjahr 2025 und sonstiger unterjähriger Finanzinformationen
- die Wahl des Prüfers der Nachhaltigkeitsberichterstattung für das Geschäftsjahr 2025
- die Billigung des Vergütungsberichts für das Geschäftsjahr 2024
- die Aufhebung der bestehenden genehmigten Kapitalien, die Schaffung eines neuen genehmigten Kapitals mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts sowie die entsprechende Anpassung von § 4 Abs. 3 und Abs. 4 der Satzung der Gesellschaft
- die Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen mit der Möglichkeit zum Ausschluss des Bezugsrechts, die Schaffung eines bedingten Kapitals 2025 sowie die entsprechende Anpassung der Satzung der Gesellschaft
- die neue Ermächtigung des Vorstands, die Abhaltung einer virtuellen Hauptversammlung vorzusehen, sowie die entsprechende Anpassung der Satzung der Gesellschaft
- die Anpassung von § 10 Abs. 6 der Satzung der Gesellschaft (Sprachfassung der Niederschriften des Aufsichtsrats)

Sämtliche Dokumente und Informationen zur ordentlichen Hauptversammlung sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Hauptversammlung“ verfügbar. Dort finden sich auch die detaillierten Abstimmungsergebnisse zu den einzelnen Beschlussfassungen.

Rechtsverhältnisse mit Organmitgliedern

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats verfolgen bei ihren Entscheidungen und im Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit weder persönliche Interessen noch gewähren sie anderen Personen ungerechtfertigte Vor-

teile. Geschäfte der Organmitglieder mit dem Unternehmen sind dem oder der Vorsitzenden des Aufsichtsrats unverzüglich offenzulegen und bedürfen gegebenenfalls der Zustimmung des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat berichtet der Hauptversammlung im Einklang mit der Empfehlung E.1 des DCGK über etwaige Interessenkonflikte seiner Mitglieder und deren Behandlung. Soweit konkrete Interessenkonflikte bestehen oder nicht sicher ausgeschlossen werden können, wird dies von dem betreffenden Mitglied dem Aufsichtsrat gegenüber offengelegt. Sofern eine anschließende Prüfung ergibt, dass ein Interessenkonflikt vorliegt, werden geeignete Maßnahmen zur Auflösung des Interessenkonflikts ergriffen. Über aufgetretene Interessenkonflikte und deren Behandlung wird im Bericht des Aufsichtsrats ab Seite 12 des Geschäftsberichts informiert.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats Michael Sen und Sara Hennicken sind zugleich Mitglieder des Vorstands der Fresenius Management SE, der persönlich haftenden Gesellschafterin der Fresenius SE & Co. KGaA, die ein wesentlicher Aktionär der Gesellschaft ist.

Die Mitglieder des Aufsichtsrats Stefanie Balling, Beate Haßdenteufel, Frank Michael Prescher und Dr. Manuela Stauss-Grabo sind jeweils Angestellte von Fresenius Medical Care.

Berater- oder sonstige Dienstleistungsbeziehungen zwischen Aufsichtsratsmitgliedern und der Gesellschaft bestanden im Berichtsjahr nicht.

Eigengeschäfte von Führungskräften (Managers' Transactions)

Nach Artikel 19 der Verordnung (EU) Nr. 596/2014 (Marktmissbrauchsverordnung) sind die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats sowie weitere Personen, die Führungsaufgaben wahrnehmen, und alle Personen, die in enger Beziehung zu den vorgenannten Personen stehen, verpflichtet, die Gesellschaft über jedes Eigengeschäft mit Aktien der Gesellschaft und weiteren sich

darauf beziehenden Finanzinstrumenten zu informieren, nachdem innerhalb eines Kalenderjahres ein Gesamtvolumen von 20 TSD € (ab dem Jahr 2026: 50 TSD €) erreicht worden ist. Die Gesellschaft hat die derart gemeldeten Informationen zu veröffentlichen.

Die im Berichtsjahr getätigten Eigengeschäfte von Führungskräften (Managers' Transactions) sind auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Corporate Governance“ sowie unter www.eqs-news.com unter der Rubrik „Directors' Dealings“ veröffentlicht.

Transparenz der Berichterstattung

Fresenius Medical Care erfüllt sämtliche anwendbaren Anforderungen, die der DCGK im Kapitel F im Hinblick auf die Transparenz und externe Berichterstattung stellt. In der regelmäßigen Berichterstattung von Fresenius Medical Care richtet das Unternehmen das Augenmerk darauf, seine Aktionäre gleichzeitig und einheitlich über das Unternehmen zu informieren. Dabei kommen der Ad-hoc-Berichterstattung und der Internetseite eine besondere Bedeutung zu. Hier erhalten Investoren und sonstige interessierte Personen gleichermaßen einen unmittelbaren und zeitnahen Zugang zu den von Fresenius Medical Care veröffentlichten Nachrichten.

Rechnungslegung und Abschlussprüfung, Börsennotierung

Fresenius Medical Care erstellt einen Konzernabschluss und einen Konzernlagebericht sowie Quartalsabschlüsse nach den Regeln der „International Financial Reporting Standards“ (IFRS), wie sie in der EU anzuwenden sind, sowie in Übereinstimmung mit den Vorschriften des deutschen Handelsgesetzbuchs (HGB). Auf diesen Abschlüssen basiert die Finanzberichterstattung. Die Veröffentlichung des Konzernabschlusses erfolgt im Einklang mit der Empfehlung F.2 des DCGK innerhalb von 90 Tagen nach Ende eines Geschäftsjahres, die Veröffentlichung der Quartalsabschlüsse erfolgt innerhalb von

45 Tagen nach Ende eines Quartals. Die Termine für die Veröffentlichung der Geschäftsergebnisse finden sich im Finanzkalender, der auf der Internetseite der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de im Bereich „Investoren“ im Abschnitt „Events“ veröffentlicht ist.

Der Jahresabschluss und der Lagebericht der Gesellschaft werden gemäß den handelsrechtlichen Anforderungen erstellt. Der Jahresabschluss ist für die Verwendung des Bilanzgewinns und die Ausschüttung einer Dividende maßgeblich. Darüber hinaus erscheint jährlich ein Geschäftsbericht von Fresenius Medical Care, der den nach IFRS und den ergänzenden Regelungen des HGB erstellten Konzernabschluss und Konzernlagebericht umfasst. Abschlussprüfer ist seit dem Jahr 2020 die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist seit dem Jahr 2025 Thomas Tilgner.

Die Aktien der Gesellschaft sind sowohl in Deutschland als auch in den USA an der NYSE (in Form von sogenannten American Depositary Shares, die in American Depositary Receipts verbrieft sind) an der Börse notiert. Fresenius Medical Care unterliegt daher einer Vielzahl von Vorschriften und Empfehlungen zur Führung, Verwaltung und Überwachung des Unternehmens. So beachtet Fresenius Medical Care neben den zwingenden aktienrechtlichen und handelsrechtlichen Vorschriften das Regelwerk der Deutschen Börse und befolgt in weiten Teilen zudem die Empfehlungen des DCGK. Daneben unterliegt Fresenius Medical Care als nicht US-amerikanisches Unternehmen (sogenannter „foreign private issuer“) den Vorschriften, die sich aus der Notierung des Unternehmens in den USA ergeben. Hervorzuheben sind hierbei die Einreichung eines Jahresberichts als Form 20-F und von Zwischenberichten als Form 6-K nach den Regularien der SEC und damit verbunden die Einhaltung der anwendbaren Bestimmungen des Sarbanes-Oxley Act und des Dodd-Frank Act sowie bestimmter Corporate Governance-Regeln der NYSE. Mit dem Sarbanes-Oxley Act wurden Reformen zur Stärkung der Unternehmensverantwortung, zur Verbesserung der offenzulegenden Finanzinforma-

tionen und zur Bekämpfung von Unternehmens- und Bilanzbetrug angeordnet und das Public Company Accounting Oversight Board zur Überwachung der Tätigkeiten des Berufsstandes der Wirtschaftsprüfer geschaffen. Der Dodd-Frank Act hat das US-amerikanische Regulierungssystem in einer Reihe von Bereichen überarbeitet, unter anderem in den Bereichen Verbraucherschutz, Handelsbeschränkungen, Kreditratings, Regulierung von Finanzprodukten, Unternehmensführung und Offenlegung sowie Transparenz. Durch die Erweiterung von Vorschriften für die Finanzberichterstattung und die internen Kontrollsysteme soll das Vertrauen von Aktionären und anderen Interessengruppen in die Unternehmen gestärkt werden. Fresenius Medical Care erfüllt die auf das Unternehmen anwendbaren derzeitigen gesetzlichen Anforderungen vollständig.

Vergütung der Mitglieder von Vorstand und Aufsichtsrat

Der Vergütungsbericht für das Berichtsjahr und der Vermerk des Abschlussprüfers nach § 162 AktG, das geltende, von der Hauptversammlung der Gesellschaft gebilligte Vergütungssystem für die Mitglieder des Vorstands gemäß § 87a Abs. 1 und 2 Satz 1 AktG sowie der letzte Beschluss der Hauptversammlung der Gesellschaft über die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats der Gesellschaft gemäß § 113 Abs. 3 AktG sind auf den folgenden Internetseiten der Gesellschaft öffentlich zugänglich gemacht:

www.freseniusmedicalcare.com/de/ueber-uns/vorstand/verguetung

www.freseniusmedicalcare.com/de/ueber-uns/aufsichtsrat/verguetung

Hof (Saale), im März 2026

Fresenius Medical Care AG

Vergütungsbericht

Einleitung

Der Vergütungsbericht der Fresenius Medical Care AG für das Geschäftsjahr 2025 wurde im Einklang mit den Anforderungen des § 162 Aktiengesetz (AktG) erstellt. In diesem Vergütungsbericht bezieht sich „Gesellschaft“ auf die Fresenius Medical Care AG und „Konzern“ auf die Unternehmensgruppe der Gesellschaft. „Geschäftsjahr“ bezieht sich auf das Geschäftsjahr 2025, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes angegeben wird oder aus dem Kontext hervorgeht. Der Vergütungsbericht enthält individualisierte und ausführliche Angaben zu der Vergütung, die den gegenwärtigen und früheren Mitgliedern des Vorstands und des Aufsichtsrats der Gesellschaft im Geschäftsjahr im Sinne des § 162 Abs. 1 AktG gewährt oder geschuldet wurde, sowie zu den Leistungen, die den Vorstandsmitgliedern im Sinne des § 162 Abs. 2 AktG gewährt oder zugesagt wurden.

Die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) hat gemäß § 162 Abs. 3 AktG formell geprüft, ob der Vergütungsbericht die gesetzlich erforderlichen Angaben enthält. Zusätzlich wurde PwC mit einer materiellen Prüfung dieser Angaben im Vergütungsbericht beauftragt. Der Vermerk über die Prüfung ist dem Vergütungsbericht beigelegt.

Die ordentliche Hauptversammlung 2025 der Gesellschaft hat den Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2024 mit einer Mehrheit von 88,57 % der abgegebenen Stimmen gebilligt. Der Vorstand und der Aufsichtsrat sehen sich durch das Votum der ordentlichen Hauptversammlung 2025 in der Art und Weise der Berichterstattung bestätigt. Der Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2025 entspricht in seiner Struktur und dem Detaillierungsgrad der Angaben im Wesentlichen demjenigen des Vorjahres.

Die Ausführungen zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beziehen sich, soweit nicht anders angegeben, auf die im Geschäftsjahr amtierenden Mitglieder. Die betragsmäßigen Angaben finden sich im Abschnitt „Vergütungstabellen für die im Geschäftsjahr amtierenden Mitglieder des Vorstands“.

Ausführungen zu Vergütungen früherer Vorstandsmitglieder sowie die entsprechenden betragsmäßigen Angaben finden sich im Abschnitt „Vergütung früherer Mitglieder des Vorstands“. Dort finden sich auch entsprechende Angaben zu früheren Mitgliedern des Vorstands der ehemaligen persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft, die bis zum Wirksamwerden des Rechtsformwechsels der Gesellschaft am 30. November 2023 die Geschäfte der Gesellschaft führte.

Bestimmte Angaben in diesem Vergütungsbericht erfüllen Berichtspflichten aus der Nachhaltigkeitserklärung von Fresenius Medical Care, die sich aus der Anwendung der europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (European Sustainability Reporting Standards, ESRS) ergeben. Diese Angaben sind durch Verweise wie [ESRS 2, 40g] gekennzeichnet und befinden sich in oder am Ende der jeweiligen Abschnitte, in denen die entsprechenden Informationen zu finden sind.

Rückblick auf das Geschäftsjahr

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung honorierte ihre Leistung insbesondere mit Blick auf die Erreichung der strategischen Ziele der Gesellschaft. Die Vergütung setzte gleichzeitig – unter Berücksichtigung der Interessen von Patienten, Aktionären, Beschäftigten und weiteren Interessengruppen sowie den Vergütungspraktiken in relevanten Vergleichsmärkten – wirksame Anreize zur langfristigen Wertschöpfung der Gesellschaft. Die Vergütung für die Vorstandsmitglieder leis-

tete damit einen signifikanten Beitrag zur Unterstützung der Geschäftsstrategie der Gesellschaft und zur langfristigen nachhaltigen Entwicklung der Gesellschaft und des Konzerns.

Geschäftsentwicklung und wirtschaftliches Umfeld

Die Rahmenbedingungen des Geschäfts des Konzerns im Geschäftsjahr und das wirtschaftliche Umfeld sind im Abschnitt „Wirtschaftsbericht“ des Konzernlageberichts der Gesellschaft dargestellt.

Zielerreichung für die kurzfristige variable Vergütung

Die Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr spiegelte sich in einer Gesamtzielerreichung für die kurzfristige variable Vergütung (Short-Term Incentive – STI) für das Geschäftsjahr von 56,01 % bis 101,58 % wider. Einzelheiten hierzu sind im Abschnitt „Kurzfristige variable Vergütung – MBBP 2024+“ dargestellt.

Zielerreichung für den mit dem Geschäftsjahr abgeschlossenen Bemessungszeitraum der langfristigen variablen Vergütung

Mit Ablauf des Geschäftsjahres 2025 endete der Bemessungszeitraum der im Jahr 2023 als langfristige variable Vergütung (Long-Term Incentive – LTI) erfolgten Zuteilung unter dem Management Board Long-Term Incentive Plan 2020 (MB LTIP 2020). Die Bemessungszeiträume für die Zuteilungen in den Jahren 2024 und 2025 werden erst in den kommenden Jahren enden.

Maßgeblich für die Zielerreichung der im Jahr 2023 erfolgten Zuteilung war die Leistung in den Geschäftsjahren 2023, 2024 und 2025. Die jeweiligen Zielerreichungsgrade der Erfolgsziele „Wachstum der Umsatzerlöse“ und „Wachstum des Konzernergebnisses“ wurden basierend auf einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (Compound Annual Growth Rate – CAGR)

über den gesamten dreijährigen Bemessungszeitraum berechnet. Für das Erfolgsziel „Rendite auf das investierte Kapital“ (ROIC) galten jährliche Zielwerte.

Die Zielwerte und die Zielerreichung stellten sich gemäß der Tabelle 3.9 jeweils wie folgt dar.

Die Vergütung unter dem MB LTIP 2020 wird am dritten Jahrestag nach der jeweiligen Zuteilung verdient. Die Gesellschaft überweist die Vergütung an ein Kreditinstitut, das die Vergütung in Aktien der Gesellschaft investiert. Die Aktien sind börslich zu erwerben und von dem jeweiligen Vorstandsmitglied für mindestens ein Jahr zu halten. Über die entsprechenden Beträge können die Vorstandsmitglieder im Einklang mit der Empfehlung G.10 des Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) daher nicht vor Ablauf von vier Jahren nach der jeweiligen Zuteilung verfügen.

Die konkreten Beträge, die aus der Zuteilung für das Jahr 2023 in Aktien der Gesellschaft zu investieren sind, werden erst nach ihrer Erdienung im Jahr 2026 feststehen und im Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2026 ausgewiesen.

Einzelheiten zu den Beträgen, die im Geschäftsjahr 2025 aus der Zuteilung für das Jahr 2022 unter dem MB LTIP 2020 verdient wurden und in Aktien der Gesellschaft zu investieren waren, finden sich im Abschnitt „Erdiente Beträge (Zuteilung 2022)“.

Informationen zu den ausstehenden LTI-Tranchen einschließlich eines zeitlichen Profils der einzelnen Tranchen finden sich im Abschnitt „Ausstehende aktienbasierte Vergütungsbestandteile“.

Keine relevanten Änderungen in den Grundlagen der Vergütung

Die Höhe der jeweiligen Ziel-Gesamtdirektvergütung (bestehend aus der Grundvergütung sowie den STI-Zielbeträgen und den LTI-Zuteilungsbeträgen) der Vorstandsmitglieder blieb gegenüber dem Vorjahr sowohl insgesamt als auch in ihren einzelnen Bestandteilen

3.9 ZIELWERTE UND ZIELERREICHUNG FÜR DIE ZUTEILUNG 2023 UNTER DEM MB LTIP 2020

	Zielwerte			Ist-Werte			Ziel- erreichung	
	0 %	100 %	200 %	Wie berichtet ¹	Anpassungen ²	Angepasst für Zielerreichung	CAGR	
Wachstum der Umsatzerlöse								
2023				0,3 %	5,2 %	5,5 %	3,6 %	54 %
2024	≤ 2 %	= 5 %	≥ 10 %	(0,6 %)	0,6 %	0,0 %		
2025				1,5 %	3,9 %	5,4 %		
Wachstum des Konzernergebnisses								
2023				(25,9 %)	0,7 %	(25,2 %)	24,4 %	0 %
2024	≤ 31 %	= 34 %	≥ 39 %	7,8 %	14,9 %	22,7 %		
2025				81,9 %	28,0 %	109,9 %		
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)								
2023				2,8 %	(0,1 %)	2,7 %		0 %
2024	≤ 4,0 %	= 4,5 %	≥ 7,0 %	3,5 %	0,0 %	3,5 %		
2025				5,0 %	0,5 %	5,5 %		
Gesamtzielerreichung								34 %

¹ ROIC ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Für eine Beschreibung des ROIC und die Berechnung der Kennzahl, siehe den Abschnitt „Steuerungssystem“ des Konzernlageberichts der Gesellschaft.

² Gemäß den Planbedingungen wurden das Wachstum der Umsatzerlöse und das Wachstum des Konzernergebnisses zu konstanten Wechselkursen ermittelt. Darüber hinaus wurden das Wachstum des Konzernergebnisses und der ROIC um die Effekte aus einmaligen Kosten im Zusammenhang mit dem Programm FME25+ angepasst, um die Vergleichbarkeit der Erfolgsziele, die der variable Vergütung zugrunde liegen, mit der operativen Leistung des Unternehmens sicherzustellen und die tatsächliche Leistung der Mitglieder des Vorstands angemessen zu vergüten. Dies erfolgte im Kontext der Verlängerung des Programms FME25+ und soweit die Effekte aus einmaligen Kosten von den entsprechenden zum Zeitpunkt der Festlegung der Zielwerte angenommenen Effekten abwichen. Bei der ROIC-Berechnung wurden das operative Ergebnis und das operative Ergebnis nach angepassten Ertragsteuern für das Geschäftsjahr 2023 um -71 MIO € bzw. -45 MIO €, für das Geschäftsjahr 2024 um 5 MIO € bzw. 3 MIO € und für das Geschäftsjahr 2025 um 182 MIO € bzw. 136 MIO € angepasst. Für das Geschäftsjahr 2023 fielen die mit FME25+ verbundenen Einmalkosten geringer aus als ursprünglich angenommen, weshalb für die Ermittlung der ROIC-Zielerreichung das operative Ergebnis und das operative Ergebnis nach angepassten Ertragsteuern entsprechend um die geringeren Kosten reduziert wurden.

unverändert.

Fresenius Medical Care hat im Geschäftsjahr damit begonnen, seine Strategie FME Reignite umzusetzen. Die Grundlagen für die Vergütung der Vorstandsmitglieder und das hierzu aktuell angewandte System, das Vergütungssystem 2024+, bleiben von dieser neuen Strategie unberührt. Die unter dem Vergütungssystem 2024+ vorgesehenen Vergütungsbestandteile und die finanziellen und nichtfinanziellen Leistungskriterien für die variablen Vergütungsbestandteile schaffen auch

unter der neuen Strategie relevante Anreize und leisten unverändert einen wichtigen Beitrag der Vergütung zur Förderung der Geschäftsstrategie und zur langfristigen Entwicklung der Gesellschaft. Nähere Informationen zur Strategie FME Reignite finden sich im Abschnitt „Unternehmensstrategie und -ziele“ des Konzernlageberichts der Gesellschaft.

Die im Jahr 2024 mit Helen Giza und Franklin W. Maddux, MD, geschlossenen Vereinbarungen zur rückwirkenden Aufhebung ihrer jeweiligen Versorgungszusagen wur-

den wie geplant im Geschäftsjahr wirksam. Wie im Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2024 angekündigt und beschrieben, haben Helen Giza und Franklin W. Maddux, MD, im Geschäftsjahr 2025 als Ausgleich jeweils eine Zahlung in Höhe der Summe der Versicherungsbeiträge erhalten, die bis zum Wirksamwerden der Aufhebung der jeweiligen Versorgungszusage geleistet wurden. Da sowohl die Versicherungsbeiträge für die Finanzierung der Versorgungszusagen als auch das Versorgungsentgelt jeweils einem Betrag in Höhe von 40 % der jährlichen Grundvergütung entsprechen, ist diese Änderung für die Vorstandsmitglieder betragsmäßig neutral. Weitere Angaben hierzu finden sich im Abschnitt „Altersversorgung“.

Franklin W. Maddux, MD, und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß sind jeweils mit Ablauf des Geschäftsjahres aus dem Vorstand ausgeschieden. Charles Hugh-Jones, MD, FRCP, und Joseph E. Turk wurden jeweils mit Wirkung zum 1. Januar 2026 als ihre Nachfolger bestellt. Nähere Angaben zu den mit Franklin W. Maddux, MD, und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß mit Blick auf ihr Ausscheiden aus dem Vorstand geschlossenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“. Die Vergütung für Franklin W. Maddux, MD, und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß wird zusammen mit der Vergütung der gegenwärtigen Mitglieder des Vorstands ausgewiesen, weil sie jeweils für das gesamte Geschäftsjahr als Mitglieder des Vorstands tätig waren. Dies steht im Einklang mit der bisherigen Praxis in vergleichbaren Fällen.

Vergütungs-Governance für den Vorstand

Die Vergütung der Vorstandsmitglieder wird auf der Grundlage des jeweiligen Vergütungssystems gewährt, das der Hauptversammlung der Gesellschaft vom Aufsichtsrat zur Billigung vorgelegt wurde. Das Vergütungssystem ist der Hauptversammlung der Gesellschaft bei

jeder wesentlichen Änderung und mindestens alle vier Jahre zur Billigung vorzulegen.

Für die Festlegung der Vergütung der Vorstandsmitglieder ist der Aufsichtsrat zuständig. Die Beschlussfassungen des Aufsichtsrats werden von dem aus seiner Mitte gebildeten Vergütungsausschuss vorbereitet. Dem Vergütungsausschuss gehörten im Geschäftsjahr Pascale Witz (Vorsitzende), Dr. Manuela Stauss-Grabo (stellvertretende Vorsitzende), Regina Karsch sowie Shervin J. Korangy an. [ESRS 2, 29e]

Maßgebliche Vergütungssysteme

Der Aufsichtsrat hat die Vergütung der Vorstandsmitglieder für das Geschäftsjahr im Einklang mit dem Vergütungssystem 2024+ festgesetzt, das von der ordentlichen Hauptversammlung 2024 der Gesellschaft mit einer Mehrheit von 87,58 % der abgegebenen Stimmen gebilligt wurde. Das Vergütungssystem 2024+ ist in den Dienstverträgen der Vorstandsmitglieder umgesetzt worden und gilt grundsätzlich für die Vergütung des Vorstands ab dem Jahr 2024. [ESRS 2, 29e]

Vor dem Jahr 2024 zugeteilte Vergütungsbestandteile unterliegen grundsätzlich weiterhin dem ihnen zugrundeliegenden Vergütungssystem. Dies betrifft insbesondere die in früheren Jahren erfolgten LTI-Zuteilungen unter dem Vergütungssystem 2020+, das von der ordentlichen Hauptversammlung 2020 der Gesellschaft mit einer Mehrheit von 95,05 % der abgegebenen Stimmen gebilligt wurde. Nähere Informationen hierzu finden sich in den Abschnitten „Langfristige variable Vergütung – MB LTIP 2020“, „Übersicht über ausstehende aktienbasierte Vergütungsbestandteile“ und „Zeitliches Profil der aktienbasierten Vergütungsbestandteile“. Es stehen keine erfolgsbezogenen variablen Vergütungsbestandteile aus der Zeit vor dem Vergütungssystem 2020+ aus.

Die im Geschäftsjahr gewährten oder geschuldeten Vergütungsbestandteile entsprechen dem jeweils anwendbaren Vergütungssystem.

Das Vergütungssystem 2024+ und das Vergütungssystem 2020+ sowie die im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung stehen jeweils im Einklang mit den einschlägigen Empfehlungen des DCGK in der Fassung vom 28. April 2022.

Die Einzelheiten des Vergütungssystems 2024+ und des Vergütungssystems 2020+ finden sich auf der Website der Gesellschaft unter www.freseniusmedicalcare.com/de/ueber-uns/vorstand/verguetung. Die wesentlichen Elemente des Vergütungssystems 2024+ sind in diesem Vergütungsbericht im Abschnitt „Bestandteile des Vergütungssystems 2024+“ dargestellt. Die wesentlichen Elemente des Vergütungssystems 2020+ sind in den Vergütungsberichten für die Geschäftsjahre 2023, 2022 und 2021 dargestellt. Diese wesentlichen Elemente werden darüber hinaus auch in diesem Vergütungsbericht dargestellt, soweit sie für die im Geschäftsjahr 2025 gewährte oder geschuldete Vergütung relevant sind.

Grundsätze des Vergütungssystems 2024+

Das Vergütungssystem 2024+ soll die Vorstandsmitglieder entsprechend ihren Aufgaben und Leistungen sowie ihrem Erfolg bei der Steuerung der wirtschaftlichen und finanziellen Lage von Fresenius Medical Care unter Berücksichtigung des Vergleichsumfelds vergüten. Daneben soll das Vergütungssystem 2024+ die Vorstandsmitglieder angemessen an einer nachhaltigen und langfristigen Entwicklung von Fresenius Medical Care teilhaben lassen und einen signifikanten Beitrag zur Umsetzung und Weiterentwicklung der Geschäftsstrategie leisten. [ESRS 2, 29c]

Bestandteile des Vergütungssystems 2024+

Die Grafik 3.10 zeigt die Vergütungsbestandteile und die weiteren Gestaltungselemente des Vergütungssystems 2024+, die im Folgenden näher beschrieben werden. [ESRS 2, 29a]

Vergütungsstruktur (Zielvergütung)

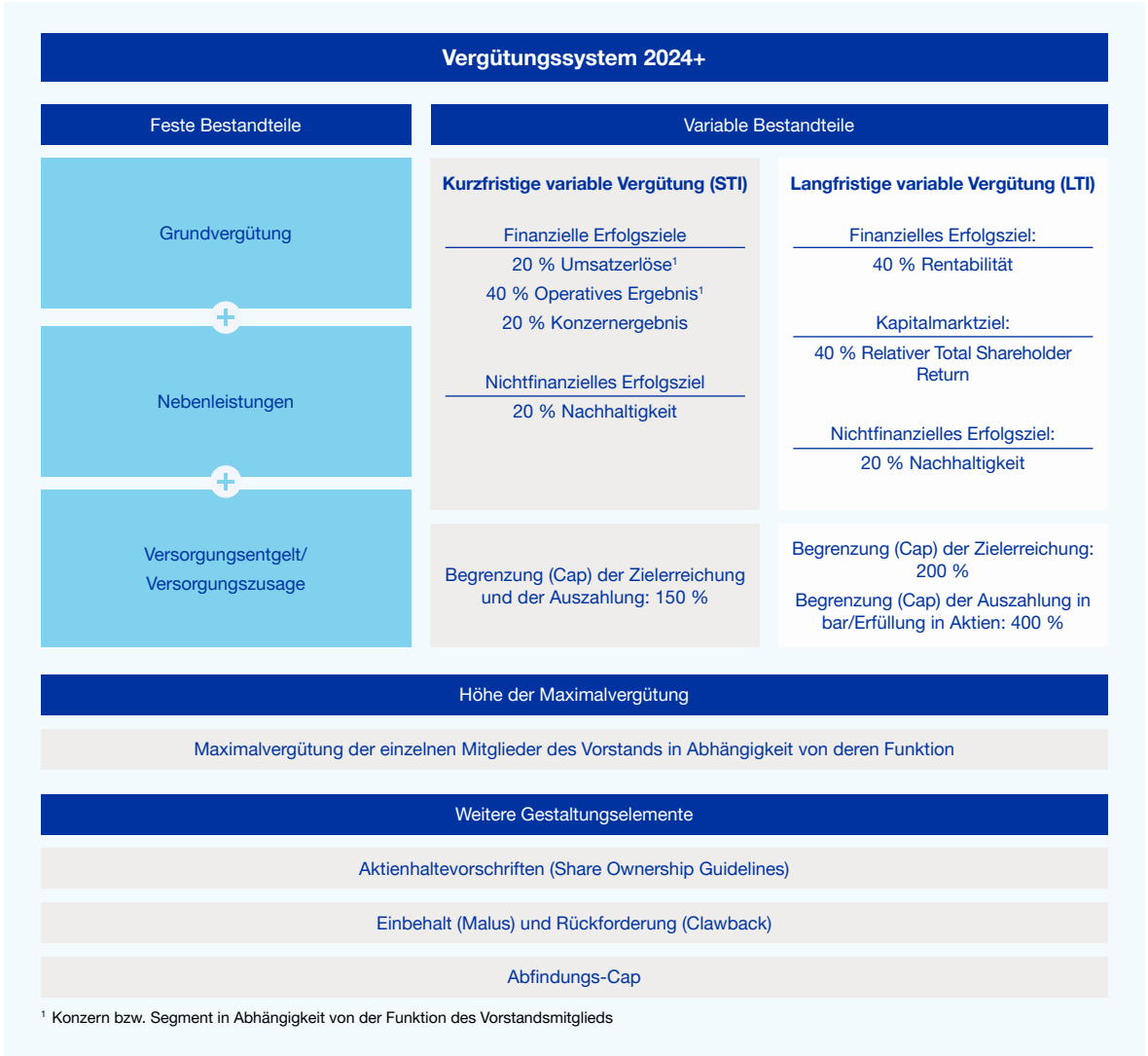
Der Aufsichtsrat legt unter dem Vergütungssystem 2024+ für jedes Geschäftsjahr den STI-Zielbetrag und den LTI-Zuteilungsbetrag für jede Zuteilung fest.

Der STI-Zielbetrag bzw. der LTI-Zuteilungsbetrag ist der Betrag, der bei einer Zielerreichung von 100 % verdient wird. Der STI-Zielbetrag kann in einem Rahmen von 100 % (Multiplikator von 1) bis 125 % (Multiplikator von 1,25) der relevanten Grundvergütung des jeweiligen Vorstandsmitglieds festgelegt werden und beträgt grundsätzlich 105 % (Multiplikator von 1,05). Der LTI-Zuteilungsbetrag kann für den Vorstandsvorsitz in einem Rahmen von 105 % (Multiplikator von 1,05) bis 200 % (Multiplikator von 2) und für die anderen Vorstandsmitglieder in einem Rahmen von 105 % (Multiplikator von 1,05) bis 150 % (Multiplikator von 1,5) der relevanten Grundvergütung festgelegt werden und beträgt grundsätzlich 135 % (Multiplikator von 1,35). Der Multiplikator wird jeweils zu Beginn des Bemessungszeitraums festgelegt. Der LTI-Zuteilungsbetrag hat den STI-Zielbetrag zu übersteigen.

Für das Geschäftsjahr 2025 hat der Aufsichtsrat für sämtliche Vorstandsmitglieder für den STI-Zielbetrag einen Multiplikator von 1,05 und für den LTI-Zuteilungsbetrag einen Multiplikator von 1,35 herangezogen. Dies entspricht den Multiplikatoren, die im Vorjahr angewandt wurden und zuvor unter dem Vergütungssystem 2020+ anzuwenden waren. Die Vergütungsstruktur der Ziel-Gesamtdirektvergütung für das Geschäftsjahr 2025 setzt sich daher zu 29 % aus der Grundvergütung, zu 31 % aus dem STI und zu 40 % aus dem LTI zusammen.

Die Vergütung des Vorstands ist durch einen Anteil erfolgsbezogener variabler Vergütungsbestandteile von 71 % an der Ziel-Gesamtdirektvergütung überwiegend leistungsorientiert. Dadurch, dass ein Anteil von 40 % der Ziel-Gesamtdirektvergütung (entspricht 56 % der erfolgsbezogenen variablen Vergütungsbestandteile) auf den LTI entfällt, ist die Vergütung des Vorstands ferner

3.10 VERGÜTUNGSSYSTEM 2024+



darauf ausgerichtet, eine nachhaltige und langfristige Unternehmensentwicklung zu fördern.

Die Ziel-Gesamtdirektvergütung für das Geschäftsjahr 2025 stellte sich betragsmäßig wie folgt in Tabelle 3.12 dar.

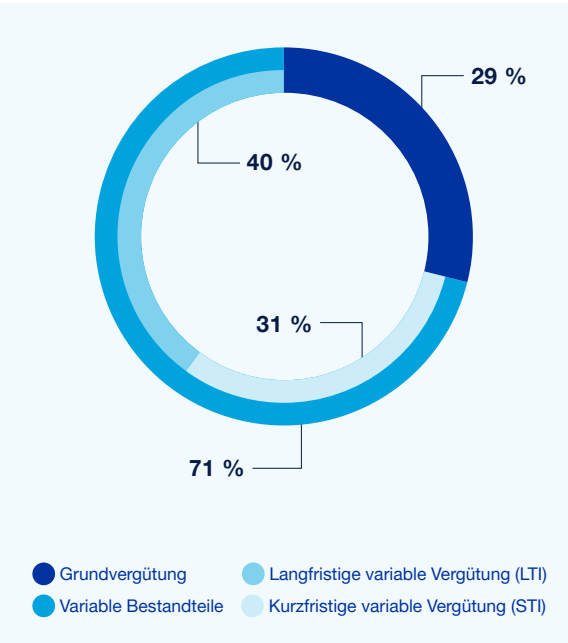
Angaben zu den relativen Anteilen der festen und der variablen Vergütungsbestandteile an der im Geschäftsjahr gewährten oder geschuldeten Vergütung finden sich in den Tabellen im Abschnitt „Vergütungstabellen“ für die im Geschäftsjahr amtierenden Mitglieder des

Vorstands“ bzw. im Abschnitt „Vergütung früherer Mitglieder des Vorstands“.

Vergütungsvergleich

Der Aufsichtsrat legt die Höhe der Ziel-Gesamtvergütung für jedes Vorstandsmitglied im Einklang mit dem Vergütungssystem 2024+ fest. Ferner stellt der Aufsichtsrat den Vorgaben des Aktiengesetzes und den Empfehlungen des DCGK folgend sicher, dass die jeweilige Vergütung in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben und Leistungen des Vorstandsmitglieds sowie zur Lage der Gesellschaft steht, auf eine langfristige nachhaltige Entwicklung von Fresenius Medical Care ausgerichtet ist sowie die übliche Vergütung nicht ohne besondere Gründe übersteigt. Zu diesem Zweck werden sowohl externe als auch interne Vergleichsbetrachtungen angestellt.

3.11 VERGÜTUNGSSTRUKTUR ZIEL-GESAMTDIREKTVERGÜTUNG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2025



3.12 ZIEL-GESAMTDIREKTVERGÜTUNG DER IM GESCHÄFTSJAHR AMTIERENDEN MITGLIEDER DES VORSTANDS IN TSD €

	Helen Giza Vorstands- vorsitzende	Craig Cordola, EdD Vorstand für Care Delivery	Martin Fischer Finanzvorstand	Dr. Jörg Häring Vorstand für Recht, Compliance und Personal	Franklin W. Maddux, MD Globaler Medizinischer Leiter	Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß Vorstand für Care Enablement
Grundvergütung	1.593	1.283	800	700	938	1.064
STI-Zielbetrag (105 % der Grundvergütung)	1.673	1.347	840	735	985	1.117
LTI-Zuteilungsbetrag (135 % der Grundvergütung)	2.151	1.732	1.080	945	1.266	1.436
ZIEL-GESAMT- DIREKT- VERGÜTUNG	5.417	4.362	2.720	2.380	3.189	3.617

Infolgedessen kann die jeweilige Gesamtvergütung unter sorgfältiger Berücksichtigung der Funktion und des Verantwortungsbereichs des jeweiligen Mitglieds des Vorstands sowie der Unterschiede in der internationalen Vergütungspraxis innerhalb des Vorstands unterschiedlich ausfallen. Die konkrete Gesamtvergütung jedes Vorstandsmitglieds berücksichtigt darüber hinaus das Interesse der Gesellschaft, aktuelle Vorstandsmitglieder an die Gesellschaft zu binden bzw. qualifizierte Kandidaten für den Vorstand zu gewinnen.

Horizontaler Vergleich (Peer-Group-Vergleich)

Um die Angemessenheit des Vergütungssystems 2024+ und der individuellen Vergütung der Vorstandsmitglieder zu beurteilen, führt der Aufsichtsrat eine Prüfung der jeweiligen Höhe und Struktur der Vergütung mittels eines Horizontalvergleichs (externe Vergleichsbetrachtung) durch. Der Vergleich wird auf nationaler Ebene mit den weiteren Unternehmen des bedeutendsten deutschen Aktienindex, in dem die Gesellschaft geführt wird, durchgeführt. Ergänzend erfolgen Vergleiche auf internationaler Ebene mit Unternehmen in einer vergleichbaren Branche und einer vergleichbaren Größe sowie auch mit

europäischen Unternehmen vergleichbarer Größe mit in den USA ansässigen Vorstandsmitgliedern.

- Für das Geschäftsjahr wurden für den Vergleich auf nationaler Ebene die Unternehmen des DAX in der Zusammensetzung vom 31. Dezember 2024 herangezogen.
- Für den ergänzenden Vergleich auf internationaler Ebene mit Unternehmen in einer vergleichbaren Branche (Life-Science-Branche einschließlich Medizintechnik) und einer vergleichbaren Größe wurden – in Abhängigkeit von den konkreten Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds – die folgenden Unternehmen herangezogen: Baxter International Inc., Bayer AG, Becton, Dickinson and Company, Boston Scientific Corporation, DaVita Inc., Encompass Health Corporation, The Ensign Group Inc., HCA Healthcare Inc., Koninklijke Philips N.V., Labcorp Holding Inc., Medtronic plc, Merck KGaA, Quest Diagnostics Inc., Sartorius AG, Siemens Healthineers AG, Smith & Nephew plc, Tenet Healthcare Corporation und Universal Health Services Inc.
- Für den ergänzenden Vergleich mit europäischen Unternehmen vergleichbarer Größe (unabhängig von



der Branchenzugehörigkeit) mit in den USA ansässigen Vorstandsmitgliedern wurden die folgenden Unternehmen herangezogen: 4imprint Group, Alcon Inc., ArcelorMittal S.A., Ashtead Group plc, BAE Systems plc, Compass Group plc, Experian plc, Glencore plc, Heidelberg Materials AG, HelloFresh SE, KION Group AG, Lanxess AG, Pearson plc, Qiagen N.V., Sage Group plc, Siemens Energy AG, Smith & Nephew plc, STMicroelectronics N.V., TeamViewer SE und Traton SE.

Die Vergleichsgruppen wurden im Vergleich zum Vorjahr angepasst, um die sich entwickelnde internationale Wettbewerbslandschaft um qualifizierte Kandidaten für den Vorstand der Gesellschaft unter Berücksichtigung der Branche und der Vergleichbarkeit der Unternehmensgröße bestmöglich widerzuspiegeln. Zugleich wurde ein stärkerer Fokus auf US-amerikanische Vergleichsunternehmen gelegt und der Anteil deutscher Unternehmen leicht erhöht, bei gleichzeitig reduzierter Gewichtung anderer europäischer Märkte.

Vertikaler Vergleich (unternehmensintern)

Bei der Festlegung des Vergütungssystems und der Vergütung der Vorstandsmitglieder zieht der Aufsichtsrat auch einen Vertikalvergleich des Vergütungsniveaus der Beschäftigten des Konzerns (interne Vergleichsbeurteilung) heran. Hierbei wird die Vergütung der Vorstandsmitglieder ins Verhältnis zur Vergütung der oberen Führungsebene des Konzerns (derzeit Management Level 8 oder höher) und der weltweiten Belegschaft (sämtliche Beschäftigte mit Ausnahme der oberen Führungsebene des Konzerns) gesetzt. Im Rahmen des Vertikalvergleichs berücksichtigt der Aufsichtsrat im Einklang mit der Empfehlung G.4 des DCGK auch die zeitliche Entwicklung der Vergütungshöhen.

Ergebnis der Prüfung der Angemessenheit der Vergütung

Der Aufsichtsrat ist auf der Grundlage der im Geschäftsjahr durchgeführten Vergütungsvergleiche zu dem Ergebnis gelangt, dass die Vergütung des Vorstands sowohl ihrer Struktur als auch ihrer Höhe nach angemessen ist.

Begrenzungsmöglichkeiten und Maximalvergütung

Die Gesamtvergütung jedes Vorstandsmitglieds ist durch Begrenzungen für jeden variablen Vergütungsbestandteil und durch eine Maximalvergütung limitiert.

Beim STI ist die Zielerreichung auf 150 % begrenzt. Entsprechend sind die Zuflüsse aus dem STI auf 150 % des jeweiligen Zielbetrags begrenzt.

Beim LTI ist die Zielerreichung für jede Zuteilung auf 200 % begrenzt. Außerdem sind die Zuflüsse aus jeder LTI-Zuteilung auf 400 % des Zuteilungsbetrags begrenzt. Hierdurch wird auch die Möglichkeit begrenzt, in dem jeweiligen Erdienungszeitraum von der Aktienkursentwicklung zu profitieren, die für den auszuzahlenden LTI-Betrag relevant ist. Dies gilt unabhängig davon, ob der LTI in bar ausbezahlt oder unter dem Vergütungssystem 2024+ alternativ in Aktien der Gesellschaft erfüllt wird.

Auch hat der Aufsichtsrat für außerordentliche Entwicklungen eine Begrenzungsmöglichkeit für die variablen Vergütungsbestandteile vereinbart. Im Geschäftsjahr bestand für den Aufsichtsrat kein Grund, von dieser Begrenzungsmöglichkeit Gebrauch zu machen.

Daneben besteht für jedes Vorstandsmitglied eine betragsmäßige Höchstgrenze für die Gesamtvergütung (Maximalvergütung). Durch diese Maximalvergütung sind – unabhängig vom Zeitpunkt des konkreten Zuflusses – die Leistungen begrenzt, die ein Vorstandsmitglied als Vergütung für ein Geschäftsjahr erhalten kann. Die Maximalvergütung umfasst die Grundvergütung des jeweiligen Geschäftsjahres (Auszahlung im jeweiligen

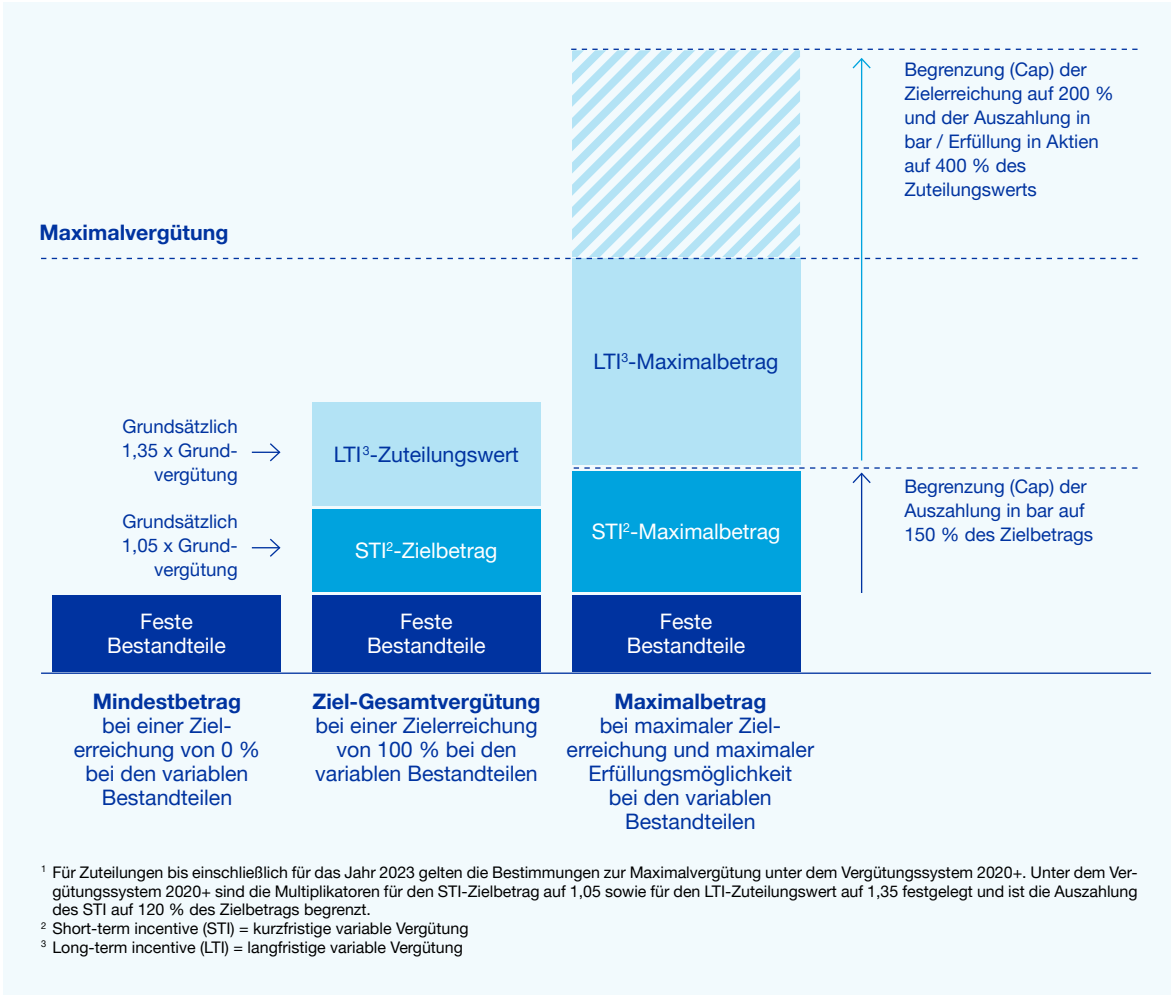
Geschäftsjahr), den STI für das jeweilige Geschäftsjahr (Auszahlung im folgenden Geschäftsjahr) und den LTI für das jeweilige Geschäftsjahr (Auszahlung in späteren Geschäftsjahren) sowie alle Nebenleistungen, Antrittsprämien und sonstigen Vergütungen für das jeweilige Geschäftsjahr, wie z. B. ein Versorgungsentgelt für das jeweilige Geschäftsjahr (Auszahlung grundsätzlich im jeweiligen Geschäftsjahr). Etwaige Versorgungszusagen fließen mit dem in einem Geschäftsjahr anfallenden Dienstzeitaufwand ebenfalls in die Ermittlung der Maximalvergütung ein. Die Maximalvergütung für jedes Vorstandsmitglied kann jeweils geringer sein als die Summe der potenziell erreichbaren Auszahlungen aus den einzelnen für ein Geschäftsjahr festgesetzten oder zugeteilten Vergütungsbestandteilen.

Die Begrenzungen (Caps) und die Maximalvergütung sind in der Grafik 3.13 dargestellt.

Die Maximalvergütung für ein Geschäftsjahr wird auf der Grundlage der Währung festgelegt, die im Dienstvertrag des jeweiligen Vorstandsmitglieds für die Grundvergütung vorgesehen ist. Die Maximalvergütung beträgt unter dem Vergütungssystem 2024+ und der diesem zugrunde liegenden Geschäftsverteilung sowie nach Maßgabe des jeweiligen Dienstvertrags 12.000 TSD € bzw. 12.975 TSD US\$ für den Vorstandsvorsitz, 9.500 TSD € bzw. 10.272 TSD US\$ für das Vorstandsmitglied, das für das Geschäftssegment Care Delivery zuständig ist, sowie 7.000 TSD € bzw. 7.569 TSD US\$ für alle anderen Vorstandsfunktionen. Die vorgenannten Euro-Beträge für die Maximalvergütung entsprechen denen unter dem Vergütungssystem 2020+. Für die vorgenannten US-Dollar-Beträge wurde ein im Vergleich zum Vergütungssystem 2020+ aktualisierter Wechselkurs zugrunde gelegt.

Angaben zur Einhaltung der Maximalvergütung finden sich im Abschnitt „Einhaltung der Maximalvergütung (Zuteilungen 2022)“.

3.13 MAXIMALVERGÜTUNG UNTER DEM VERGÜTUNGSSYSTEM 2024+¹



3.14 HÖHE DER MAXIMALVERGÜTUNG UNTER DEM VERGÜTUNGSSYSTEM 2024+ IN TSD

	Funktion	Vertraglich vereinbarte Maximalvergütung
Helen Giza	Vorstands-vorsitzende	12.975 \$
Craig Cordola, EdD	Vorstand für Care Delivery	10.272 \$
Martin Fischer	Finanzvorstand	7.000 €
Dr. Jörg Häring	Vorstand für Recht, Compliance und Personal	7.000 €
Franklin W. Maddux, MD	Globaler Medizinischer Leiter	7.569 \$
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß	Vorstand für Care Enablement	7.000 €

Malus und Clawback

Der Aufsichtsrat ist nach näherer Maßgabe der insoweit bestehenden vertraglichen Bestimmungen berechtigt, in Fällen, in denen sich ein Vorstandsmitglied pflichtwidrig verhält oder interne Richtlinien der Gesellschaft nicht einhält, variable Vergütungsbestandteile unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Einzelfalls ganz oder teilweise einzubehalten oder zurückzufordern.

Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat eine Richtlinie verabschiedet, die in Übereinstimmung mit anwendbaren US-börsenaufsichtlichen Anforderungen vorsieht, dass die Gesellschaft überschüssige leistungsabhängige Vergütungen zurückfordern kann, wenn sie aufgrund einer wesentlichen Nichteinhaltung der einschlägigen Bestimmungen über die Finanzberichterstattung gemäß den US-Bundeswertpapiergesetzen eine Berichtigung ihrer Rechnungslegung vornehmen muss.

Im Geschäftsjahr bestand für den Aufsichtsrat kein Grund, von diesen Berechtigungen Gebrauch zu machen.

Vergütung der Mitglieder des Vorstands

Die den im Geschäftsjahr amtierenden Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung wird im Folgenden näher dargestellt. Tabellarische Übersichten über ihre jeweilige Gesamtvergütung finden sich im Abschnitt „Vergütungstabellen für die im Geschäftsjahr amtierenden Mitglieder des Vorstands“.

Die den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung setzte sich aus festen sowie aus variablen, leistungsabhängigen Bestandteilen zusammen:

- einer festen Vergütung, bestehend aus einer Grundvergütung, Nebenleistungen und gegebenenfalls einem Versorgungsentgelt,
- einer einjährigen variablen Vergütung (STI),
- einer mehrjährigen variablen Vergütung (LTI), bestehend aus Zahlungen aus einer aktienbasierten Vergütung mit Barausgleich, die im Jahr 2022 zugeteilt worden war.

Feste Vergütungsbestandteile

Die festen Vergütungsbestandteile umfassen eine Grundvergütung und Nebenleistungen sowie ein Versorgungsentgelt oder eine Versorgungszusage. Die Versorgungszusage stellt jedoch keine Vergütung im Sinne von § 162 Abs. 1 AktG dar.

Die Höhe der Grundvergütung ist in den Dienstverträgen der Vorstandsmitglieder festgelegt. Die Grundvergütung wird im Einklang mit der lokal üblichen Praxis für in Deutschland ansässige Vorstandsmitglieder grundsätzlich in zwölf monatlichen und für in den USA ansässige Vorstandsmitglieder grundsätzlich in zweiwöchentlichen Raten ausbezahlt.

Nebenleistungen werden individuell auf der Grundlage der Dienstverträge gewährt oder geschuldet. Im Geschäftsjahr bestanden die Nebenleistungen im

Wesentlichen aus der Privatnutzung von Dienstwagen, der Zahlung einer Mobilitätspauschale oder der Nutzung von Mietwagen, Wohn- und Mietkosten, Erstattung von Honoraren zur Erstellung von Einkommensteuerunterlagen, Zuschüssen zur Rentenversicherung (mit Ausnahme der hier dargestellten Versorgungszusagen bzw. des jeweiligen Versorgungsentgelts), Zuschüssen zur Unfall-, Lebens- und Krankenversicherung oder anderen Versicherungen sowie Steuerausgleichszahlungen infolge unterschiedlicher Steuersätze in Deutschland und dem Land, in dem das Vorstandsmitglied persönlich steuerpflichtig ist. Einzelheiten zu den Steuerausgleichszahlungen werden im Abschnitt „Sonstige Angaben“ näher erläutert.

Daneben erhalten die Vorstandsmitglieder grundsätzlich ein Versorgungsentgelt in bar zur Eigenvorsorge in Höhe von 40 % ihres Grundgehalts. Für ein im Geschäftsjahr amtierendes Vorstandsmitglied und für frühere Vorstandsmitglieder bestehen stattdessen jeweils Versorgungszusagen. Zahlungen aus Versorgungszusagen sind grundsätzlich erst mit Eintritt des Versorgungsfalls fällig. Das Versorgungsentgelt und die Versorgungszusagen werden im Abschnitt „Altersversorgung“ dargestellt.

Kurzfristige variable Vergütung – MBBP 2024+

Den Vorstandsmitgliedern steht nach Maßgabe des Vergütungssystems 2024+ ein STI unter dem Management Board Bonus Plan 2024+ (MBBP 2024+) zu. Der STI belohnt die Vorstandsmitglieder für den Erfolg der Gesellschaft in dem betreffenden Geschäftsjahr. Der STI ist an die Erreichung von drei finanziellen Erfolgszielen und einem nichtfinanziellen, nachhaltigkeitsbezogenen Erfolgsziel gekoppelt.

Der STI-Zielbetrag (d. h., der Betrag, der bei einem Zielerreichungsgrad von 100 % ausbezahlt wird) für das Geschäftsjahr 2025 betrug für jedes Vorstandsmitglied 105 % (Multiplikator von 1,05) der jeweiligen Grundvergütung.

Funktionsweise

Die Funktionsweise des MBBP 2024+ ist in der Grafik 3.15 dargestellt.

Der STI wird anhand der Erreichung von vier Erfolgszielen bemessen: 20 % beziehen sich auf die Umsatzerlöse, 40 % auf das operative Ergebnis, 20 % auf das Konzernergebnis und 20 % auf die Erreichung eines messbaren Nachhaltigkeitsziels, das sich auch aus verschiedenen Teilzielen zusammensetzen kann. [ESRS 2, 29d]

Der Aufsichtsrat legt für jedes Erfolgsziel die konkreten Zielwerte fest, die zu einer Zielerreichung von 0 % (Untergrenze), 100 % und 150 % (Begrenzung bzw. Cap) führen. Der Aufsichtsrat kann auch zusätzliche Zielwerte festlegen, die zu einer Zielerreichung zwischen 0 % und 150 % führen. Für jedes Erfolgsziel gilt: Wird die Untergrenze für einen Zielwert nicht überschritten, liegt eine Zielerreichung von 0 % vor. Wird der obere Zielwert erreicht oder überschritten, liegt eine Zielerreichung von 150 % vor. Die Zielerreichung im jeweils zwischen zwei angrenzenden Zielwerten liegenden Wertebereich wird grundsätzlich im Wege der linearen Interpolation ermittelt.

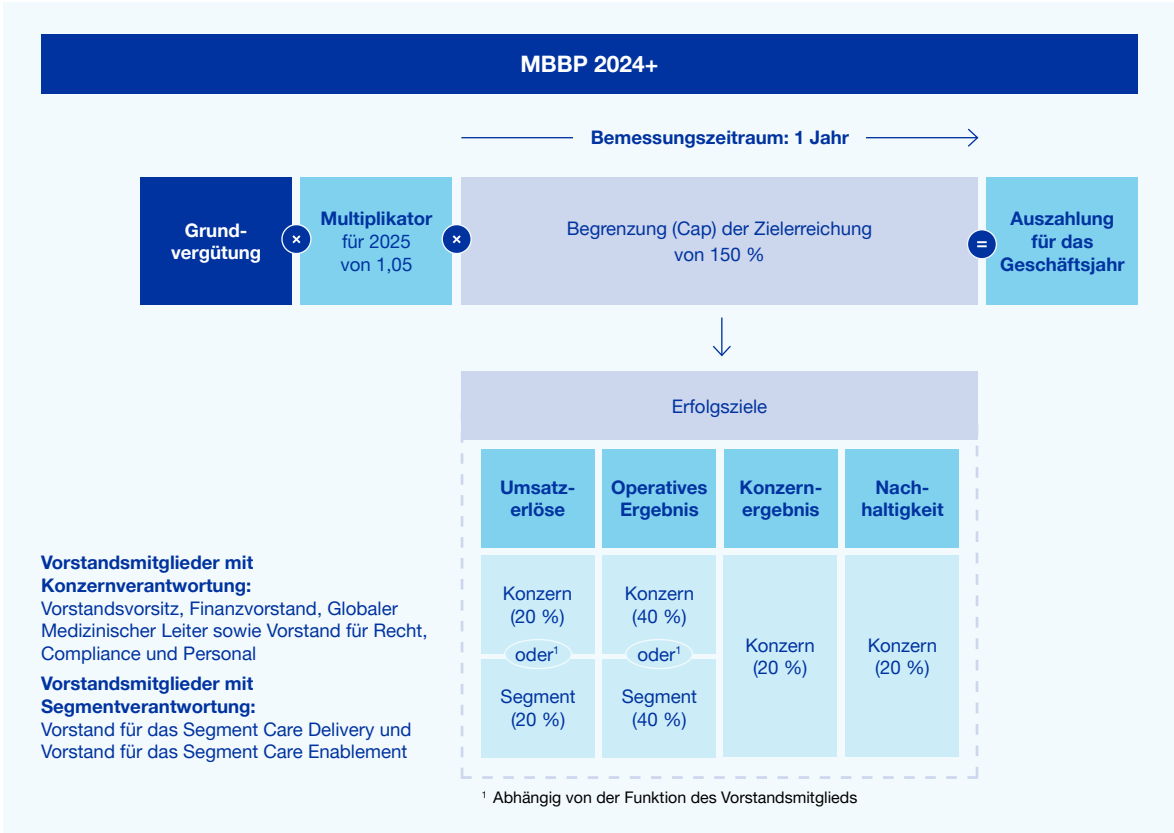
Die Auszahlung des STI erfolgt in bar in dem Jahr, das auf das Jahr der Zielerreichung folgt.

Bezug zur Strategie

Die finanziellen Erfolgsziele (Umsatzerlöse, operatives Ergebnis und Konzernergebnis) spiegeln die wichtigsten operativen Kennzahlen der Gesellschaft wider und unterstützen die Strategie von Fresenius Medical Care zur Erzielung eines nachhaltigen und profitablen Wachstums. Das nichtfinanzielle, nachhaltigkeitsbezogene Erfolgsziel bekräftigt zudem das Engagement von Fresenius Medical Care für die Umsetzung seiner globalen Nachhaltigkeitsziele.

Die jeweilige Gewichtung der einzelnen Erfolgsziele für den STI und ihr Bezug zur Strategie von Fresenius Medical Care sind in der Grafik 3.16 dargestellt.

3.15 FUNKTIONSWEISE DES MBBP 2024+



Finanzielle Erfolgsziele

Die den finanziellen Erfolgszielen zugrunde liegenden Finanzkennzahlen für den STI werden zu konstanten Wechselkursen ermittelt. Die Finanzkennzahlen können um bestimmte Effekte bereinigt werden, um die Vergleichbarkeit dieser Finanzkennzahlen mit der operativen Leistung sicherzustellen. Dies betrifft etwa Effekte bestimmter Akquisitionen und Desinvestitionen sowie Effekte aus Änderungen der IFRS-Rechnungslegungsstandards.

Um die Zusammenarbeit zwischen den Geschäftssegmenten zu fördern und gleichzeitig Anreize für die Vorstandsmitglieder im Hinblick auf ihre individuellen Verantwortlichkeiten zu schaffen, werden einige der finanziellen Erfolgsziele auf Konzernebene, andere auf Ebene des Verantwortungsbereichs des jeweiligen Vorstandsmitglieds gemessen. Das Erfolgsziel „Konzernergebnis“ wird für alle Vorstandsmitglieder auf Konzernebene gemessen. Die Messung der Erfolgsziele „Umsatzerlöse“ und „operatives Ergebnis“ erfolgt grundsätzlich auf Konzernebene. Für Vorstandsmitglieder mit Verantwortung für die Geschäftssegmente Care Delivery und Care Enablement erfolgt diese Messung jeweils auf Ebene des von ihnen verantworteten Geschäftssegments. Durch die Messung bestimmter Erfolgsziele sowohl auf Konzernebene als

3.16 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – BEZUG DER ERFOLGSZIELE ZUR STRATEGIE

Erfolgsziel	Umsatzerlöse	Operatives Ergebnis	Konzernergebnis	Nachhaltigkeit
Gewichtung	20 %	40 %	20 %	20 %
Hintergrund und Bezug zur Strategie	Die Kennzahl „Umsatzerlöse“ wird zur Steuerung des Konzerns und der Geschäftssegmente verwendet. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren für kontinuierliches Wachstum der Umsatzerlöse liegen – neben der positiven Entwicklung von Preis- und Mengeneffekten – darin, neue Kunden für Produkte und neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen und auch in den anderen Geschäftsfeldern des Konzerns erfolgreich zu sein.	Das operative Ergebnis ist der Maßstab, der am besten dazu geeignet ist, die Ertragskraft der Geschäftssegmente zu beurteilen, und wird daher als Steuerungsgröße herangezogen. Das operative Ergebnis spiegelt den Ergebnisbeitrag der Geschäftssegmente sowie die operative Ertragskraft des Konzerns wider.	Das Konzernergebnis dient auf Konzernebene als wichtiger finanzieller Leistungsindikator für das interne Management und spiegelt die Profitabilität des Konzerns wider.	Das Nachhaltigkeitsziel (das sich auch aus verschiedenen Teilzielen zusammensetzen kann) spiegelt das Engagement und die Strategie von Fresenius Medical Care im Hinblick auf Umwelt-, Sozial- und Governance-Aspekte wider.

auch auf Ebene der Geschäftssegmente wird der finanzielle Erfolg sowohl des Konzerns als auch der betreffenden Geschäftssegmente abgebildet.

Die Feststellung der Zielerreichung für die Erfolgsziele „Umsatzerlöse“ und „operatives Ergebnis“ für das von Craig Cordola, EdD, verantwortete Geschäftssegment Care Delivery umfasste für das Geschäftsjahr auch die entsprechenden Beiträge aus dem Geschäftssegment Value-Based Care, das zuvor Teil des Geschäftssegments Care Delivery war. Dies entspricht der Struktur der Finanzberichterstattung, die bestand, als die Erfolgsziele für Craig Cordola, EdD, festgelegt wurden, und steht im Einklang mit den seinerzeit festgesetzten Zielwerten und Vergleichsparametern. Weiter trägt dies angemessen dem Umstand Rechnung, dass Craig Cordola, EdD, während des gesamten Geschäftsjahres – sowohl vor als auch nach der Aufstellung von Value-Based Care als eigenständiges Geschäftssegment – maßgeblich den Erfolg des zugrunde liegenden Geschäfts unterstützt hat.

Die Tabelle 3.17 zeigt die Zielwerte und die Zielerreichung für die finanziellen STI-Erfolgsziele im Geschäftsjahr.

Nachhaltigkeitsziel

Das Nachhaltigkeitsziel für den STI bezieht sich auf strategische Fokusbereiche des Konzerns in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG). Das Nachhaltigkeitsziel wird vom Aufsichtsrat für jedes Geschäftsjahr festgelegt und kann sich aus verschiedenen Teilzielen zusammensetzen. Die Messung des Nachhaltigkeitsziels erfolgt für alle Vorstandsmitglieder auf Konzernebene, um zwischen ihnen eine enge Zusammenarbeit im Rahmen der Nachhaltigkeitsbestrebungen der Gesellschaft sicherzustellen.

Für das Geschäftsjahr hat der Aufsichtsrat als Nachhaltigkeitsziel für den STI zwei gleich gewichtete Teilziele festgelegt: „Patientenzufriedenheit“ und „Mitarbeiterzufriedenheit“. Beide Teilziele wurden bereits für das Nachhaltigkeitsziel für die Geschäftsjahre 2023 und 2024 herangezogen. Diese Teilziele stehen im Einklang

3.17 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – ZIELWERTE UND ZIELERREICHUNG IM GESCHÄFTSJAHR (FINANZIELLE ERFOLGSZIELE)

	Zielwerte ¹				Ist-Werte		Angepasst für Zielerreichung	Zielerreichung
	0 %	30 %	100 %	150 %	Wie berichtet	Anpassungen ²		
	in MIO €	in MIO €	in MIO €	in MIO €	in MIO €	in MIO €	in MIO €	in %
Umsatzerlöse								
Konzern	≤ 17.459	= 18.429	= 19.399	≥ 20.369	19.628	294	19.922	126,96
Care Delivery (inkl. Value-Based Care)	≤ 13.630	= 14.387	= 15.145	≥ 15.902	15.486 ³	231	15.717	137,77
Care Enablement	≤ 4.996	= 5.273	= 5.551	≥ 5.829	5.476	79	5.555	100,69
Operatives Ergebnis								
Konzern	≤ 1.816		= 2.136	≥ 2.457	1.827	213	2.040	69,80
Care Delivery (inkl. Value-Based Care)	≤ 1.521		= 1.789	≥ 2.057	1.615 ³	178	1.793	100,84
Care Enablement	≤ 366		= 430	≥ 495	326	43	369	5,46
Konzernergebnis								
	≤ 1.019		= 1.199	≥ 1.379	978	137	1.115	53,44

¹ Gemäß den Planbedingungen waren die den Zielwerten zugrundeliegenden Finanzkennzahlen um Effekte aus der strategischen Veräußerung von Beteiligungen oder Geschäftseinheiten anzupassen. Die hier ausgewiesenen Zielwerte enthalten bereits diese Anpassungen.

² Gemäß den Planbedingungen wurden die der Zielerreichung zugrundeliegenden Finanzkennzahlen zu den Wechselkursen umgerechnet, die bei der Festsetzung der Zielwerte verwendet wurden, um eine Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Darüber hinaus wurden diese relevanten Finanzkennzahlen gemäß den Planbedingungen um Einmaleffekte in Zusammenhang mit der strategischen Veräußerung von Beteiligungen oder Geschäftseinheiten sowie ferner um mit dem Programm FME25+ verbundene einmalige Kosten angepasst, soweit diese Effekte von den bereits in den Zielwerten jeweils berücksichtigten Einmaleffekten abweichen. Dies erfolgte im Kontext der Verlängerung des Programms FME25+, um die Vergleichbarkeit der den Erfolgszielen für die variable Vergütung zugrunde liegenden Finanzkennzahlen mit der operativen Leistung des Unternehmens sicherzustellen und die tatsächliche Leistung der Mitglieder des Vorstands angemessen zu vergüten.

³ Der hier ausgewiesene Betrag steht für die konsolidierten Beiträge der Geschäftssegmente Care Delivery und Value-Based Care. Der für die Umsatzerlöse ausgewiesene Betrag besteht zu 13.736 MIO € aus Umsatzerlösen des Geschäftssegments Care Delivery, zu 2.247 MIO € aus Umsatzerlösen des Geschäftssegments Value-Based Care und zu -498 MIO € aus Eliminierungen zwischen den Geschäftssegmenten. Der für das operative Ergebnis ausgewiesene Betrag besteht zu 1.614 MIO € aus dem operativen Ergebnis des Geschäftssegments Care Delivery und zu 1 MIO € aus dem operativen Ergebnis des Geschäftssegments Value-Based Care.

mit den für den Konzern relevanten Themen Qualität der Versorgung und Mitarbeiterengagement, die sich aus der jüngsten Materialitätsanalyse im Jahr 2023 ergeben haben. Für die Ermittlung der Zielerreichung wurden für beide Teilziele die Werte herangezogen, die diesbezüglich in der Nachhaltigkeitserklärung von Fresenius Medical Care für das Geschäftsjahr 2025 ausgewiesen werden. [ESRS 2, 29b]

Die „Patientenzufriedenheit“ wurde mittels des Net Promoter Score (NPS) ermittelt. Der NPS ist eine stra-

tegisch relevante Messgröße für die Zufriedenheit der Patienten mit den Dienstleistungen des Konzerns, gemessen an der Wahrscheinlichkeit, dass die Patienten Fresenius Medical Care für eine Dialysebehandlung weiterempfehlen. Die Ermittlung des NPS beruht auf Patientenumfragen, die im Rahmen des weltweiten Patient-Experience-Programms des Konzerns durchgeführt werden. Fresenius Medical Care hat sich das Unternehmensziel gesetzt, in jedem Jahr einen NPS-Wert von mindestens 70 zu erreichen. Für eine Zielerreichung von 100 % für das Nachhaltigkeitsteilziel

„Patientenzufriedenheit“ wurde für das Geschäftsjahr ein noch ambitionierterer Zielwert festgelegt. Der NPS wird in ganzen Zahlen ermittelt.

Die Zielerreichung für das Nachhaltigkeitsteilziel „Patientenzufriedenheit“ betrug 120,00 %.

Das Nachhaltigkeitsteilziel „Mitarbeiterzufriedenheit“ ist eine weitere strategisch relevante Messgröße und wurde mittels des Global Employee Engagement Score (GEES) gemessen. Im Rahmen einer konzernweiten Befragung bewertete Fresenius Medical Care die Rückmeldung von Beschäftigten zu positiven Seiten des Arbeitsumfelds und zu Möglichkeiten für dessen Verbesserung. Fresenius Medical Care ermittelte den Wert für den GEES, indem es die Beschäftigten bat, anzugeben, inwieweit sie zustimmen, dass sie a) Fresenius Medical Care als einen attraktiven Arbeitgeber empfehlen würden, b) nur selten darüber nachdenken, sich einen neuen Job bei einem anderen Unternehmen zu suchen, und c) von Fresenius Medical Care dazu inspiriert werden, ihr Bestes zu geben. Die Beschäftigten beantworteten die Fragen auf einer Skala von eins (ich stimme überhaupt nicht zu) bis fünf (ich stimme voll und ganz zu). Der GEES stellt den „Anteil positiver Antworten“ dar, also den Prozentsatz der Antworten auf die drei Fragen zum Engagement, die entweder mit 4 („stimme zu“) oder 5 („stimme voll und ganz zu“) bewertet wurden. Die Methodik für die Ermittlung des GEES wurde im Vergleich zu den Vorjahren überarbeitet. Die Zielwerte und Zielskalen wurden im Vergleich zu den Vorjahren entsprechend angepasst.

Die Zielerreichung für das Nachhaltigkeitsteilziel „Mitarbeiterzufriedenheit“ betrug 110,00 %.

Die Gesamt-Zielerreichung für das Nachhaltigkeitsziel betrug 115,00 %. Die Zielerreichung für das Nachhaltigkeitsziel und die einzelnen, gleich gewichteten Nachhaltigkeitsteilziele sind in der Tabelle 3.20 dargestellt.

3.18 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – NACHHALTIGKEITSTEILZIEL PATIENTENZUFRIEDENHEIT

	Zielwerte								Zielerreichung	
	0 %	50 %	100 %	110 %	120 %	130 %	140 %	150 %	Absolut	Relativ
	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in Punkten	in %
Net Promoter Score	≤ 61	= 66	= 71	= 72	= 73	= 74	= 75	≥ 76	73	120,00

3.19 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – NACHHALTIGKEITSTEILZIEL MITARBEITERZUFRIEDENHEIT

	Zielwerte				Zielerreichung	
	0 %	50 %	100 %	150 %	Absolut	Relativ
	in %	in %	in %	in %	in %	in %
Global Employee Engagement Score	≤ 55	= 60	= 65	≥ 70	66	110,00

3.20 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – NACHHALTIGKEITSTEILZIELERREICHUNG IM GESCHÄFTSJAHR IN %

Zielerreichung je Nachhaltigkeitsteilziel		Nachhaltigkeitszielerreichung
Patientenzufriedenheit (50 %)	Mitarbeiterzufriedenheit (50 %)	
120,00	110,00	115,00

3.21 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – GESAMTZIELERREICHUNG IM GESCHÄFTSJAHR IN %

	Zielerreichung (Gewichtung)				Gesamtziel- erreichung
	Umsatzerlöse	Operatives Ergebnis	Konzern- ergebnis	Nachhaltig- keitsziel	
	(20 %)	(40 %)	(20 %)	(20 %)	
Helen Giza	126,96	69,80	53,44	115,00	87,00
Craig Cordola, EdD	137,77	100,84	53,44	115,00	101,58
Martin Fischer	126,96	69,80	53,44	115,00	87,00
Dr. Jörg Häring	126,96	69,80	53,44	115,00	87,00
Franklin W. Maddux, MD	126,96	69,80	53,44	115,00	87,00
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß	100,69	5,46	53,44	115,00	56,01

Gesamtzielerreichung

Der Grad der Gesamtzielerreichung beim STI wird anhand des gewichteten arithmetischen Mittels der jeweiligen Zielerreichungsgrade der einzelnen Erfolgsziele bestimmt. Der auszuzahlende Betrag ergibt sich durch Multiplikation des Grads der Gesamtzielerreichung mit dem jeweiligen Zielbetrag. Da die Gesamtzielerreichung auf höchstens 150 % begrenzt ist, ist auch der Auszahlungsbetrag auf höchstens 150 % des jeweiligen Zielbetrags begrenzt.

Die Tabelle 3.21 zeigt die Zielerreichung pro Erfolgsziel und die Gesamtzielerreichung für das Geschäftsjahr.

Die Beträge, die im Jahr 2026 aufgrund der Gesamtzielerreichung für das Geschäftsjahr 2025 auszuzahlen sind, ergeben sich aus der Tabelle 3.22.

Die entsprechenden Angaben zum STI, der im Geschäftsjahr für die Leistung im Geschäftsjahr 2024 auszuzahlen war, wurden im Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr 2024 ausgewiesen.

Langfristige variable Vergütung – MB LTIP 2020

Als erfolgsbezogene langfristige variable Vergütung (LTI) wurden den seinerzeit jeweils amtierenden Vorstandsmitgliedern auf der Grundlage des Vergütungssystems 2020+ im Rahmen des MB LTIP 2020 in früheren Jahren Performance Shares zugeteilt. Im Geschäftsjahr wurde insoweit die Vergütung aus den im Jahr 2022 zugeteilten Performance Shares erdient.

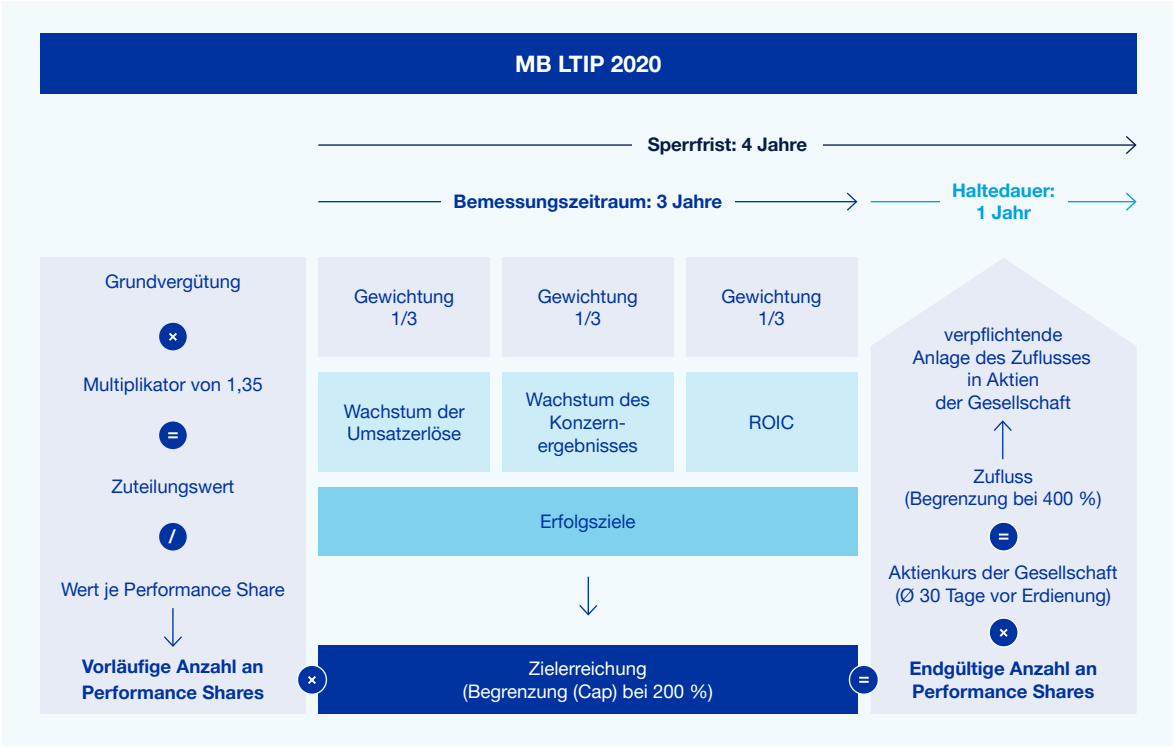
Die im Rahmen des MB LTIP 2020 zugeteilten Performance Shares sind virtuelle (d. h. nicht mit Eigenkapital unterlegte) Vergütungsinstrumente mit Barausgleich. Zuflüsse aus den Performance Shares hängen von der Erreichung von drei gleich gewichteten Erfolgszielen und ferner von der Entwicklung des Börsenkurses der Aktien der Gesellschaft ab. Der Bemessungszeitraum für die Erfolgsziele umfasst drei Geschäftsjahre.

3.22 KURZFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – IM JAHR 2026 FÜR DIE LEISTUNG IM GESCHÄFTSJAHR AUSZUZAHLENDE BETRÄGE IN TSD €

	Grundgehalt	Multiplikator	Zielbetrag	Cap (150 %)	Gesamtziel- erreichung in %	Auszahlungs- betrag
Helen Giza ¹	1.593	1,05	1.673	2.510	87,00	1.455
Craig Cordola, EdD ¹	1.283	1,05	1.347	2.021	101,58	1.369
Martin Fischer	800	1,05	840	1.260	87,00	731
Dr. Jörg Häring	700	1,05	735	1.103	87,00	639
Franklin W. Maddux, MD ¹	938	1,05	985	1.478	87,00	857
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß	1.064	1,05	1.117	1.676	56,01	626

¹ Die Vergütungsleistungen von Helen Giza, Craig Cordola, EdD, und Franklin W. Maddux, MD, sind in US-Dollar vereinbart. Die Beträge unterlagen daher Wechselkurschwankungen. Die Umrechnung der US-Dollar-Beträge erfolgte mit dem Durchschnittskurs für das betreffende Kalenderjahr.

3.23 FUNKTIONSWEISE DES MB LTIP 2020



Der Zuteilungsbetrag für die Performance Shares entsprach 135 % (Multiplikator von 1,35) der jeweiligen Grundvergütung des betreffenden Vorstandsmitglieds. Um die dem jeweiligen Vorstandsmitglied zuzuteilende Anzahl von Performance Shares zu ermitteln, wurde der jeweilige Zuteilungsbetrag durch den Wert je Performance Share geteilt. Der Wert je Performance Share wurde gemäß IFRS 2 und unter Berücksichtigung des Durchschnittskurses der Aktien der Gesellschaft über einen Zeitraum von 30 Kalendertagen vor dem jeweiligen Zuteilungstag ermittelt. Die Anzahl der von den einzelnen Vorstandsmitgliedern erdienten Performance Shares war von der Erreichung der Erfolgsziele abhängig.

Funktionsweise

Die Funktionsweise des MB LTIP 2020 ist in der Grafik 3.23 dargestellt.

Der Aufsichtsrat hat für jedes Erfolgsziel die konkreten Zielwerte festgelegt, die zu einer Zielerreichung von 0 % (Untergrenze), 100 % und 200 % (Begrenzung bzw. Cap) führen. Für jedes Erfolgsziel gilt: Wird die Untergrenze für einen Zielwert nicht überschritten, liegt eine Zielerreichung von 0 % vor. Wird der obere Zielwert erreicht oder überschritten, liegt eine Zielerreichung von 200 % vor. Die Zielerreichung im jeweils zwischen zwei angrenzenden Zielwerten liegenden Wertebereich wird im Wege der linearen Interpolation ermittelt. Nach Ablauf des dreijährigen Bemessungszeitraums bestimmt der Aufsichtsrat die Gesamtzielerreichung. Hierfür wird der Durchschnitt der Zielerreichungsgrade der drei Erfolgsziele in dem dreijährigen Bemessungszeitraum gebildet. Die drei Erfolgsziele werden gleich gewichtet.

Die Anzahl der erdienten Performance Shares wird für jedes Vorstandsmitglied anhand des Grads der Gesamtzielerreichung ermittelt. Die Anzahl der Performance Shares kann über den Bemessungszeitraum steigen oder sinken. Ein totaler Verlust sowie (höchstens) die Verdopplung der zugeteilten Performance Shares bei einer Zielerreichung von 200 % (Begrenzung bzw. Cap) ist möglich. Nach der Feststellung der Gesamtziel-

erreichung wird die Anzahl der erdienten Performance Shares mit dem Durchschnittskurs der Aktien der Gesellschaft über die letzten 30 Kalendertage vor dem jeweiligen Erdienungszeitpunkt multipliziert, um den entsprechenden Betrag für den Zufluss aus den erdienten Performance Shares zu berechnen. Der Gesamtzufluss aus den Performance Shares (d. h. der Betrag, der aus einer Zuteilung erdient werden kann) ist auf 400 % des jeweiligen Zuteilungsbetrags begrenzt.

Die Zuflüsse aus den Performance Shares (nach Steuern und Abgaben) werden an ein Kreditinstitut überwiesen, das sie zum Kauf von Aktien der Gesellschaft an der Börse verwendet. Die derart erworbenen Aktien unterliegen einer Haltedauer von mindestens einem Jahr. Die Vorstandsmitglieder können daher im Einklang mit der Empfehlung G.10 des DCGK erst nach einem Zeitraum von mindestens vier Jahren über den LTI verfügen.

Bezug zur Strategie

Die drei Erfolgsziele „Wachstum der Umsatzerlöse“, „Wachstum des Konzernergebnisses“ und „Rendite auf das investierte Kapital“ (ROIC) wurden ausgewählt, da sie wirksame Anreize dafür setzen, dass die Investitionen der Gesellschaft eine bestimmte Rendite erzielen, und somit langfristiges, profitables Wachstum sowie eine attraktive Gesamtrendite für Aktionäre fördern. Diese Erfolgsziele gehören zu den bedeutendsten finanziellen Kenngrößen oder wichtigen finanziellen Leistungsindikatoren der Gesellschaft und unterstützen die Umsetzung der langfristigen Strategie der Gesellschaft.

Die jeweilige Gewichtung der einzelnen Erfolgsziele für den LTI und ihr Bezug zur Strategie von Fresenius Medical Care sind in der Grafik 3.24 dargestellt.

3.24 BEZUG DER ERFOLGSZIELE ZUR STRATEGIE – MB LTIP 2020

Erfolgsziel	Wachstum der Umsatzerlöse	Wachstum des Konzernergebnisses	ROIC
Gewichtung	1/3	1/3	1/3
Hintergrund und Bezug zur Strategie	Das Wachstum der Umsatzerlöse spiegelt die anhaltende Bedeutung des Wachstums für den langfristigen Erfolg des Konzerns wider. Die wesentlichen Erfolgsfaktoren für kontinuierliches Wachstum der Umsatzerlöse liegen – neben der positiven Entwicklung von Preis- und Mengeneffekten – darin, neue Kunden für Produkte und neue Patienten zur Steigerung der Anzahl der jährlich durchgeführten Behandlungen zu gewinnen und auch in den anderen Geschäftsfeldern des Konzerns erfolgreich zu sein.	Das Wachstum des Konzernergebnisses dient auf Konzernebene als wichtiger finanzieller Leistungsindikator für das interne Management und spiegelt die langfristige Profitabilität des Konzerns wider.	Der ROIC (Return on Invested Capital) ist eine Rentabilitätskennzahl und gibt an, wie effizient mit dem zur Verfügung stehenden Kapital langfristig gearbeitet wird.

3.25 ZIELWERTE UND ZIELERREICHUNG FÜR DIE ZUTEILUNG 2022 UNTER DEM MB LTIP 2020

	Zielwerte			Ist-Werte			Ziel- erreichung
	0 %	100 %	200 %	Wie berichtet¹	Anpassung um Währungs- umrechnungseffekte	Zu konstanten Wechselkursen gemäß Plan- bedingungen	CAGR
Wachstum der Umsatzerlöse							
2022				10,1 %	(8,0 %)	2,1 %	
2023	≤ 2 %	= 5 %	≥ 8 %	0,3 %	5,2 %	5,5 %	2,5 %
2024				(0,6 %)	0,6 %	0,0 %	17 %
Wachstum des Konzernergebnisses							
2022				(30,5 %)	(6,1 %)	(36,6 %)	
2023	≤ 10 %	= 17 %	≥ 20 %	(25,9 %)	1,6 %	(24,3 %)	(19,3) %
2024				7,8 %	1,6 %	9,4 %	0 %
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC)							
2022				3,3 %	— %	3,3 %	0 %
2023	≤ 5,5 %	= 6,0 %	≥ 6,5 %	2,8 %	— %	2,8 %	0 %
2024				3,5 %	— %	3,5 %	0 %
Gesamtzielerreichung							6 %

¹ ROIC ist eine Nicht-IFRS-Kennzahl. Für eine Beschreibung des ROIC und die Berechnung der Kennzahl, siehe den Abschnitt „Steuerungssystem“ des Konzernlageberichts der Gesellschaft.

3.26 LANGFRISTIGE VARIABLE VERGÜTUNG – ERDIENTER BETRAG AUS DER ZUTEILUNG 2022 DES MB LTIP 2020

	Beizulegen- der Zeitwert bei Zuteilung	Anzahl zugeteilte Performance Shares	Gesamtziel- erreichung	Anzahl finale Performance Shares	Aktienkurs bei Erdienung	Erdienter Betrag
	in TSD €		in %		in €	in TSD €
Im Geschäftsjahr amtierende Mitglieder des Vorstands						
Helen Giza ¹	1.688	32.279	6	1.936	46,04	97
Franklin W. Maddux, MD ¹	1.110	20.974	6	1.258	46,04	63
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß	1.359	26.074	6	1.564	46,04	72
Frühere Mitglieder des Vorstands						
Rice Powell ¹	2.425	45.841	6	2.750	46,04	138
William Valle ¹	1.888	35.678	6	2.141	46,04	107

¹ Die Vergütungsleistungen von Helen Giza, Franklin W. Maddux, MD, Rice Powell und William Valle sind in US-Dollar vereinbart. Die betreffenden Beträge unterlagen daher Wechselkursschwankungen. Die Umrechnung der erdienten US-Dollar-Beträge erfolgte mit dem Schlusskurs des Erdienungstags.

**Zielwerte und Zielerreichung
(Zuteilung 2022)**

Im Geschäftsjahr 2025 wurde der LTI aus der Zuteilung für das Jahr 2022 erdient. Für die Zielerreichung war der Bemessungszeitraum für die Jahre von 2022 bis 2024 maßgeblich. Die Zielwerte für die Erfolgsziele und die Zielerreichung stellten sich gemäß der Tabelle 3.25 jeweils wie folgt dar.

Erdiente Beträge (Zuteilung 2022)

Die Tabelle 3.26 zeigt die Beträge, die im Geschäftsjahr 2025 aus der Zuteilung für das Jahr 2022 erdient und im Sinne des § 162 Abs. 1 Satz 1 AktG gewährt worden sind.

Die im Geschäftsjahr 2025 erdienten Beträge (nach Steuern und Abgaben) wurden nicht ausbezahlt, sondern gemäß den Planbedingungen an ein Kreditinstitut überwiesen, das sie zum Kauf von Aktien der Gesellschaft an der Börse verwendet hat. Die derart erworbenen Aktien unterliegen einer Haltedauer von mindestens einem Jahr.

**Einhaltung der Maximalvergütung
(Zuteilungen 2022)**

Im Geschäftsjahr konnte die Einhaltung der Maximalvergütung aus Zuteilungen aus dem Jahr 2022 abschließend beurteilt werden, weil der Erdienungszeitraum des im Jahr 2022 unter dem MB LTIP 2020 zugeteilten LTI endete und damit der insoweit erdiente Betrag feststand. Die individuellen Maximalvergütungshöhen für die einzelnen Vorstandsmitglieder wurden für das Jahr 2022 jeweils eingehalten. Eine Reduzierung des aus dem LTI auszahlenden Betrags, wie sie vorgesehen ist, um gegebenenfalls eine Überschreitung der Maximalvergütung zu vermeiden, war nicht erforderlich. Die Einzelheiten ergeben sich aus der Tabelle 3.27.

3.27 EINHALTUNG DER MAXIMALVERGÜTUNG DER SEINERZEIT AMTIERENDEN MITGLIEDER DES VORSTANDS FÜR DAS JAHR 2022
IN TSD €

	Im Geschäftsjahr amtierende Mitglieder des Vorstands			Frühere Mitglieder des Vorstands		
	Helen Giza	Franklin W. Maddux, MD ¹	Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß	Dr. Carla Kriwet	Rice Powell ¹	William Valle ¹
Grundvergütung	1.302	866	1.064	2.250 ⁶	1.894	1.474
Nebenleistungen	39	164	57	1.044 ⁶	203	267
Versorgungsaufwand	1.245 ²	961 ⁴	808 ⁵	—	—	1.469 ⁸
SUMME FESTE BESTANDTEILE	2.586	1.991	1.929	3.294	2.097	3.210
Kurzfristige variable Vergütung	510	339	416	176	741	577
Langfristige variable Vergütung (MB LTIP 2020)	90	59	72	—	128	100
SUMME VARIABLE BESTANDTEILE	600	398	488	176	869	677
GESAMTE VERGÜTUNG FÜR DAS JAHR 2022	3.186	2.389	2.417	3.470	2.966	3.887
Cap kurzfristige variable Vergütung	1.641	1.091	1.341	567	2.386	1.857
Cap langfristige variable Vergütung	7.031	4.676	5.746	2.430	10.228	7.960
MAXIMALVERGÜTUNG	12.000³	7.000	7.000	12.000	10.750⁷	9.500

¹ Die Maximalvergütung von Franklin W. Maddux, MD, Rice Powell und William Valle für das Jahr 2022 ist in US-Dollar vereinbart. Für den Ausweis in dieser Tabelle wurden die US-Dollar-Beträge mit dem seinerzeit bei der Festsetzung der Maximalvergütung im Vergütungssystem 2020+ verwendeten Wechselkurs von 1 Euro/1,11947 US-Dollar umgerechnet. Die hier ausgewiesenen Beträge können daher von den in anderen Tabellen dieses Vergütungsberichts oder in Tabellen früherer Vergütungsberichte ausgewiesenen Beträgen abweichen.

² Der hier für das Jahr 2022 ausgewiesene Versorgungsaufwand betrifft die Versorgungszusage, die im Jahr 2022 erteilt wurde, und umfasst den nachzuverrechnenden Versorgungsaufwand, der auf die seit der Bestellung in den Vorstand zum 1. Oktober 2019 geleistete Dienstzeit entfällt. Die Versorgungszusage wurde im Geschäftsjahr 2025 aufgehoben (siehe den Abschnitt „Versorgungsentgelt statt beitragsorientierter Versorgungszusagen“).

³ Helen Giza ist seit dem 6. Dezember 2022 Vorstandsvorsitzende. Für Helen Gizas Maximalvergütung für das Jahr 2022 kommt daher die für den Vorstandsvorsitz anwendbare Maximalvergütungshöhe zur Anwendung.

⁴ Der hier für das Jahr 2022 ausgewiesene Versorgungsaufwand betrifft die Versorgungszusage, die im Jahr 2022 erteilt wurde, und umfasst den nachzuverrechnenden Versorgungsaufwand, der auf die seit der Bestellung in den Vorstand zum 1. Januar 2020 geleistete Dienstzeit entfällt. Die Versorgungszusage wurde im Geschäftsjahr 2025 aufgehoben (siehe den Abschnitt „Versorgungsentgelt statt beitragsorientierter Versorgungszusagen“).

⁵ Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß war bis zum 31. Dezember 2021 Vorstandsmitglied für die Region Europa, Naher Osten, Afrika. Das Grundgehalt wurde im Jahr 2022 mit Blick auf Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß' neue Zuständigkeit als Vorstand für Care Enablement erhöht. Der hier ausgewiesene Versorgungsaufwand umfasst den nachzuverrechnenden Versorgungsaufwand, der im Jahr 2022 erfasst wurde, um die Gehaltsanpassung zu berücksichtigen.

⁶ Dr. Carla Kriwet war vom 1. Oktober 2022 bis zum 5. Dezember 2022 Vorstandsvorsitzende. Die hier ausgewiesene Grundvergütung enthält eine in Zusammenhang mit Dr. Carla Kriwets Ausscheiden aus dem Vorstand vereinbarte Abfindungszahlung in Höhe von 1.800 TSD €, die Nebenleistungen enthalten eine Antrittsprämie in Höhe von 100 TSD € sowie Zahlungen für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis in Höhe von 885 TSD €.

⁷ Rice Powell war bis zum 31. Dezember 2022 Mitglied des Vorstands und bis zum 30. September 2022 auch dessen Vorsitzender. Die mit Rice Powell für das Jahr 2022 vereinbarte Maximalvergütung spiegelt diese Verantwortlichkeiten anteilig wider.

⁸ William Valle war bis zum 31. Dezember 2021 Vorstandsmitglied für die Region Nordamerika. Das Grundgehalt wurde im Jahr 2022 mit Blick auf William Valles neue Zuständigkeit als Vorstand für Care Delivery erhöht. Der hier ausgewiesene Versorgungsaufwand umfasst den nachzuverrechnenden Versorgungsaufwand, der im Jahr 2022 erfasst wurde, um die Gehaltsanpassung zu berücksichtigen.

Vergütungstabellen für die im Geschäftsjahr amtierenden Mitglieder des Vorstands

In der Tabelle 3.28 ist die jedem einzelnen im Geschäftsjahr amtierenden Vorstandsmitglied im Geschäftsjahr

gewährte oder geschuldete Vergütung individualisiert dargestellt. Darüber hinaus wird der Versorgungsaufwand angegeben, der für Versorgungszusagen angefallen ist.

Als im Geschäftsjahr gewährt wird eine Vergütung für die Zwecke der Tabelle 3.28 angesehen, wenn sie im

Geschäftsjahr erdient wurde. Erdient in diesem Sinne ist eine Vergütung in dem Jahr, in dem die zugrunde liegende Tätigkeit vollständig erbracht worden ist und der Anspruch auf die Auszahlung der Vergütung keinen aufschiebenden oder auflösenden Bedingungen mehr unterliegt. Dies entspricht beim LTI dem Jahr, in dem die Vergütung zur Auszahlung kommt. Der unter dem MB LTIP 2020 erdiente LTI ist unabhängig davon als gewährt anzusehen, dass die erdienten Beträge nach den anwendbaren Planbedingungen in börslich zu erwerbende Aktien der Gesellschaft zu investieren sind.

Der STI ist nach dem hier zugrunde gelegten Verständnis in dem Jahr erdient und wird daher in der Tabelle 3.28 für das jeweilige Jahr als in dem Jahr gewährt ausgewiesen, in dem die ihm zugrunde liegende Tätigkeit erbracht wurde. Dies erleichtert den Vergleich der Leistung der Vorstandsmitglieder mit der Leistung der Gesellschaft in demselben Jahr und ermöglicht eine periodengerechte Zuordnung des STI zu dem Jahr, in dem die Leistung erbracht wurde. Die Spalten für das Jahr 2025 enthalten daher den STI für das Geschäftsjahr 2025, der im Jahr 2026 ausbezahlt wird, und die Spalten für das Jahr 2024 enthalten den STI für das Jahr 2024, der im Geschäftsjahr 2025 ausbezahlt wurde.

Entschädigungen für verfallene Vergütungsleistungen aus einem früheren Anstellungsverhältnis werden in den Nebenleistungen ausgewiesen. Die Höhe des jeweils insoweit zu zahlenden Betrags wurde unter Berücksichtigung des geschätzten Wertes der verfallenen Vergütungsleistungen zum Zeitpunkt der Beendigung des früheren Anstellungsverhältnisses ermittelt. Der zu zahlende Betrag übersteigt nicht den seinerzeit ermittelten Marktwert der verfallenen Vergütungsleistungen und ist darüber hinaus auf einen Betrag begrenzt, der unter dem Betrag liegt, den das Vorstandsmitglied unter seinem früheren Anstellungsverhältnis bei einer Zielerreichung von 100 % erhalten hätte. Solche Zahlungen wurden bzw. werden nur geleistet, wenn das Vorstandsmitglied sein Amt nicht niedergelegt hat und die Gesellschaft seinen Dienstvertrag nicht gekündigt hat und auch nicht zur Kündigung berechtigt wäre, wenn die Zahlung fällig wird.



3.28 VERGÜTUNG DER IM GESCHÄFTSJAHR AMTIERENDEN MITGLIEDER DES VORSTANDS (FORTSETZUNG SIEHE FOLGESEITE)
IN TSD €

	Helen Giza Vorstandsvorsitzende Mitglied des Vorstands seit 1. November 2019				Craig Cordola, EdD Vorstand für Care Delivery Mitglied des Vorstands seit 1. Januar 2024				Martin Fischer Finanzvorstand Mitglied des Vorstands seit 1. Oktober 2023			
	2025		2024¹		2025		2024¹		2025		2024¹	
	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %
Grundvergütung	1.593		1.663		1.283		1.340		800		800	
Nebenleistungen	76		80		82		447 ³		329 ⁴		437 ⁴	
Versorgungsentgelt	3.236 ²		—		513		536		320		400 ⁵	
SUMME FESTE VERGÜTUNG	4.905	76	1.743	47	1.878	58	2.323	62	1.449	66	1.637	65
Kurzfristige variable Vergütung	1.455	23	1.844	50	1.369	42	1.395	38	731	34	887	35
Langfristige variable Vergütung	97	2	121	3	—	—	—	—	—	—	—	—
Zuteilung 2021 (MB LTIP 2020)			121				—				—	
Zuteilung 2022 (MB LTIP 2020)	97				—				—			
SUMME VARIABLE VERGÜTUNG	1.552		1.965		1.369		1.395		731		887	
GESAMTVERGÜTUNG NACH § 162 ABS. 1 S. 2 NR. 1 AKTG	6.457		3.708		3.247		3.718		2.180		2.524	
Versorgungsaufwand	—		729		—		—		—		—	
Aufhebung der Versorgungszusage	(2.599) ³		—		—		—		—		—	
GESAMTVERGÜTUNG INKLUSIVE VERSORGUNGSZUSAGE	3.858		4.437		3.247		3.718		2.180		2.524	

¹ Hinsichtlich der Vergleichbarkeit der für das Geschäftsjahr 2024 ausgewiesenen Beträge mit denen des Geschäftsjahres 2025 ist zu beachten, dass die Vergütungsleistungen Wechselkursschwankungen unterliegen können, abhängig davon, ob sie vertraglich in Euro (Martin Fischer, Dr. Jörg Häring und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß) oder US-Dollar (Helen Giza, Craig Cordola, EdD, und Franklin W. Maddux, MD) vereinbart sind. Die Umrechnung der US-Dollar-Beträge erfolgte grundsätzlich mit dem Durchschnittskurs für das betreffende Kalenderjahr. Für die langfristige variable Vergütung erfolgte die Umrechnung der US-Dollar-Beträge mit dem Schlusskurs des jeweiligen Erdienungstags.

² Die zuvor bestehende Versorgungszusage wurde im Geschäftsjahr 2025 rückwirkend aufgehoben. Die zur Finanzierung der Versorgungszusage für die Zeit seit der Bestellung zum Vorstandsmitglied geleisteten Beträge wurden in Höhe des Rückkaufwerts unter Abzug von Transaktionskosten an die Gesellschaft zurückerstattet. Der in den Vorjahren als „Versorgungsaufwand“ ausgewiesene Betrag, der den von der Gesellschaft seinerzeit geleisteten Versicherungsbeiträgen entspricht, wird in der Zeile „Aufhebung der Versorgungszusage“ in der über die Vorjahre kumulierten Höhe mit negativem Vorzeichen ausgewiesen. Die Zeile „Versorgungsentgelt“ umfasst sowohl die Beträge, die seit dem Wirksamwerden der Aufhebung der Versorgungszusage zeitanteilig als Versorgungsentgelt in Höhe von 40 % des Grundgehalts im Geschäftsjahr 2025 zu leisten waren, als auch den Betrag, der in Umsetzung der vereinbarungsgemäßen Aufhebung der Versorgungszusage im Geschäftsjahr 2025 zu zahlen war (d. h. die Summe der Versicherungsbeiträge, die bis zum Wirksamwerden der Aufhebung der Versorgungszusage geleistet wurden).

³ Die Nebenleistungen von Craig Cordola, EdD, für das Geschäftsjahr 2024 enthalten eine einmalige Zahlung in Höhe von 450 TSD US\$ (416 TSD €), die er als Entschädigung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis erhalten hat. Craig Cordola, EdD, hat vereinbarungsgemäß 50 % des Nettobetrag der Entschädigung in Aktien der Gesellschaft investiert.

⁴ Die Nebenleistungen von Martin Fischer für das Geschäftsjahr 2024 und letztmalig für das Geschäftsjahr 2025 enthalten eine Zahlung in Höhe von jeweils 300 TSD €, die er als Entschädigung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis erhalten hat.

⁵ Martin Fischer erhält seit dem 1. Oktober 2024 das in diesem Vergütungsbericht beschriebene Versorgungsentgelt. Die Martin Fischer zuvor für den Fall des Abschlusses einer entsprechenden Rückdeckungsversicherung in Aussicht gestellte beitragsorientierte Versorgungszusage wurde mit Blick auf die Neuordnung der Altersversorgung unter dem Vergütungssystem 2024+ aufgehoben. Der für das Geschäftsjahr 2024 ausgewiesene Betrag enthält auch einen Betrag in Höhe von 320 TSD € (entspricht 40 % seines jährlichen Grundgehalts), den Martin Fischer im Jahr 2024 als Ausgleich für die andernfalls zu leistenden Versicherungsbeiträge für die Zeit vom 1. Oktober 2023 bis zum 30. September 2024 erhalten hat.

⁶ Die Nebenleistungen für Dr. Jörg Häring für das Geschäftsjahr 2024 enthalten eine einmalige Zahlung in Höhe von 300 TSD €, die er als Entschädigung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis erhalten hat.

VERGÜTUNG DER IM GESCHÄFTSJAHR AMTIERENDEN MITGLIEDER DES VORSTANDS (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €

	Dr. Jörg Häring Vorstand für Recht, Compliance und Personal Mitglied des Vorstands seit 1. Juni 2024				Franklin W. Maddux, MD Globaler Medizinischer Leiter Mitglied des Vorstands seit 1. Januar 2020				Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß Vorstand für Care Enablement Mitglied des Vorstands seit 1. September 2018			
	2025		2024¹		2025		2024¹		2025		2024¹	
	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %
Grundvergütung	700		408		938		979		1.064		1.064	
Nebenleistungen	30		354 ⁶		156		187		73		57	
Versorgungsentgelt	280		163		2.151 ²		—		—		—	
SUMME FESTE VERGÜTUNG	1.010	61	925	67	3.245	78	1.166	49	1.137	62	1.121	42
Kurzfristige variable Vergütung	639	39	453	33	857	21	1.086	46	626	34	1.429	54
Langfristige variable Vergütung	—	—	—	—	63	2	107	5	72	4	116	4
Zuteilung 2021 (MB LTIP 2020)			—				107				116	
Zuteilung 2022 (MB LTIP 2020)	—				63				72			
SUMME VARIABLE VERGÜTUNG	639		453		920		1.193		698		1.545	
GESAMTVERGÜTUNG NACH § 162 ABS. 1 S. 2 NR. 1 AKTG	1.649		1.378		4.165		2.359		1.835		2.666	
Versorgungsaufwand	—		—		—		397		621		611	
Aufhebung der Versorgungszusage	—		—		(1.776) ²		—		—		—	
GESAMTVERGÜTUNG INKLUSIVE VERSORGUNGSZUSAGE	1.649		1.378		2.389		2.756		2.456		3.277	

¹ Hinsichtlich der Vergleichbarkeit der für das Geschäftsjahr 2024 ausgewiesenen Beträge mit denen des Geschäftsjahres 2025 ist zu beachten, dass die Vergütungsleistungen Wechselkursschwankungen unterliegen können, abhängig davon, ob sie vertraglich in Euro (Martin Fischer, Dr. Jörg Häring und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß) oder US-Dollar (Helen Giza, Craig Cordola, EdD, und Franklin W. Maddux, MD) vereinbart sind. Die Umrechnung der US-Dollar-Beträge erfolgte grundsätzlich mit dem Durchschnittskurs für das betreffende Kalenderjahr. Für die langfristige variable Vergütung erfolgte die Umrechnung der US-Dollar-Beträge mit dem Schlusskurs des jeweiligen Erdienungstags.

² Die zuvor bestehende Versorgungszusage wurde im Geschäftsjahr 2025 rückwirkend aufgehoben. Die zur Finanzierung der Versorgungszusage für die Zeit seit der Bestellung zum Vorstandsmitglied geleisteten Beträge wurden in Höhe des Rückkaufwerts unter Abzug von Transaktionskosten an die Gesellschaft zurückerstattet. Der in den Vorjahren als „Versorgungsaufwand“ ausgewiesene Betrag, der den von der Gesellschaft seinerzeit geleisteten Versicherungsbeiträgen entspricht, wird in der Zeile „Aufhebung der Versorgungszusage“ in der über die Vorjahre kumulierten Höhe mit negativem Vorzeichen ausgewiesen. Die Zeile „Versorgungsentgelt“ umfasst sowohl die Beträge, die seit dem Wirksamwerden der Aufhebung der Versorgungszusage zeitanteilig als Versorgungsentgelt in Höhe von 40 % des Grundgehalts im Geschäftsjahr 2025 zu leisten waren, als auch den Betrag, der in Umsetzung der vereinbarungsgemäßen Aufhebung der Versorgungszusage im Geschäftsjahr 2025 zu zahlen war (d. h. die Summe der Versicherungsbeiträge, die bis zum Wirksamwerden der Aufhebung der Versorgungszusage geleistet wurden).

³ Die Nebenleistungen von Craig Cordola, EdD, für das Geschäftsjahr 2024 enthalten eine einmalige Zahlung in Höhe von 450 TSD US\$ (416 TSD €), die er als Entschädigung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis erhalten hat. Craig Cordola, EdD, hat vereinbarungsgemäß 50 % des Nettobetrag der Entschädigung in Aktien der Gesellschaft investiert.

⁴ Die Nebenleistungen von Martin Fischer für das Geschäftsjahr 2024 und letztmalig für das Geschäftsjahr 2025 enthalten eine Zahlung in Höhe von jeweils 300 TSD €, die er als Entschädigung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis erhalten hat.

⁵ Martin Fischer erhält seit dem 1. Oktober 2024 das in diesem Vergütungsbericht beschriebene Versorgungsentgelt. Die Martin Fischer zuvor für den Fall des Abschlusses einer entsprechenden Rückdeckungsversicherung in Aussicht gestellte beitragsorientierte Versorgungszusage wurde mit Blick auf die Neuregelung der Altersversorgung unter dem Vergütungssystem 2024+ aufgehoben. Der für das Geschäftsjahr 2024 ausgewiesene Betrag enthält auch einen Betrag in Höhe von 320 TSD € (entspricht 40 % seines jährlichen Grundgehalts), den Martin Fischer im Jahr 2024 als Ausgleich für die andernfalls zu leistenden Versicherungsbeiträge für die Zeit vom 1. Oktober 2023 bis zum 30. September 2024 erhalten hat.

⁶ Die Nebenleistungen für Dr. Jörg Häring für das Geschäftsjahr 2024 enthalten eine einmalige Zahlung in Höhe von 300 TSD €, die er als Entschädigung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis erhalten hat.

Ausstehende aktienbasierte Vergütungsbestandteile

Die folgenden Angaben betreffen ausstehende aktienbasierte Vergütungsbestandteile. Dies betrifft allein Zuteilungen von Performance Shares unter dem MB LTIP 2020 und dem Management Board Long-Term Incentive Plan 2024 (MB LTIP 2024+).

MB LTIP 2024+ (Zuteilung im Geschäftsjahr)

Den Vorstandsmitgliedern wurden im Geschäftsjahr 2025 unter dem Vergütungssystem 2024+ als langfristige variable Vergütungskomponente Performance Shares unter dem MB LTIP 2024+ zugeteilt.

Zuflüsse aus den Performance Shares hängen von der Erreichung von drei Erfolgszielen und ferner von der Entwicklung des Börsenkurses der Aktien der Gesellschaft ab. Der Bemessungszeitraum für die Erfolgsziele umfasst drei Geschäftsjahre, der Erdienungszeitraum für die Performance Shares vier Jahre ab der Zuteilung.

Die Anzahl der erdienten Performance Shares wird für jedes Vorstandsmitglied anhand des Grads der Gesamtzielerreichung ermittelt. Die Anzahl der Performance Shares kann über den Bemessungszeitraum steigen oder sinken. Ein totaler Verlust sowie (höchstens) die Verdopplung der zugeteilten Performance Shares bei einer Zielerreichung von 200 % (Begrenzung bzw. Cap) ist möglich. Nach der Feststellung der Gesamtzielerreichung wird die Anzahl der erdienten Performance Shares mit dem Durchschnittskurs der Aktien der Gesellschaft über die letzten 30 Kalendertage vor dem jeweiligen Erdienungszeitpunkt multipliziert, um den entsprechenden Betrag für den Zufluss aus den erdienten Performance Shares zu berechnen. Der Gesamtzufluss aus den Performance Shares (d. h. der Betrag, der aus einer Zuteilung erdient werden kann) ist auf 400 % des jeweiligen Zuteilungsbetrags begrenzt.

Die Funktionsweise des MB LTIP 2024+ ist in der Grafik 3.29 dargestellt. [ESRS 2, 29a, d]

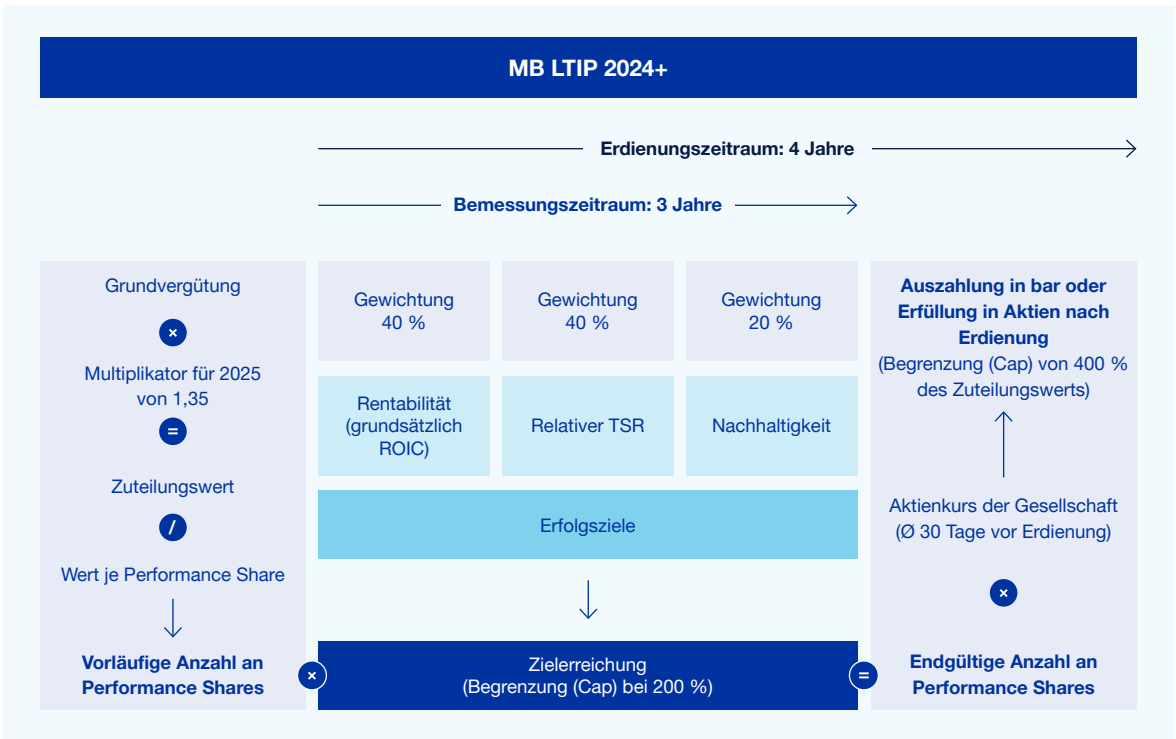
Als Rentabilitätsziel wurde wie in den Vorjahren die Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) festgelegt.

Die Gesamtrendite für Aktionäre (Total Shareholder Return – TSR) im Vergleich zu Wettbewerbern (Relativer TSR) wird unter dem Vergütungssystem 2024+ als Kapitalmarktziel herangezogen. Das Kapitalmarktziel trägt investoren-spezifischen Anforderungen an die Einbeziehung einer Leistungsmessung im Vergleich zu relevanten Wettbewerbern Rechnung und verknüpft die Vergütung des Vorstands mit der langfristigen Kapitalmarktpformance der Gesellschaft. Die Zielerreichung unter dem Relativen TSR bestimmt sich nach dem perzentilen Ranking der TSR-Leistung der Gesellschaft im Vergleich zu der TSR-Leistung

von Unternehmen aus einer oder mehreren vom Aufsichtsrat festgelegten Vergleichsgruppen. Als Vergleichsgruppen sind grundsätzlich die Indizes STOXX® Europe 600 Health Care und S&P 500 Health Care vorgesehen.

Als Nachhaltigkeitsziel wurde wie im Vorjahr die Reduktion der marktbasierenden Emissionen in CO₂-Äquivalenten (CO₂e) festgelegt. Dieses Ziel steht im Einklang mit dem für den Konzern relevanten Thema Klimaschutz, das sich aus der jüngsten Materialitätsanalyse im Jahr 2023 ergeben hat. Nachhaltigkeit ist ein wesentlicher und integraler Bestandteil der Unternehmensstrategie von Fresenius Medical Care. Die Berücksichtigung nichtfinanzieller, nachhaltigkeitsbezogener Ziele in den Bereichen Umwelt, Soziales und Governance (ESG) im Rahmen des LTI ist aus dem Bekenntnis der Gesellschaft zu einer verantwortungsvollen Unternehmenskultur abgeleitet, ent-

3.29 FUNKTIONSWEISE DES MB LTIP 2024+



spricht investorenspezifischen und gesellschaftlichen Anforderungen und fördert zudem eine langfristige, nachhaltige Entwicklung des Konzerns. [ESRS 2, 29b]

Angaben zu den Zielwerten und der jeweiligen Erreichung der Erfolgsziele werden nach Ablauf des Bemessungszeitraums im Vergütungsbericht für das betreffende Geschäftsjahr offengelegt. Nähere Informationen zu den marktbasierten CO₂e-Emissionen finden sich in der Nachhaltigkeitserklärung von Fresenius Medical Care.

Die Vergütungsansprüche aus den Performance Shares unter dem MB LTIP 2024+ können in bar oder in Aktien der Gesellschaft erfüllt werden. Der Aufsichtsrat hat beschlossen, dass die Vergütungsansprüche aus den für das Geschäftsjahr 2025 zugeteilten Performance Shares nach ihrer Erdienung in Aktien der Gesellschaft erfüllt werden sollen.

Der Zuteilungsbetrag für die Performance Shares entspricht 135 % (Multiplikator von 1,35) der jeweiligen Grundvergütung des betreffenden Vorstandsmitglieds. Die Anzahl der für das Geschäftsjahr zugeteilten Performance Shares wird in der Tabelle 3.30 ausgewiesen.

Übersicht über ausstehende aktienbasierte Vergütungsbestandteile

Der Stand der zum Ende des Geschäftsjahres ausstehenden Performance Shares der gegenwärtigen oder früheren Vorstandsmitglieder sowie weitere Informationen hierzu sind in der Tabelle 3.32 dargestellt.

Zeitliches Profil der aktienbasierten Vergütungsbestandteile

Die Grafik 3.31 zeigt in vereinfachender, schematischer Darstellung das zeitliche Profil der im Geschäftsjahr ausstehenden aktienbasierten Vergütungsbestandteile. Die Details können den vorstehenden Erläuterungen entnommen werden.

3.30 IM GESCHÄFTSJAHR UNTER DEM MB LTIP 2024+ ZUGETEILTE PERFORMANCE SHARES

	Grundgehalt	Multiplikator	Zuteilungsbetrag	Wert je Performance Share bei Zuteilung ¹	Anzahl Performance Shares	Cap (400 %)
	in TSD €		in TSD €	in €		in TSD €
Helen Giza ²	1.593	1,35	2.151	39,20	59.543	8.604
Craig Cordola, EdD ²	1.283	1,35	1.732	39,20	47.965	6.928
Martin Fischer	800	1,35	1.080	39,20	27.551	4.320
Dr. Jörg Häring	700	1,35	945	39,20	24.107	3.780
Franklin W. Maddux, MD ^{2,3}	938	1,35	1.266	39,20	35.064	5.064
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß ⁴	1.064	1,35	1.436	39,20	36.643	5.744

¹ Der hier ausgewiesene und für die Anzahl der zuzuteilenden Performance Shares maßgebliche Wert je Performance Share wird gemäß den Planbedingungen unter Berücksichtigung des Durchschnittskurses der Aktien der Gesellschaft über einen Zeitraum von 30 Kalendertagen vor dem Zuteilungstag sowie unter der Annahme einer Zielerreichung von 100 % für das Erfolgsziel „Relativer TSR“ ermittelt, weshalb er vom beizulegenden Zeitwert gemäß IFRS 2 abweichen kann.

² Die Vergütungsleistungen von Helen Giza, Craig Cordola, EdD, und Franklin W. Maddux, MD, sind in US-Dollar vereinbart. Die betreffenden Beträge unterliegen daher Wechselkursschwankungen. Die Umrechnung der US-Dollar-Beträge erfolgte mit dem Durchschnittskurs für das betreffende Kalenderjahr.

³ Die Franklin W. Maddux, MD, zugeteilten Performance Shares können im Einklang mit den Planbedingungen des MB LTIP 2024+ auch nach der Beendigung seines Dienstvertrags zum Ablauf des Geschäftsjahres weiter erdient werden. Weitere Informationen zu den mit Franklin W. Maddux, MD, getroffenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“.

⁴ Die Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß zugeteilten Performance Shares sind im Einklang mit den Planbedingungen des MB LTIP 2024+ mit der Beendigung ihres Dienstvertrags zum Ablauf des Geschäftsjahres verfallen. Weitere Informationen zu den mit Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß getroffenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“.

3.31 ZEITLICHES PROFIL DER AKTIENBASIERTEN VERGÜTUNGSBESTANDTEILE



**3.32 ÜBERSICHT ZU DEN AUSSTEHENDEN, UNTER DEM MB LTIP 2020 UND UNTER DEM MB LTIP 2024+ ZUGETEILTEN PERFORMANCE SHARES
(FORTSETZUNG SIEHE FOLGESEITE)**

	Zuteilungstag	Erdienungstag	Beizulegender Zeitwert bei Zuteilung ¹ in TSD €	Anzahl zugewiesene Performance Shares	Gesamtzielerreichung (sofern final) in %	Anzahl Performance Shares zum 31. Dezember 2025
Im Geschäftsjahr amtierende Mitglieder des Vorstands						
Helen Giza						
Zuteilung 2023	1. März 2023	1. März 2026	2.177	67.568	34	22.973
Zuteilung 2024	1. März 2024	1. März 2028	2.182	71.358		71.358
Zuteilung 2025	1. März 2025	1. März 2029	2.152	59.543		59.543
SUMME				198.469		153.874
Craig Cordola, EdD						
Zuteilung 2024	1. März 2024	1. März 2028	1.758	57.483		57.483
Zuteilung 2025	1. März 2025	1. März 2029	1.733	47.965		47.965
SUMME				105.448		105.448
Martin Fischer						
Zuteilung 2023	1. Oktober 2023	1. Oktober 2026	264	7.037	34	2.393
Zuteilung 2024	1. März 2024	1. März 2028	1.049	34.242		34.242
Zuteilung 2025	1. März 2025	1. März 2029	1.035	27.551		27.551
SUMME				68.830		64.186
Dr. Jörg Häring						
Zuteilung 2024	1. Juni 2024	1. Juni 2028	546	15.850		15.850
Zuteilung 2025	1. März 2025	1. März 2029	906	24.107		24.107
SUMME				39.957		39.957
Franklin W. Maddux, MD²						
Zuteilung 2023	1. März 2023	1. März 2026	1.282	39.790	34	13.529
Zuteilung 2024	1. März 2024	1. März 2028	1.285	42.022		42.022
Zuteilung 2025	1. März 2025	1. März 2029	1.267	35.064		35.064
SUMME				116.876		90.615

¹ Der beizulegende Zeitwert nach IFRS 2 spiegelt grundsätzlich alle Marktbedingungen wider. Den für die Zuteilungen 2024 und 2025 ausgewiesenen Beträgen liegt eine Zielerreichung von 100 % für das Erfolgsziel „Relativer TSR“ zugrunde, um eine Beeinflussung des Zuteilungswerts durch kurzfristige Volatilitäten der Entwicklung des Relativen TSR der Gesellschaft zu vermeiden und eine Vergleichbarkeit des Zuteilungswerts mit denen aus Vorjahren zu ermöglichen.

² Die Franklin W. Maddux, MD, zugewiesenen Performance Shares können im Einklang mit den Planbedingungen des MB LTIP 2020 und des MB LTIP 2024+ auch nach der Beendigung seines Dienstvertrags zum Ablauf des Geschäftsjahres weiter verdient werden. Weitere Informationen zu den mit Franklin W. Maddux, MD, getroffenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“.

³ Die Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß zugewiesenen Performance Shares sind im Einklang mit den Planbedingungen des MB LTIP 2020 und des MB LTIP 2024+ mit der Beendigung ihres Dienstvertrags zum Ablauf des Geschäftsjahres verfallen. Weitere Informationen zu den mit Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß getroffenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“.

ÜBERSICHT ZU DEN AUSSTEHENDEN, UNTER DEM MB LTIP 2020 UND UNTER DEM MB LTIP 2024+ ZUGETEILTEN PERFORMANCE SHARES
(FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

	Zuteilungstag	Erdienungstag	Beizulegender Zeitwert bei Zuteilung¹	Anzahl zugewiesene Performance Shares	Gesamtzieelerreichung (sofern final)	Anzahl Performance Shares zum 31. Dezember 2025
			in TSD €		in %	
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß³						
Zuteilung 2023	1. März 2023	1. März 2026	1.375	42.852	34	—
Zuteilung 2024	1. März 2024	1. März 2028	1.395	45.542	—	—
Zuteilung 2025	1. März 2025	1. März 2029	1.377	36.643	—	—
SUMME				125.037		—
Frühere Mitglieder des Vorstands						
William Valle						
Zuteilung 2023	1. März 2023	1. März 2026	1.995	61.938	34	21.059
SUMME				61.938		21.059

¹ Der beizulegende Zeitwert nach IFRS 2 spiegelt grundsätzlich alle Marktbedingungen wider. Den für die Zuteilungen 2024 und 2025 ausgewiesenen Beträgen liegt eine Zielerreichung von 100 % für das Erfolgsziel „Relativer TSR“ zugrunde, um eine Beeinflussung des Zuteilungswerts durch kurzfristige Volatilitäten der Entwicklung des Relativen TSR der Gesellschaft zu vermeiden und eine Vergleichbarkeit des Zuteilungswerts mit denen aus Vorjahren zu ermöglichen.

² Die Franklin W. Maddux, MD, zugewiesenen Performance Shares können im Einklang mit den Planbedingungen des MB LTIP 2020 und des MB LTIP 2024+ auch nach der Beendigung seines Dienstvertrags zum Ablauf des Geschäftsjahres weiter erteilt werden. Weitere Informationen zu den mit Franklin W. Maddux, MD, getroffenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“.

³ Die Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß zugewiesenen Performance Shares sind im Einklang mit den Planbedingungen des MB LTIP 2020 und des MB LTIP 2024+ mit der Beendigung ihres Dienstvertrags zum Ablauf des Geschäftsjahres verfallen. Weitere Informationen zu den mit Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß getroffenen Vereinbarungen finden sich im Abschnitt „Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands“.

Share Ownership Guidelines und Anteilsbesitz

Mit dem Vergütungssystem 2024+ wurden formelle Share Ownership Guidelines (SOG) eingeführt, um die Vergütung der Vorstandsmitglieder noch stärker mit den Interessen der Aktionäre und mit der nachhaltigen Entwicklung des Konzerns zu verbinden.

Unter den SOG müssen der bzw. die Vorstandsvorsitzende einen Betrag in Höhe von 200 % und die weiteren Vorstandsmitglieder einen Betrag in Höhe von 150 % ihrer maßgeblichen Jahresgrundvergütung in Aktien der Gesellschaft investieren. Maßgeblich ist die höchste Jahresgrundvergütung während des Zeitraums, in dem die Aktien zu erwerben sind. Die Aktien sind grundsätz-

lich binnen vier Jahren ab dem Beginn des jeweiligen Dienstvertrags, frühestens jedoch ab dem 1. Januar 2024, zu erwerben (Aufbauphase) und für einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren nach dem Ende des jeweiligen Dienstvertrags zu halten. Endet der Dienstvertrag vor Ablauf der Aufbauphase, bezieht sich der bis zur Beendigung des Dienstvertrags zu investierende Betrag auf 100 % der maßgeblichen Jahresgrundvergütung und reduziert sich zeitanteilig in Abhängigkeit von der Dauer der Aufbauphase.

Sollte der relevante Betrag nicht vollständig investiert werden, kann der Aufsichtsrat nach Maßgabe der SOG Konsequenzen festlegen. Hierzu kann auch gehören, dass das Vorstandsmitglied keinen Anspruch auf weitere LTI-Zuteilungen hat.

Bereits bestehende Erwerbs- oder Halteverpflichtungen wie etwa aus dem MB LTIP 2020 bleiben hiervon unbe-

rührt. Aktien, die vor dem Beginn des für die SOG maßgeblichen Investitionszeitraums oder im Rahmen einer Erfüllung in Aktien unter einem LTI erworben wurden, werden auf die Investitionsverpflichtung unter den SOG angerechnet. Wertänderungen der Aktien nach Erwerb werden für die Erfüllung der Investitionsverpflichtung unter den SOG nicht berücksichtigt.

Der der Gesellschaft zum Ablauf des Geschäftsjahres mitgeteilte Anteilsbesitz der Vorstandsmitglieder sowie der Status der Erfüllung der SOG sind in der Tabelle 3.33 dargestellt. Die Investitionsverpflichtung unter den SOG kann durch den Erwerb sowohl von Aktien als auch von American Depositary Shares (ADSs), die Aktien vertreten, erfüllt werden. Für die Angabe der Stückzahlen in der Tabelle 3.33 wurden Aktien und ADSs zu Vereinfachungszwecken zusammengefasst. Soweit ADSs gehalten werden, repräsentieren zwei ADSs jeweils eine Aktie.



3.33 ÜBERSICHT ZU DEN BEDINGUNGEN DER SHARE OWNERSHIP GUIDELINES UND ZUM AKTUELLEN STAND

	Mitglied des Vorstands seit	SOG-Bedingungen				Stand zum 31. Dezember 2025		
		Jährliche Grund- vergütung	SOG- Betrag in % der Grund- vergütung	SOG-Betrag	Zu erfüllen bis (Aufbauphase)	Investierter Betrag ³	Status der Erfüllung	Anzahl der Aktien
		in TSD €	in %			in TSD €	in %	
Helen Giza ¹	1. November 2019	1.593	200	3.186	31. Dezember 2027	785	25	18.221
Craig Cordola, EdD ¹	1. Januar 2024	1.283	150	1.925	31. Dezember 2027	1.321	69	39.448
Martin Fischer	1. Oktober 2023	800	150	1.200	31. Dezember 2027	—	—	—
Dr. Jörg Häring	1. Juni 2024	700	150	1.050	31. Mai 2028	—	—	—
Franklin W. Maddux, MD ^{1, 2}	1. Januar 2020	938	50	469	31. Dezember 2025	1.171	250	24.463
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß ²	1. September 2018	1.064	50	532	31. Dezember 2025	592	111	13.829

¹ Die jährliche Grundvergütung und somit auch der SOG-Betrag und der investierte Betrag für Helen Giza, Craig Cordola, EdD, und Franklin W. Maddux, MD, ist in US-Dollar vereinbart. Für den Ausweis in dieser Tabelle wurden die US-Dollar-Beträge mit dem Durchschnittskurs des Kalenderjahres umgerechnet.

² Die für Franklin W. Maddux, MD, und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß geltende Aufbauphase endete vorzeitig durch Beendigung ihrer Dienstverträge mit Ablauf des Geschäftsjahres. Unter den SOG waren daher von Franklin W. Maddux, MD, und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß bis dahin zeitanteilig 50 % ihres jeweils letzten Jahresgrundgehalts zu investieren.

³ Soweit der Erwerb in einer anderen Währung als derjenigen der vereinbarten Grundvergütung und somit auch des SOG-Betrags erfolgt, werden die investierten Beträge mit dem Wechselkurs des jeweiligen Erwerbstages umgerechnet.

Sonstige Leistungen und Zusagen

Die folgenden Angaben betreffen Leistungen und Zusagen an Vorstandsmitglieder im Sinne von § 162 Abs. 2 AktG sowie verwandte Angaben wie etwa zum Versorgungsentgelt.

Leistungen von Dritten

Sofern in diesem Vergütungsbericht nicht anders angegeben, wurden den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr keine Leistungen von einem Dritten im Hinblick auf die Tätigkeit als Vorstandsmitglied gewährt oder zugesagt und werden Vergütungen, die den Vorstandsmitgliedern für Geschäftsführungstätigkeiten oder Aufsichtsratsmandate in Konzerngesellschaften gewährt werden, auf die Vergütung des jeweiligen Vorstandsmitglieds angerechnet. Sofern der Aufsichtsrat beschließt, dass Vergütungen, die Vorstandsmitgliedern für Aufsichtsrats Tätigkeiten außerhalb des Konzerns gewährt werden, vollständig

oder teilweise von der Vergütung des betreffenden Vorstandsmitglieds in Abzug gebracht werden, wird dies entsprechend transparent gemacht.

Altersversorgung

Die Altersversorgung der Vorstandsmitglieder besteht grundsätzlich aus einem Versorgungsentgelt. Für einzelne Vorstandsmitglieder, die vor dem 1. Januar 2019 bestellt wurden, bestehen stattdessen einzelvertragliche, leistungsorientierte Versorgungszusagen.

Versorgungsentgelt statt beitragsorientierter Versorgungszusagen

Helen Giza, Craig Cordola, EdD, Martin Fischer, Dr. Jörg Häring und Franklin W. Maddux, MD, erhalten im Einklang mit dem Vergütungssystem 2024+ ein Versorgungsentgelt in bar zur Eigenvorsorge in Höhe von 40 % ihrer jeweiligen Grundvergütung. Das Versorgungsentgelt wird grundsätzlich in demselben Turnus wie das Grundgehalt ausbezahlt.

Die beitragsorientierten Versorgungszusagen für Helen Giza und Franklin W. Maddux, MD, wurden im Geschäftsjahr in Umsetzung der mit ihnen im Jahr 2024 geschlossenen Vereinbarungen rückwirkend aufgehoben. Zum Ausgleich für die Aufhebung der Versorgungszusagen haben Helen Giza und Franklin W. Maddux, MD, im Geschäftsjahr vereinbarungsgemäß jeweils eine Zahlung in Höhe der Summe der Versicherungsbeiträge erhalten, die bis zum Wirksamwerden der Aufhebung zur Finanzierung der jeweiligen Versorgungszusagen geleistet worden waren. Die als Versorgungsaufwand erfassten Beträge, die von der Gesellschaft für die Finanzierung der Versorgungszusagen geleistet worden waren, wurden der Gesellschaft in Höhe des Rückkaufwerts unter Abzug von Transaktionskosten zurückerstattet. Damit bestehen keine beitragsorientierten Versorgungszusagen für Vorstandsmitglieder mehr.

Leistungsorientierte Versorgungszusagen

Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß und einzelnen früheren Vorstandsmitgliedern wurde jeweils eine einzelvertragliche, leistungsorientierte Versorgungszusage erteilt.

Die leistungsorientierten Versorgungszusagen sehen jeweils ab dem endgültigen Ausscheiden aus der aktiven Erwerbstätigkeit, frühestens jedoch ab Vollendung des 65. Lebensjahres, oder ab dem Eintritt der Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit bzw. der Erwerbsminderung ein von der Höhe der letzten Grundvergütung abhängiges Ruhegehalt und eine Hinterbliebenenversorgung vor.

Das Ruhegehalt beträgt grundsätzlich 30 % des pensionsfähigen Einkommens. Der Prozentsatz erhöht sich mit jedem vollen Dienstjahr um 1,5 Prozentpunkte, wobei maximal 45 % erreicht werden können. Das pensionsfähige Einkommen wird auf der Grundlage der durchschnittlichen Grundvergütung in den letzten fünf Jahren vor dem Eintritt des Leistungsfalls ermittelt. Laufende Ruhegehälter erhöhen sich nach Maßgabe der gesetzlichen Vorschriften (§ 16 Gesetz zur Verbesserung der betrieblichen Altersversorgung – BetrAVG). Spätere Einkünfte aus einer Erwerbstätigkeit des Vorstandsmitglieds sind grundsätzlich mit 30 % ihres Bruttobetrags auf die Pension anzurechnen.

Im Fall des Todes des Vorstandsmitglieds erhält der überlebende Ehepartner eine Pension in Höhe von 60 % des sich zu diesem Zeitpunkt ergebenden Pensionsanspruchs. Ferner erhalten leibliche eheliche Kinder des verstorbenen Vorstandsmitglieds bis zum Abschluss der Ausbildung, längstens jedoch bis zur Vollendung des 25. Lebensjahres, eine Waisenpension in Höhe von 20 % des sich zu diesem Zeitpunkt ergebenden Pensionsanspruchs. Alle Waisenpensionen und die Pension für den überlebenden Ehepartner erreichen zusammen jedoch höchstens 90 % des Pensionsanspruchs des Vorstandsmitglieds.

Scheidet das Vorstandsmitglied vor Vollendung des 65. Lebensjahres aus dem Vorstand aus, bleiben die

Anwartschaften auf die vorgenannten Versorgungsleistungen erhalten. Jedoch vermindert sich in diesem Fall die zu zahlende Pension, sofern das Vorstandsmitglied nicht durch Eintritt des Versorgungsfalls (Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit, Zahlung von Hinterbliebenenrente im Todesfall oder, soweit anwendbar, Frühverrentung) aus dem Vorstand ausscheidet, im Verhältnis der tatsächlichen Dienstzeit als Vorstandsmitglied zur möglichen Dienstzeit bis zur Vollendung des 65. Lebensjahres.

Die Pensionsverpflichtung für Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß nach IAS 19 hat sich im Geschäftsjahr um 332 TSD € erhöht und belief sich zum 31. Dezember 2025 auf 3.992 TSD € (31. Dezember 2024: 3.660 TSD €).

US-basierter 401(k) Savings Plan

Helen Giza und Craig Cordola, EdD, nahmen im Geschäftsjahr aufgrund einzelvertraglicher Zusagen am US-basierten 401(k) Savings Plan teil. Im Geschäftsjahr wurden diesbezüglich von Helen Giza und Craig Cordola, EdD, jeweils 10.500 US\$ (9.292 €) erdient. Dieser Plan ermöglicht es generell Beschäftigten in den USA, einen begrenzten Teil ihrer Bruttovergütung in Programme zur Ruhestandsvorsorge zu investieren. Fresenius Medical Care unterstützt Beschäftigte hierbei mit Zuschüssen in Höhe von bis zu 50 % der jährlich getätigten Zahlungen.

Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

Mit allen Vorstandsmitgliedern wurde ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Sofern dieses zur Anwendung kommt, erhält das Vorstandsmitglied für die Dauer von maximal zwei Jahren für jedes Jahr der Geltung des Wettbewerbsverbots eine Karenzentschädigung in Höhe der Hälfte der jeweiligen jährlichen Grundvergütung.

Kontrollwechsel

Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder enthalten keine ausdrücklichen Regelungen für den Fall eines Kontrollwechsels.

Abfindungs-Cap

Die Dienstverträge der Vorstandsmitglieder sehen ein Abfindungs-Cap vor. Danach dürfen Zahlungen im Zusammenhang mit der vorzeitigen Beendigung der Vorstandstätigkeit den Wert von zwei Jahresvergütungen nicht überschreiten und nicht mehr als die Restlaufzeit des Dienstvertrags vergüten. Für die Berechnung der relevanten Jahresvergütung werden lediglich die festen Vergütungsbestandteile herangezogen. Sofern die Gesellschaft den Dienstvertrag aus wichtigem Grund gekündigt hat oder hierzu berechtigt wäre, erfolgen keine Abfindungszahlungen.

Fortzahlungen im Krankheitsfall

Die Vorstandsmitglieder haben einzelvertragliche Zusagen zur Fortzahlung ihrer Bezüge im Krankheitsfall für maximal zwölf Monate erhalten, wobei ab sechs Monaten krankheitsbedingtem Ausfall gegebenenfalls Versicherungsleistungen zur Anrechnung gebracht werden. Verstirbt ein Vorstandsmitglied, werden den Hinterbliebenen nach dem Monat des Versterbens noch drei Monatsbezüge ausbezahlt, längstens jedoch für die Zeit bis zum planmäßigen Ende des jeweiligen Dienstvertrags.

Vereinbarungen mit zum Ablauf des Geschäftsjahres ausgeschiedenen Mitgliedern des Vorstands

Franklin W. Maddux, MD, ist mit Ablauf des Geschäftsjahres vorzeitig aus dem Vorstand ausgeschieden, nachdem er den Aufsichtsrat über seine Absicht, in den Ruhestand zu treten, informiert hatte. Mit Franklin W. Maddux, MD, wurde vereinbart, dass sein Dienstvertrag mit Ablauf des Geschäftsjahres endet und er für den Zeitraum bis zum Ablauf des Geschäftsjahres Anspruch auf die in seinem Dienstvertrag vorgesehene Vergütung hat (einschließlich des STI für das Geschäftsjahr). Performance Shares, die Franklin W. Maddux, MD, als LTI zugeteilt wurden, können von ihm aufgrund seines Lebensalters im Einklang mit der Ruhestandsregelung der jeweils geltenden Planbedingungen weiter erdient

werden. Mit Franklin W. Maddux, MD, wurde vereinbart, dass er im Zusammenhang mit Umzugskosten eine Nettoerstattung von bis zu 10 TSD € erhält. Mit Franklin W. Maddux, MD, wurde für den Zeitraum vom 1. Januar 2026 bis zum 31. Dezember 2027 zudem ein nachträgliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Die jährliche Karenzentschädigung, die Franklin W. Maddux, MD, für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot zu erhalten berechtigt ist, beträgt 530 TSD \$ (469 TSD €). Da seine beitragsorientierte Versorgungszusage vereinbarungsgemäß im Geschäftsjahr aufgehoben wurde, hat Franklin W. Maddux, MD, keinen Anspruch auf ein Ruhegehalt.

Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß ist mit Ablauf des Geschäftsjahres vorzeitig aus dem Vorstand ausgeschieden, nachdem sie den Aufsichtsrat über ihre Absicht, in den Ruhestand zu treten, informiert hatte. Mit Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß wurde vereinbart, dass ihr Dienstvertrag mit Ablauf des Geschäftsjahres endet und sie für den Zeitraum bis zum Ablauf des Geschäftsjahres Anspruch auf die in ihrem Dienstvertrag vorgesehene Vergütung hat (einschließlich des STI für das Geschäftsjahr). Performance Shares, die Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß als LTI zugeteilt wurden und bis zum Ablauf des Geschäftsjahres noch nicht verdient waren, sind im Einklang mit den anwendbaren Planbedingungen verfallen. Mit Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß wurde vereinbart, dass sie als Abfindungszahlung für den Zeitraum bis zum 31. März 2026 Anspruch auf die in ihrem Dienstvertrag vereinbarten Nebenleistungen hat (einschließlich der Nutzung ihres Dienstwagens). Mit Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß wurde für den Zeitraum vom 1. Januar 2026 bis zum 31. Dezember 2027 zudem ein nachvertragliches Wettbewerbsverbot vereinbart. Die jährliche Karenzentschädigung, die Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß für das nachvertragliche Wettbewerbsverbot zu erhalten berechtigt ist, beträgt 532 TSD € und ist auf ihre Abfindungszahlung anzurechnen. Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß hat ab Vollendung des 65. Lebensjahres Anspruch auf ein Ruhegehalt im Einklang mit ihrer vorstehend beschriebenen Versorgungszusage. Seit dem Ablauf des Geschäftsjahres werden vereinbarungsgemäß keine weiteren Ansprüche unter der Versorgungszusage erworben.

Die vorstehenden Vereinbarungen mit Franklin W. Maddux, MD, und Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß stehen jeweils im Einklang mit dem anwendbaren Vergütungssystem 2024+ und den einschlägigen Empfehlungen des DCGK.

Die von Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß für die Jahre 2023, 2024 und 2025 gewährte oder geschuldete Vergütung ist in den Vergütungsberichten für die betreffenden Geschäftsjahre ausgewiesen und überschreitet jeweils nicht die anwendbare Maximalvergütung. Eine weitere Vergütung für die vorgenannten Jahre kann von Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß nicht verdient werden, da mit Ablauf des Geschäftsjahres sämtliche nicht erdiente LTI-Ansprüche verfallen sind. Über die Einhaltung der Maximalvergütung von Franklin W. Maddux, MD, für die vorgenannten Jahre wird in den Vergütungsberichten für die Geschäftsjahre berichtet werden, in denen seine LTI-Ansprüche gegebenenfalls verdient werden.

Sonstige Angaben

Die Bezüge der US-amerikanischen Vorstandsmitglieder Helen Giza, Craig Cordola, EdD, und Franklin W. Maddux, MD, wurden zum Teil in den USA (in US-Dollar) und zum Teil in Deutschland (in Euro) ausbezahlt oder versteuert. Für den in Deutschland ausbezahlten Betrag besteht für die vorgenannten Vorstandsmitglieder eine Vereinbarung, wonach den Vorstandsmitgliedern bei unterschiedlichen Steuersätzen in beiden Ländern diejenige Steuerlast ausgeglichen wird oder von ihnen zurückgezahlt werden muss (Nettovergütung), die in Deutschland durch höhere oder niedrigere Steuersätze verglichen mit den USA mehr oder weniger angefallen ist. Diese Vorstandsmitglieder werden demnach durch eine modifizierte Nettovereinbarung so gestellt, als würden sie nur in den USA besteuert. Da die tatsächliche Steuerlast erst zeitversetzt im Rahmen der Steuererklärungen ermittelt werden kann, ergeben sich gegebenenfalls nachgehend Korrekturen, die dann in zukünftigen Vergütungsberichten nachträglich enthalten sein werden.

Die Gesellschaft hat für die Vorstandsmitglieder, gegen die aufgrund ihrer Tätigkeit für die Gesellschaft und deren konzernverbundene Unternehmen Ansprüche erhoben werden, eine Directors & Officers Versicherung abgeschlossen. Die Directors & Officers Versicherung beinhaltet einen Selbstbehalt, der den aktienrechtlichen Bestimmungen entspricht.

In Übereinstimmung mit anwendbaren gesetzlichen Vorschriften wurden den Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr keine Darlehen oder Vorschusszahlungen auf zukünftige Vergütungsbestandteile gewährt.

Vergütung früherer Mitglieder des Vorstands

Die den früheren Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung wird, soweit das jeweilige Mitglied nicht bereits vor dem Ende des Jahres 2015 ausgeschieden ist, in der Tabelle 3.34 individualisiert ausgewiesen. Vor dem Ende des Jahres 2015 ausgeschiedene Vorstandsmitglieder haben im Geschäftsjahr Pensionszahlungen in Höhe von insgesamt 652 TSD € erhalten. Im Übrigen wurde früheren Vorstandsmitgliedern im Geschäftsjahr keine Vergütung gewährt oder geschuldet.

Für die Erläuterungen, wie die Vergütungsbestandteile dem maßgeblichen Vergütungssystem entsprechen, wie die Vergütung die langfristige Entwicklung der Gesellschaft fördert, wie die Leistungskriterien angewendet wurden und unter welchen Voraussetzungen eine Vergütung als im Geschäftsjahr gewährt angesehen wird, wird auf die entsprechenden vorstehenden Ausführungen zu der Vergütung der im Geschäftsjahr amtierenden Vorstandsmitglieder verwiesen.

3.34 VERGÜTUNG DER FRÜHEREN MITGLIEDER DES VORSTANDS
IN TSD €

	Michael Brosnan¹ Mitglied des Vorstands bis 31. Oktober 2019		Roberto Fusté Mitglied des Vorstands bis 31. März 2016		Ronald Kuerbitz¹ Mitglied des Vorstands bis 17. Februar 2017		Rice Powell¹ Mitglied des Vorstands bis 31. Dezember 2022		William Valle¹ Mitglied des Vorstands bis 31. Dezember 2023		Kent Wanzek¹ Mitglied des Vorstands bis 31. Dezember 2021	
	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %	Absolut	Anteil in %
Pensionszahlungen	382		337		130		699		60 ²		278	
Nebenleistungen	–		–		–		–		–		–	
SUMME FESTE VERGÜTUNG	382	100	337	100	130	100	699	84	60	36	278	100
Langfristige variable Vergütung – Zuteilung 2022 (MB LTIP 2020)	–		–		–		138		107		–	
SUMME VARIABLE VERGÜTUNG	–	–	–	–	–	–	138	16	107	64	–	–
GESAMTVERGÜTUNG NACH § 162 ABS. 1 S. 2 NR. 1 AKTG	382		337		130		837		167		278	

¹ Die Vergütungsleistungen von Michael Brosnan, Ronald Kuerbitz, Rice Powell, William Valle und Kent Wanzek sind in US-Dollar vereinbart. Die Beträge unterlagen daher Wechselkursschwankungen. Die Umrechnung der US-Dollar-Beträge erfolgte grundsätzlich mit dem Durchschnittskurs für das betreffende Kalenderjahr. Für die langfristige variable Vergütung erfolgte die Umrechnung der US-Dollar-Beträge mit dem Schlusskurs des jeweiligen Erdienungstags.

² Die Auszahlung des hier ausgewiesenen Anspruchs auf die Pensionszahlung reduzierte sich vereinbarungsgemäß in der vollen hier ausgewiesenen Höhe um die Karenzentschädigung, die William Valle für das mit ihm im Jahr 2023 vereinbarte nachvertragliche Wettbewerbsverbot für das Geschäftsjahr zu erhalten berechtigt war.

Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat berät und überwacht den Vorstand und ist in die Strategie und Planung sowie in alle Fragen von grundlegender Bedeutung für Fresenius Medical Care eingebunden. Mit Blick auf diese verantwortungsvollen Aufgaben sollen die Mitglieder des Aufsichtsrats eine angemessene Vergütung erhalten, die auch den zeitlichen Anforderungen an das Amt des Aufsichtsrats hinreichend Rechnung trägt. Darüber hinaus stellt eine auch im Hinblick auf das Marktumfeld angemessene Aufsichtsratsvergütung sicher, dass der Gesellschaft auch in Zukunft qualifizierte Kandidaten für den Aufsichtsrat zur Verfügung stehen. Eine angemessene Vergütung der Aufsichtsratsmitglieder trägt damit zur Förderung der Geschäftsstrategie und der langfristigen Entwicklung der Gesellschaft bei.

Die Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats wird auf der Grundlage der Satzung der Gesellschaft gewährt, die von der Hauptversammlung der Gesellschaft beschlossen wird. [ESRS 2, 29e] Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten nach Maßgabe von § 14 der Satzung eine Festvergütung und, sofern sie eine Tätigkeit in Ausschüssen des Aufsichtsrats ausüben, grundsätzlich eine Vergütung für diese Ausschusstätigkeit.

Die Festvergütung für die Tätigkeit im Aufsichtsrat oder den Ausschüssen des Aufsichtsrats ist zahlbar in vier gleichen Raten am Ende eines Kalenderquartals. Die Mitglieder des Aufsichtsrats erhalten im Einklang mit der Anregung G.18 Satz 1 DCGK keine variable Vergütung; ihre Vergütung setzt sich ausschließlich aus festen Vergütungsbestandteilen zusammen. Bei der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats werden daher keine Nachhaltigkeitsziele berücksichtigt. [ESRS 2, 29d]

Umfasst ein Geschäftsjahr nicht ein volles Kalenderjahr, ist die auf ein volles Geschäftsjahr bezogene Vergütung zeitanteilig zu zahlen. Dies gilt grundsätzlich entsprechend, wenn Aufsichtsratsmitglieder nur während eines Teils eines Geschäftsjahres dem Aufsichtsrat oder einem Ausschuss des Aufsichtsrats angehören oder das Amt eines Vorsitzenden oder eines stellvertretenden Vorsitzenden innehaben.

Den Mitgliedern des Aufsichtsrats werden die in Ausübung ihres Amtes entstandenen Auslagen erstattet, zu denen auch die von ihnen etwa gesetzlich geschuldete Umsatzsteuer gehört. Die Gesellschaft hat für die Mitglieder des Aufsichtsrats eine Directors & Officers Versicherung abgeschlossen.

Änderung der Vergütung im Vorjahr

Die ordentliche Hauptversammlung 2024 der Gesellschaft hat mit einer Mehrheit von 99,49 % der abgegebenen Stimmen beschlossen, die entsprechenden Bestimmungen der Satzung mit Wirkung zum 1. Juli 2024 zu ändern. Die Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats wurde insgesamt moderat erhöht, um den weiter gestiegenen Anforderungen an die Aufgaben des Aufsichtsrats und bestimmter Ausschüsse des Aufsichtsrats sowie dem damit einhergehenden höheren zeitlichen Aufwand angemessen Rechnung zu tragen. Zugleich sollte sichergestellt werden, dass die Gesellschaft bei der Gewinnung besonders qualifizierter Aufsichtsratskandidaten wettbewerbsfähig bleibt. Die Währung der Vergütung wurde von US-Dollar in Euro geändert.

Die Tätigkeit im Aufsichtsrat und seinen Ausschüssen wird seit dem 1. Juli 2024 wie folgt vergütet:

Die Festvergütung für jedes Aufsichtsratsmitglied beträgt jährlich 170 TSD €. Der oder die Vorsitzende erhält das Doppelte (d. h. 340 TSD €) und der oder die stellvertretende Vorsitzende das Anderthalbfache (d. h. 255 TSD €) dieser Vergütung.

Die Mitglieder des Prüfungsausschusses und des Präsidialausschusses erhalten für ihre Tätigkeit in jedem dieser Ausschüsse jährlich 55 TSD €. Der oder die Vorsitzende jedes dieser Ausschüsse erhält das Doppelte (d. h. 110 TSD €) dieser Vergütung.

Die Mitglieder des Vergütungsausschusses und des Nominierungsausschusses sowie etwaiger weiterer Ausschüsse erhalten für ihre Tätigkeit in jedem dieser Ausschüsse jährlich 40 TSD €. Der oder die Vorsitzende jedes dieser Ausschüsse erhält das Doppelte (d. h. 80 TSD €) dieser Vergütung.

Für die Tätigkeit im Vermittlungsausschuss sowie für den stellvertretenden Vorsitz in den Ausschüssen des Aufsichtsrats fällt keine zusätzliche Vergütung an.

Im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung

Die den Mitgliedern des Aufsichtsrats der Gesellschaft im Geschäftsjahr gewährte oder geschuldete Vergütung ist in der Tabelle 3.35 ausgewiesen. Früheren Mitgliedern des Aufsichtsrats ist im Geschäftsjahr keine Vergütung gewährt oder geschuldet worden.

	Vergütung für Aufsichtsrats­tätigkeit		Vergütung für Ausschusstätigkeit		Gesamtvergütung	
	2025	2024 ¹	2025	2024 ¹	2025	2024 ¹
Michael Sen ²	340	318	190	191	530	509
Stefanie Balling ³	255	215	110	105	365	320
Ralf Erkens ⁴	170	150	55	39	225	189
Beate Haßdenteufel ⁵	170	150	—	11	170	161
Sara Hennicken ⁶	170	174	40	38	210	212
Regina Karsch ⁷	170	150	40	31	210	181
Shervin J. Korangy ⁸	170	159	80	86	250	245
Dr. Marcus Kuhnert ⁹	170	159	165	138	335	297
Frank Michael Prescher ¹⁰	170	150	55	39	225	189
Gregory Sorensen, MD ¹¹	170	159	55	54	225	213
Dr. Manuela Stauss-Grabo ¹²	170	150	40	37	210	187
Pascale Witz ¹³	170	172	120	127	290	299
SUMMEN	2.295	2.106	950	896	3.245	3.002

¹ Die Währung der Vergütung wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2024 von US-Dollar in Euro geändert. Die Umrechnung der US-Dollar-Beträge für die Zeit vom 1. Januar 2024 bis zum 30. Juni 2024 erfolgte mit dem Durchschnittskurs für das 1. Halbjahr 2024.

² Mitglied und Vorsitzender des Aufsichtsrats sowie des Präsidialausschusses und des Nominierungsausschusses.

³ Seit dem 26. Januar 2024 Mitglied des Aufsichtsrats. Seit dem 14. März 2024 stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats sowie Mitglied und stellvertretende Vorsitzende des Prüfungsausschusses und des Präsidialausschusses.

⁴ Seit dem 26. Januar 2024 Mitglied des Aufsichtsrats. Seit dem 14. März 2024 Mitglied des Präsidialausschusses.

⁵ Seit dem 26. Januar 2024 Mitglied des Aufsichtsrats.

⁶ Mitglied des Aufsichtsrats sowie des Nominierungsausschusses. Bis zum 14. März 2024 stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats.

⁷ Seit dem 26. Januar 2024 Mitglied des Aufsichtsrats. Seit dem 14. März 2024 Mitglied des Vergütungsausschusses.

⁸ Mitglied des Aufsichtsrats, Mitglied des Vergütungsausschusses sowie Mitglied und stellvertretender Vorsitzender des Nominierungsausschusses.

⁹ Mitglied des Aufsichtsrats, Mitglied und Vorsitzender des Prüfungsausschusses sowie Mitglied des Präsidialausschusses.

¹⁰ Seit dem 26. Januar 2024 Mitglied des Aufsichtsrats. Seit dem 14. März 2024 Mitglied des Prüfungsausschusses.

¹¹ Mitglied des Prüfungsausschusses.

¹² Seit dem 26. Januar 2024 Mitglied des Aufsichtsrats. Seit dem 14. März 2024 Mitglied und stellvertretende Vorsitzende des Vergütungsausschusses.

¹³ Mitglied und Vorsitzende des Vergütungsausschusses sowie Mitglied des Nominierungsausschusses. Bis zum 14. März 2024 Mitglied und stellvertretende Vorsitzende des Prüfungsausschusses.



Vergleichende Darstellung der Entwicklung der Vergütung

Die Entwicklung der den gegenwärtigen oder früheren Vorstandsmitgliedern und des Aufsichtsrats gewährten oder geschuldeten Vergütung, die Ertragsentwicklung der Gesellschaft und die Entwicklung der durchschnittlichen Vergütung der Beschäftigten auf Vollzeitäquivalenzbasis werden in der Tabelle 3.36 vergleichend dargestellt. Die Angaben werden auch für die früheren Mitglieder des Vorstands der ehemaligen persönlich haftenden Gesellschafterin der Gesellschaft gemacht. Die Angaben erfolgen jeweils nur für Personen, denen im Geschäftsjahr eine Vergütung gewährt oder geschuldet wurde.

Kenngroßen für die Leistung der Gesellschaft

Die Ertragsentwicklung der Gesellschaft kommt nach deutschem Handelsrecht in dem handelsrechtlichen Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag der Gesellschaft zum Ausdruck. Für die vergleichende Darstellung der Leistung der Gesellschaft werden daneben auch die Umsatzerlöse und das Konzernergebnis sowie das operative Ergebnis und die Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) herangezogen. Diese Kennzahlen werden jeweils auch als bedeutsamste finanzielle Kenngroßen oder als wichtige finanzielle Leistungsindikatoren des Konzerns und als Erfolgsziele für die variable Vergütung der Vorstandsmitglieder herangezogen.

Finanzkennzahlen

Die im Vergütungsvergleich aufgeführten Kennzahlen werden zu den Wechselkursen des jeweiligen Geschäftsjahres (at current currency) ausgewiesen, während die Wachstumsraten für den LTI der Vorstandsmitglieder zu festen Wechselkursen (at constant currency) und die Kennzahlen für den STI der Vorstandsmitglieder grundsätzlich zu den Wechselkursen, die bei der Festsetzung der Zielwerte verwendet wurden, ermittelt werden.

Wie in den Vergütungsberichten für die betreffenden Jahre ausgewiesen, wurden und werden die Kennzahlen, die für die Ermittlung der Zielerreichung und für die Festsetzung der Vergütung der Vorstandsmitglieder herangezogen werden, teilweise um bestimmte Effekte bereinigt, um die Vergleichbarkeit dieser Kennzahlen mit der operativen Leistung sicherzustellen.

Eine Vergleichbarkeit der in der Tabelle 3.36 für die einzelnen Jahre ausgewiesenen Kennzahlen mit der jeweils ausgewiesenen Vergütung für die Vorstandsmitglieder und insbesondere eine Vergleichbarkeit der jährlichen Veränderung dieser Zahlen miteinander ist daher nur bedingt gegeben.

Vergütung des Vorstands

Eine Gewährung des LTI für die Vorstandsmitglieder im Sinne dieses Vergütungsberichts erfolgt im Einklang mit den jeweils anwendbaren Planbedingungen erst nach Ablauf des mehrjährigen Erdienungszeitraums. Vorstandsmitgliedern wird daher in den ersten Jahren ihrer Vorstandstätigkeit für gewöhnlich eine geringere Vergütung gewährt oder geschuldet als in den Folgejahren.

Die Erdienungszeiträume für die verschiedenen LTIs, die in der Tabelle 3.36 enthalten sind, sind nicht identisch. Dies führt dazu, dass in bestimmten Jahren mehr als nur eine LTI-Tranche erdient werden konnte und damit als gewährt anzusehen ist. Dies betrifft etwa die Zuteilung 2019 unter dem Management Board Long-Term Incentive Plan 2019 (MB LTIP 2019) und die Zuteilung 2020 unter dem MB LTIP 2020, die jeweils im Jahr 2023 erdient wurden.

Das mit Wirkung zum 1. Januar 2024 für einzelne Vorstandsmitglieder eingeführte Versorgungsentgelt ist Vergütung im Sinne von § 162 Abs. 1 Satz 2 Nr. 1 AktG und daher – anders als der für andere Vorstandsmitglieder angefallene Versorgungsaufwand für Versorgungszusagen – in den in der Tabelle 3.36 ausgewiesenen Beträgen enthalten. Die rückwirkende

Aufhebung der Versorgungszusagen für Helen Giza und Franklin W. Maddux, MD, unter Ausgleich der insoweit geleisteten Zahlungen führt dazu, dass der für Helen Giza und Franklin W. Maddux, MD, für das Geschäftsjahr 2025 als Versorgungsentgelt ausgewiesene Betrag neben den Beträgen für das Geschäftsjahr 2025 auch die Beträge umfasst, die sich auf die Zeit seit der Bestellung zum Vorstandsmitglied bis zum Wirksamwerden der Aufhebung der Versorgungszusagen beziehen. Dies führt für das Geschäftsjahr 2025 auch zu einer im Vergleich zu Vorjahren erhöhten „CEO Pay Ratio“, der bei wirtschaftlicher Betrachtung für die Gesellschaft jedoch kein entsprechend erhöhter Aufwand für die Vergütung zugrunde liegt.

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats und seiner Ausschüsse wurde mit Wirkung zum 1. Juli 2024 geändert und moderat erhöht, um den weiter gestiegenen Anforderungen an die Aufgaben des Aufsichtsrats und bestimmter Ausschüsse des Aufsichtsrats sowie dem damit einhergehenden höheren zeitlichen Aufwand angemessen Rechnung zu tragen.

Vergütung der Beschäftigten

Für die Vergütung der Beschäftigten wird auf die durchschnittlichen Löhne und Gehälter aller im Jahresdurchschnitt des jeweiligen Jahres auf Vollzeitäquivalenzbasis bei der Gesellschaft und ihren Konzerngesellschaften weltweit Beschäftigten abgestellt.

Tabelle zur Entwicklung der Vergütung

Die vergleichende Darstellung der Entwicklung der Vergütung der vergangenen fünf Jahre stellt sich gemäß der Tabelle 3.36 dar.

3.36 VERGLEICHENDE DARSTELLUNG DER ENTWICKLUNG DER VERGÜTUNG

	2025	Veränderung	2024	Veränderung	2023	Veränderung	2022	Veränderung	2021
	in TSD €	in %	in TSD €	in %	in TSD €	in %	in TSD €	in %	in TSD €
Umsatzerlöse	19.627.602	2	19.335.909	(1)	19.453.617	0	19.398.017	10	17.618.685
Operatives Ergebnis	1.827.036	31	1.392.395	2	1.369.438	(9)	1.511.755	(18)	1.852.290
Konzernergebnis	978.367	82	537.913	8	498.997	(26)	673.405	(31)	969.308
ROIC	5,0 %	43	3,5 %	25	2,8 %	(15)	3,3 %	(33)	4,9 %
Jahresergebnis laut Einzelabschluss der Fresenius Medical Care AG	1.371.795	42	966.458	21	798.197	n. a.	(1.141.219)	n. a.	1.737.017
Durchschnittliche Arbeitnehmervergütung	60,7	(0)	60,8	17	51,9	(1)	52,3	15	45,4
CEO Pay Ratio (Vergütungsverhältnis der/des zum Jahresende amtierenden Vorstandsvorsitzenden zum Durchschnitt der Arbeitnehmer)	106:1	n. a.	61:1	n. a.	83:1	n. a.	89:1	n. a.	119:1
Im Geschäftsjahr amtierende Mitglieder des Vorstands									
Helen Giza	6.457	74	3.708	(14)	4.304	119	1.969	11	1.781
Craig Cordola, EdD	3.247	(13)	3.718	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Martin Fischer	2.180	(14)	2.524	185	887	n. a.	—	n. a.	—
Dr. Jörg Häring	1.649	20	1.378	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Franklin W. Maddux, MD	4.165	77	2.359	(13)	2.708	61	1.683	(15)	1.986
Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß	1.835	(31)	2.666	(17)	3.210	69	1.903	2	1.872
Frühere Mitglieder des Vorstands									
Michael Brosnan	382	2	374	(38)	601	57	382	(41)	651
Roberto Fusté	337	15	293	—	293	—	293	7	274
Ronald Kuerbitz	130	1.082	11	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Rice Powell	837	(10)	930	(64)	2.574	(45)	4.658	(14)	5.424
William Valle	167	(8)	182	(97)	6.387	85	3.457	(7)	3.709
Kent Wanzek	278	(27)	382	(66)	1.137	54	740	(71)	2.554
Im Geschäftsjahr amtierende Mitglieder des Aufsichtsrats									
Michael Sen	530	4	509	15	444	289	114	n. a.	—
Stefanie Balling	365	14	320	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Ralf Erkens	225	19	189	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Beate Haßdenteufel	170	6	161	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Sara Hennicken	210	(1)	212	34	158	216	50	n. a.	—
Regina Karsch	210	16	181	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Shervin J. Korangy	250	2	245	1.125	20	n. a.	—	n. a.	—
Dr. Marcus Kuhnert	335	13	297	1.314	21	n. a.	—	n. a.	—
Frank Michael Prescher	225	19	189	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Gregory Sorensen, MD	225	6	213	41	151	(1)	152	77	86
Dr. Manuela Stauss-Grabo	210	12	187	n. a.	—	n. a.	—	n. a.	—
Pascale Witz	290	(3)	299	30	230	10	209	12	187

Ausblick auf die Vergütung für das Jahr 2026

Der Aufsichtsrat hat als Nachhaltigkeitsziel für den STI für das Jahr 2026 erneut die beiden gleich gewichteten Teilziele „Patientenzufriedenheit“ und „Mitarbeiterzufriedenheit“ und als Nachhaltigkeitsziel für die LTI-Zuteilung für das Jahr 2026 erneut die Reduktion der marktbasierenden CO₂e-Emissionen festgelegt. Auch die übrigen Erfolgsziele für den STI für das Jahr 2026 und für die LTI-Zuteilung für das Jahr 2026 sowie die jeweiligen Gewichtungen der einzelnen Erfolgsziele entsprechen denen des Geschäftsjahres. Angaben zu den Zielwerten und der jeweiligen Erreichung der Erfolgsziele werden nach Ablauf des Bemessungszeitraums im Vergütungsbericht für das betreffende Geschäftsjahr offengelegt.

Prüfungsvermerk des Wirtschaftsprüfers

An die Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale)

Wir haben den zur Erfüllung des § 162 AktG aufgestellten Vergütungsbericht der Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 einschließlich der dazugehörigen Angaben geprüft.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats

Die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat der Fresenius Medical Care AG sind verantwortlich für die Aufstellung des Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, der den Anforderungen des § 162 AktG entspricht. Die gesetzlichen Vertreter und der Aufsichtsrat sind auch verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Aufstellung eines Vergütungsberichts, einschließlich der dazugehörigen Angaben, zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Angaben ist.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers

Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage unserer Prüfung ein Urteil zu diesem Vergütungsbericht, einschließlich der dazugehörigen Angaben, abzugeben. Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Danach haben wir die Berufspflichten einzuhalten und die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass hinreichende Sicherheit darüber erlangt wird, ob der Vergütungsbericht, einschließlich der dazugehörigen Angaben, frei von wesentlichen falschen Angaben ist.

Eine Prüfung umfasst die Durchführung von Prüfungshandlungen, um Prüfungsnachweise für die im Vergü-

tungsbericht enthaltenen Wertansätze einschließlich der dazugehörigen Angaben zu erlangen. Die Auswahl der Prüfungshandlungen liegt im pflichtgemäßen Ermessen des Wirtschaftsprüfers. Dies schließt die Beurteilung der Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Angaben im Vergütungsbericht einschließlich der dazugehörigen Angaben ein. Bei der Beurteilung dieser Risiken berücksichtigt der Wirtschaftsprüfer das interne Kontrollsystem, das relevant ist für die Aufstellung des Vergütungsberichts einschließlich der dazugehörigen Angaben. Ziel hierbei ist es, Prüfungshandlungen zu planen und durchzuführen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit des internen Kontrollsystems des Unternehmens abzugeben. Eine Prüfung umfasst auch die Beurteilung der angewandten Rechnungslegungsmethoden, der Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern und dem Aufsichtsrat ermittelten geschätzten Werte in der Rechnungslegung sowie die Beurteilung der Gesamtdarstellung des Vergütungsberichts einschließlich der dazugehörigen Angaben.

Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und angemessen sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Prüfungsurteil

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Vergütungsbericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 einschließlich der dazugehörigen Angaben in allen wesentlichen Belangen den Rechnungslegungsbestimmungen des § 162 AktG.

Hinweis auf einen sonstigen Sachverhalt – Formelle Prüfung des Vergütungsberichts nach § 162 AktG

Die in diesem Prüfungsvermerk beschriebene inhaltliche Prüfung des Vergütungsberichts umfasst die von § 162 Abs. 3 AktG geforderte formelle Prüfung des Vergütungsberichts, einschließlich der Erteilung eines Ver-

merks über diese Prüfung. Da wir ein uneingeschränktes Prüfungsurteil über die inhaltliche Prüfung des Vergütungsberichts abgeben, schließt dieses Prüfungsurteil ein, dass die Angaben nach § 162 Abs. 1 und 2 AktG in allen wesentlichen Belangen im Vergütungsbericht gemacht worden sind.

Verwendungsbeschränkung

Wir erteilen diesen Prüfungsvermerk auf Grundlage des mit der Fresenius Medical Care AG geschlossenen Auftrags. Die Prüfung wurde für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt und der Prüfungsvermerk ist nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt. Unsere Verantwortung für die Prüfung und für unseren Prüfungsvermerk besteht gemäß diesem Auftrag allein der Gesellschaft gegenüber. Der Prüfungsvermerk ist nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Anlage- und/oder Vermögens-)Entscheidungen treffen. Dritten gegenüber übernehmen wir demzufolge keine Verantwortung, Sorgfaltspflicht oder Haftung; insbesondere sind keine Dritten in den Schutzbereich dieses Vertrages einbezogen. § 334 BGB, wonach Einwendungen aus einem Vertrag auch Dritten entgegengehalten werden können, ist nicht abbedungen.

Frankfurt am Main, den 27. Februar 2026

PRICEWATERHOUSECOOPERS GMBH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(THOMAS TILGNER)
Wirtschaftsprüfer

(DOMINIK HÖHLER)
Wirtschaftsprüfer



Konzern- abschluss

2025
GESCHÄFTS
BERICHT

- 260 Konzernabschluss
- 267 Konzernanhang
- 360 Aufsichtsrat und Vorstand

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

4.1 KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG IN TSD €, MIT AUSNAHME DER BETRÄGE JE AKTIE

	Ziffer	2025	2024	2023
Umsatzerlöse:				
Gesundheitsdienstleistungen	5 a, 29	13.097.267	13.471.363	14.166.796
Gesundheitsprodukte	5 a, 29	4.413.625	4.250.522	4.059.681
Versicherungsverträge	5 a, 29	2.116.710	1.614.024	1.227.140
	5 a, 29	19.627.602	19.335.909	19.453.617
Umsatzkosten:				
Gesundheitsdienstleistungen		10.134.231	10.555.770	10.993.302
Gesundheitsprodukte		2.399.741	2.419.939	2.349.766
Versicherungsverträge		2.064.701	1.603.548	1.185.544
		14.598.673	14.579.257	14.528.612
Betriebliche (Erträge) Aufwendungen:				
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	5 b	3.032.728	3.142.819	3.196.336
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen		157.975	183.493	231.970
Ergebnis assoziierter Unternehmen	29	(181.368)	(134.875)	(121.785)
Sonstige betriebliche Erträge	5 e	(528.099)	(760.118)	(515.247)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5 e	720.657	932.938	764.293
OPERATIVES ERGEBNIS		1.827.036	1.392.395	1.369.438
Zinsergebnis:				
Zinserträge	5 f	(69.611)	(71.575)	(88.217)
Zinsaufwendungen	5 f	384.409	407.044	424.640
ERGEBNIS VOR ERTRAGSTEUERN		1.512.238	1.056.926	1.033.015
Ertragsteuern	5 g	320.971	316.056	300.557
ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		1.191.267	740.870	732.458
AUF NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE ENTFALLENDEN ERGEBNIS		212.900	202.957	233.461
KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FME AG ENTFÄLLT)		978.367	537.913	498.997
ERGEBNIS JE AKTIE (UNVERWÄSSERT)	22	3,36	1,83	1,70
ERGEBNIS JE AKTIE (VERWÄSSERT)	22	3,36	1,83	1,70

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Gesamtergebnis- rechnung

4.2 KONZERN-GESAMTERGEBNISRECHNUNG IN TSD €

	Ziffer	2025	2024	2023
ERGEBNIS NACH ERTRAGSTEUERN		1.191.267	740.870	732.458
Übriges Comprehensive Income (Loss):				
Komponenten, die nicht in das Ergebnis umgebucht werden:				
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	27	6.537	(15.586)	18.046
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen	19, 27	72.462	15.990	(58.455)
Ertragsteuern auf Komponenten des übrigen Comprehensive Income (Loss), die nicht umgebucht werden	27	(22.958)	(2.941)	16.196
		56.041	(2.537)	(24.213)
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:				
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	27	(1.544.634)	727.473	(607.873)
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	27	7.639	(857)	7.299
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges	26, 27	22.433	(12.817)	(4.307)
Hedgingkosten	27	(1.141)	2.045	(1.171)
Ertragsteuern auf Komponenten des übrigen Comprehensive Income (Loss), die umgebucht werden	27	(6.745)	2.595	254
		(1.522.448)	718.439	(605.798)
ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS), NETTO		(1.466.407)	715.902	(630.011)
GESAMTERGEBNIS		(275.140)	1.456.772	102.447
AUF NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS		81.591	272.235	190.022
AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FME AG ENTFALLENDEN GESAMTERGEBNIS		(356.731)	1.184.537	(87.575)

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Bilanz

4.3 KONZERN-BILANZ IN TSD €, MIT AUSNAHME DER BETRÄGE JE AKTIE UND DER AKTIENSTÜCKZAHL

	Ziffer	2025	2024
Vermögenswerte			
Flüssige Mittel	7	1.599.113	1.180.187
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte	8	3.142.298	3.367.111
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	6	32.683	40.936
Vorräte	9	2.140.771	2.067.922
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	10	533.436	671.835
Sonstige kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	10	446.504	433.740
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	4	3.595	161.013
SUMME KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		7.898.400	7.922.744
Sachanlagen	11	3.486.293	3.646.126
Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	24	3.013.502	3.612.456
Immaterielle Vermögenswerte	12	1.254.489	1.370.080
Firmenwerte	12	13.571.394	15.170.652
Latente Steuern	5 g	236.547	229.509
Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	13	663.652	620.831
Sonstige langfristige Vermögenswerte		218.225	198.325
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	14	659.831	795.856
SUMME LANGFRISTIGE VERMÖGENSWERTE		23.103.933	25.643.835
SUMME VERMÖGENSWERTE		31.002.333	33.566.579
Verbindlichkeiten			
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten		737.595	904.278
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	6	97.951	80.044
Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	15	1.471.113	1.499.934
Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten	15	1.601.517	1.787.373
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten	16	17.015	2.099
Kurzfristig fälliger Anteil der langfristigen Finanzverbindlichkeiten	17	1.596.029	575.283
Kurzfristig fälliger Anteil der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten		577.392	615.983
Kurzfristig fälliger Anteil der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen	6	6.896	24.901

	Ziffer	2025	2024
Verbindlichkeiten für Ertragsteuern		139.595	142.654
Verbindlichkeiten i. Zshg. m. zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	4	—	27.511
SUMME KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		6.245.103	5.660.060
Langfristige Finanzverbindlichkeiten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	17	5.691.852	6.260.825
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils		2.895.215	3.411.855
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen abzüglich des kurzfristig fälligen Anteils	6	11.206	87.962
Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	18	320.914	374.163
Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten	18	182.166	538.685
Pensionsrückstellungen	19	574.807	678.673
Verbindlichkeiten für Ertragsteuern		108.738	76.953
Latente Steuern	5 g	689.523	708.890
SUMME LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN		10.474.421	12.138.006
SUMME VERBINDLICHKEITEN		16.719.524	17.798.066
Eigenkapital			
Stammaktien, ohne Nennwert, Nominalwert 1,00 €, 382.754.793 Aktien genehmigt, 293.413.449 ausgegeben und 279.288.885 in Umlauf am 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 362.370.124 Aktien genehmigt, 293.413.449 ausgegeben und in Umlauf)	20	293.413	293.413
Eigene Anteile zu Anschaffungskosten	20	(586.094)	—
Kapitalrücklage	20	3.079.368	3.345.408
Gewinnrücklagen	20	12.207.913	11.266.287
Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)	27	(1.684.768)	(328.545)
SUMME EIGENKAPITAL DER ANTEILSEIGNER DER FME AG		13.309.832	14.576.563
Nicht beherrschende Anteile	20	972.977	1.191.950
SUMME EIGENKAPITAL		14.282.809	15.768.513
SUMME VERBINDLICHKEITEN UND EIGENKAPITAL		31.002.333	33.566.579

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.



Konzern-Kapitalflussrechnung

4.4 KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE) IN TSD €

	Ziffer	2025	2024	2023		Ziffer	2025	2024	2023
Betriebliche Geschäftstätigkeit									
Ergebnis nach Ertragsteuern		1.191.267	740.870	732.458	Erhaltene Zinsen		68.155	68.099	88.217
Überleitung vom Ergebnis nach Ertragsteuern auf den Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit:					Gezahlte Ertragsteuern		(225.751)	(444.586)	(410.126)
Abschreibungen und Wertminderung	11, 12, 24, 29	1.500.409	1.742.257	1.751.971	CASH FLOW AUS BETRIEBLICHER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT		2.680.999	2.386.144	2.628.801
Veränderung der latenten Steuern		(27.213)	(72.672)	(122.149)	Investitionstätigkeit				
(Gewinn) Verlust aus dem Verkauf von Anlagevermögen, Nutzungsrechten, Finanzanlagen und aus Desinvestitionen		123.235	(12.168)	(12.902)	Erwerb von Sachanlagen und aktivierte Entwicklungskosten		(915.369)	(699.358)	(684.596)
Ergebnis assoziierter Unternehmen		(181.368)	(134.875)	(121.785)	Akquisitionen, Beteiligungen und Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	3, 28	(21.972)	(23.066)	(35.202)
Zinsaufwendungen, netto	5 f	314.798	335.469	336.423	Investitionen in Fremdkapitalinstrumente	3	(87.521)	(81.501)	(102.363)
Veränderungen bei Vermögenswerten und Verbindlichkeiten ohne Auswirkungen aus den Veränderungen des Konsolidierungskreises:					Erlöse aus dem Verkauf von Sachanlagen		16.695	14.103	16.138
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte		(76.448)	(197.918)	(125.593)	Erlöse aus Desinvestitionen, abzüglich veräußerter flüssiger Mittel	3, 28	202.140	629.749	172.201
Vorräte		(248.658)	107.897	(13.140)	Erlöse aus der Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten	3	83.497	75.134	89.595
Sonstige Vermögenswerte		206.897	(227.970)	145.697	CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT		(722.530)	(84.939)	(544.227)
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen		7.387	124.441	(26.251)	Finanzierungstätigkeit				
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		27.214	(46.200)	(10.905)	Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten		156.457	84.812	55.133
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten, Rückstellungen und sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten		(14.766)	201.789	119.384	Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzernfremden Dritten		(140.805)	(540.499)	(230.771)
Veränderung der Steuerverbindlichkeiten		236.612	482.274	472.084	Einzahlungen aus kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		—	—	10.204
Erhaltene Dividenden aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen		139.211	100.663	219.953	Tilgung kurzfristiger Finanzverbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen		—	—	(14.204)
Gezahlte Zinsen		(359.982)	(381.226)	(394.535)	Einzahlungen aus langfristigen Finanzverbindlichkeiten		1.622.553	61.513	417.877
					Tilgung langfristiger Finanzverbindlichkeiten		(839.585)	(834.462)	(700.663)

KONZERN-KAPITALFLUSSRECHNUNG (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €

	Ziffer	2025	2024	2023
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten	24	(623.323)	(651.686)	(702.212)
Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen	24	(25.715)	(24.827)	(25.157)
Anstieg (Rückgang) des Forderungsverkaufsprogramms		—	(23.096)	(69.363)
Erwerb eigener Anteile	20	(585.285)	—	—
Dividendenzahlungen	20	(422.515)	(349.162)	(328.623)
Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile		(573.971)	(313.691)	(313.365)
Einzahlungen von nicht beherrschenden Anteilen		28.982	21.798	42.615
CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT		(1.403.207)	(2.569.300)	(1.858.529)
WECHSELKURSBEDINGTE VERÄNDERUNG DER FLÜSSIGEN MITTEL		(141.477)	26.198	(72.607)
Flüssige Mittel				
Nettoerhöhung (-verminderung) der flüssigen Mittel		413.785	(241.897)	153.438
Flüssige Mittel am Anfang des Jahres		1.185.328	1.427.225	1.273.787
FLÜSSIGE MITTEL AM ENDE DES JAHRES	7	1.599.113	1.185.328	1.427.225
DAVON: FLÜSSIGE MITTEL INNERHALB DER VERÄUSSERUNGSGRUPPEN	4	—	5.141	23.733

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

4.5 KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE) IN TSD €, MIT AUSNAHME DER ANZAHL DER AKTIEN

	Ziffer	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)				Summe Eigenkapital der Anteils- eigner der FME AG	Nicht be- herrschende Anteile	Summe
		Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag			Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	Cash Flow Hedges	Pensionen	Änderun- gen des beizule- genden Zeitwerts			
STAND AM 31. DEZEMBER 2022		293.413.449	293.413	—	—	3.372.799	10.711.709	(207.210)	(627)	(155.526)	(25.105)	13.989.453	1.459.726	15.449.179
Erlöse aus der Ausübung von Aktionsoptionen und Steuereffekte	23	—	—	—	—	(1.190)	—	—	—	—	—	(1.190)	—	(1.190)
Dividendenzahlungen	20	—	—	—	—	—	(328.623)	—	—	—	—	(328.623)	—	(328.623)
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust		—	—	—	—	8.722	—	—	—	—	—	8.722	(14.684)	(5.962)
Nicht beherrschende Anteile aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(182.488)	(182.488)
Einzahlungen von/Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(246.302)	(246.302)
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	26	—	—	—	—	—	39.474	—	—	—	—	39.474	—	39.474
Umgliederung kumulierter Gewinne/Verluste von Eigenkapitalinstrumenten	26	—	—	—	—	—	129	—	—	—	(129)	—	—	—
Ergebnis nach Ertragsteuern		—	—	—	—	—	498.997	—	—	—	—	498.997	233.461	732.458
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungs- differenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	5 e, 27	—	—	—	—	—	—	(558.371)	(55)	5.086	(11.094)	(564.434)	(43.439)	(607.873)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten	27	—	—	—	—	—	—	—	(3.903)	—	—	(3.903)	—	(3.903)
Pensionsverpflichtungen nach Steuereffekten	19	—	—	—	—	—	—	—	—	(42.050)	—	(42.050)	—	(42.050)
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts nach Steuereffekten	27	—	—	—	—	—	—	—	—	—	23.815	23.815	—	23.815
Gesamtergebnis		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(87.575)	190.022	102.447
STAND AM 31. DEZEMBER 2023		293.413.449	293.413	—	—	3.380.331	10.921.686	(765.581)	(4.585)	(192.490)	(12.513)	13.620.261	1.206.274	14.826.535

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €, MIT AUSNAHME DER ANZAHL DER AKTIEN

	Ziffer	Stammaktien		Eigene Anteile		Kapital- rücklage	Gewinn- rücklagen	Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)				Summe Eigenkapital der Anteils- eigner der FME AG	Nicht be- herrschende Anteile	Summe
		Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag			Währungs- umrech- nungsdiffe- renzen	Cash Flow Hedges	Pensionen	Änderun- gen des beizule- genden Zeitwerts			
STAND AM 31. DEZEMBER 2023		293.413.449	293.413	—	—	3.380.331	10.921.686	(765.581)	(4.585)	(192.490)	(12.513)	13.620.261	1.206.274	14.826.535
Dividendenzahlungen	20	—	—	—	—	—	(349.162)	—	—	—	—	(349.162)	—	(349.162)
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust	20	—	—	—	—	(34.923)	—	—	—	—	—	(34.923)	(20.982)	(55.905)
Nicht beherrschende Anteile aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises	20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(40.013)	(40.013)
Einzahlungen vor/Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(225.564)	(225.564)
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	26	—	—	—	—	—	155.850	—	—	—	—	155.850	—	155.850
Ergebnis nach Ertragsteuern		—	—	—	—	—	537.913	—	—	—	—	537.913	202.957	740.870
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungsdifferenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	5 e, 27	—	—	—	—	—	—	723.617	(265)	(8.715)	(56.442)	658.195	69.278	727.473
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten	27	—	—	—	—	—	—	—	(8.448)	—	—	(8.448)	—	(8.448)
Pensionsverpflichtungen nach Steuereffekten	19	—	—	—	—	—	—	—	—	13.147	—	13.147	—	13.147
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts nach Steuereffekten	27	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(16.270)	(16.270)	—	(16.270)
Gesamtergebnis		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.184.537	272.235	1.456.772
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

KONZERN-EIGENKAPITALVERÄNDERUNGSRECHNUNG (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €, MIT AUSNAHME DER ANZAHL DER AKTIEN

	Ziffer	Stammaktien		Eigene Anteile		Kumuliertes übriges Comprehensive Income (Loss)					Summe Eigenkapital der Anteilseigner der FME AG	Nicht beherrschende Anteile	Summe	
		Anzahl der Aktien	Betrag	Anzahl der Aktien	Betrag	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Währungsumrechnungsdifferenzen	Cash Flow Hedges	Pensionen				Änderungen des beizulegenden Zeitwerts
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	23	—	—	—	—	8.182	—	—	—	—	—	8.182	—	8.182
Erwerb eigener Anteile	23	—	—	(14.124.564)	(586.094)	—	—	—	—	—	—	(586.094)	—	(586.094)
Dividendenzahlungen	20	—	—	—	—	—	(422.515)	—	—	—	—	(422.515)	—	(422.515)
Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen ohne Kontrollverlust	20	—	—	—	—	(274.222)	—	—	—	—	—	(274.222)	(85.806)	(360.028)
Nicht beherrschende Anteile aufgrund von Änderungen des Konsolidierungskreises	20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	603	603
Einzahlungen von/Auszahlungen an nicht beherrschende Anteile	20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(215.361)	(215.361)
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	3, 26	—	—	—	—	—	364.649	—	—	—	—	364.649	—	364.649
Umgliederung kumulierter Gewinne/Verluste von Eigenkapitalinstrumenten	26	—	—	—	—	—	21.125	—	—	—	(21.125)	—	—	—
Ergebnis nach Ertragsteuern		—	—	—	—	—	978.367	—	—	—	—	978.367	212.900	1.191.267
Übriges Comprehensive Income (Loss) aus:														
Währungsumrechnungsdifferenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	5 e, 27	—	—	—	—	—	—	(1.430.922)	461	17.094	42	(1.413.325)	(131.309)	(1.544.634)
Cash Flow Hedges nach Steuereffekten	27	—	—	—	—	—	—	—	15.812	—	—	15.812	—	15.812
Pensionsverpflichtungen nach Steuereffekten	19	—	—	—	—	—	—	—	—	49.289	—	49.289	—	49.289
Änderungen des beizulegenden Zeitwerts nach Steuereffekten	27	—	—	—	—	—	—	—	—	—	13.126	13.126	—	13.126
Gesamtergebnis		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	(356.731)	81.591	(275.140)
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

Der nachfolgende Konzernanhang ist integraler Bestandteil des Konzernabschlusses.

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2025

1. Die Gesellschaft, Grundlage der Darstellung und wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

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, Medikamente zur Behandlung von chronischem Nierenversagen, Wasseraufbereitungsanlagen sowie Produkte für akutes Herz-Lungen-Versagen und für die Apheresetherapie. 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 Bericht 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 Management AG und persönlich haftende Gesellschafterin beziehen sich auf die Fresenius Medical Care Management AG (umbenannt in Fresenius Vermögensverwaltung GmbH), deren alleinige Aktionärin die Fresenius SE ist. Die Management AG war die persönlich haftende Gesellschafterin der Gesellschaft vor dem Rechtsformwechsel (wie unten definiert). Mit Wirksamwerden des Rechtsformwechsels ist die Management AG nicht mehr persönlich haftende Gesellschafterin der Gesellschaft. Der Begriff Vorstand bezieht sich auf die Mitglieder des Vorstands der Gesellschaft (oder der Management AG vor dem Rechtsformwechsel), während sich der Begriff Aufsichtsrat auf die Mitglieder des Aufsichtsrates der Gesellschaft bezieht.

Auf einer außerordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft am 14. Juli 2023 haben die Aktionäre der Gesellschaft dem Vorschlag zugestimmt, die Rechtsform der Gesellschaft von einer Kommanditgesellschaft auf Aktien (KGaA) in eine AG zu ändern (Rechtsformwechsel). Mit Wirksamwerden des Rechtsformwechsels, das mit Eintragung des Rechtsformwechsels in das zuständige Handelsregister am 30. November 2023 eintrat, ist die frühere persönlich haftende Gesellschafterin der Gesellschaft aus der Gesellschaft ausgeschieden, die Fresenius SE & Co. KGaA (Fresenius SE oder Fresenius SE & Co. KGaA) beherrscht die Gesellschaft nicht mehr (im Sinne von IFRS 10, Konzernabschlüsse) und die Gesellschaft schied aus dem Konsolidierungskreis der Fresenius SE aus. Die Fresenius SE hat weiterhin maßgeblichen Einfluss auf die Gesellschaft.

Die Bezeichnung „Care Enablement“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Care Enablement und die Bezeichnung „Care Delivery“ bezieht sich auf das Geschäftssegment Care Delivery und die Bezeichnung „Value-Based Care“ bezieht sich auf das neue Geschäftssegment Value-Based Care. Vor dem 1. Juni 2025 wurden der verantwortlichen Unternehmensinstanz keine separaten Finanzinformationen auf der Grundlage der neuen Struktur zur Verfügung gestellt. Außerdem waren die notwendigen System- und Berichtsänderungen zur Umsetzung der neuen Struktur nicht vorhanden. Aufgrund der Änderung der operativen Struktur der Gesellschaft hat die Gesellschaft die Finanzinformationen des Vorjahres für ihre Geschäfts- und Berichtssegmente angepasst, um der Darstellung des laufenden Jahres zu entsprechen. Für weitere Informationen zu den Geschäfts- und Berichtssegmenten der Gesellschaft siehe [ANMERKUNG 29](#). 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®-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 Konzernabschluss der Gesellschaft ist zum 31. Dezember 2025 mit den am Abschlussstichtag gültigen Vorschriften des International Accounting Standards Board (IASB) und den verbindlichen Interpretationen des IFRS Interpretations Committee (IFRS IC), wie sie in der EU verpflichtend anzuwenden sind, aufgestellt worden und wird veröffentlicht.

Weiterhin erstellt die Gesellschaft einen Konzernabschluss nach IFRS-Accounting Standards, wie sie vom

IASB veröffentlicht wurden und verpflichtend anzuwenden sind, der als Bestandteil des Form 20-F bei der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission – SEC) eingereicht wird. Zum 31. Dezember 2025 gab es keine für diese Berichterstattung relevanten IFRS-Accounting Standards oder Interpretationen des IFRS IC, die vom IASB veröffentlicht wurden und bereits verpflichtend anzuwenden wären, jedoch noch nicht von der EU anerkannt waren.

Darüber hinaus enthält der Konzernanhang gemäß § 315e Abs. 1 HGB bestimmte von Regelungen des HGB geforderte Angaben. Gemäß § 315 HGB ist neben dem Konzernabschluss nach IFRS-Accounting Standards zusätzlich ein Konzernlagebericht zu erstellen.

Die Erstellung des Konzernabschlusses 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 Geschäftsjahres beeinflussen. Die tatsächlichen Ergebnisse können von diesen Schätzungen abweichen. Der Konzernabschluss gibt alle Anpassungen wieder, die nach Ansicht der Unternehmensleitung erforderlich sind, um ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ergebnisse für die aufgeführten Zeiträume zu vermitteln. Dabei handelt es sich in allen Fällen um normale, wiederkehrende Anpassungen. Die Schätzungen und die zu Grunde liegenden Annahmen werden fortlaufend überprüft. Die Auswirkungen von Änderungen von Schätzungen werden in der Berichtsperiode berücksichtigt, in der die Schätzungsänderung erfolgt sowie in allen davon betroffenen zukünftigen Berichtsperioden.

Um die Verständlichkeit der Darstellung zu verbessern, sind verschiedene Positionen der Konzern-Bilanz und der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasst. Soweit sie der Information der Adressaten des Konzernabschlusses dienen, sind diese im Konzernanhang gesondert angegeben.

Die Konzern-Bilanz enthält die nach IAS 1, Darstellung des Abschlusses, (IAS 1) geforderten Angaben und ist nach der Fristigkeit der Vermögenswerte und der Verbindlichkeiten gegliedert. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Umsatzkostenverfahren gegliedert.

Aufgrund der gestiegenen Bedeutung von Value-Based Care und dessen Versicherungsgeschäfts hat die Gesellschaft in ihrem Konzernabschluss 1.614.024 € und 1.227.140 € für das Geschäftsjahr 2024 beziehungsweise 2023 von den Umsatzerlösen aus Gesundheitsdienstleistungen in die Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen umgegliedert. Die Umsatzkosten aus Versicherungsverträgen in Höhe von 1.603.548 € und 1.185.544 € für das Geschäftsjahr 2024 beziehungsweise 2023 wurden ebenfalls umgegliedert und waren zuvor in der Position Umsatzkosten aus Gesundheitsleistungen ausgewiesen.

Der Vorstand hat den Konzernabschluss am 27. Februar 2026 zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, dass er den Konzernabschluss billigt.

Wesentliche Grundsätze der Rechnungslegung

a) Konsolidierungsgrundsätze und Konsolidierungskreis

Die Abschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen sind entsprechend IFRS 10, Konzernabschlüsse, (IFRS 10) nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt. Unternehmenserwerbe werden nach der Erwerbsmethode bilanziert.

In den Konzernabschluss werden neben der FME AG alle wesentlichen Unternehmen gemäß IFRS 10 einbezogen, über die die Gesellschaft Beherrschung ausübt. Die Gesellschaft beherrscht ein Unternehmen, sofern sie die Verfügungsgewalt über das Unternehmen hat. Das

heißt, die Gesellschaft verfügt über bestehende Rechte, die ihr die gegenwärtige Fähigkeit zur Lenkung der maßgeblichen Tätigkeiten des Unternehmens verleihen. Dies sind Tätigkeiten, die die Rendite des Unternehmens wesentlich beeinflussen. Darüber hinaus ist die Gesellschaft schwankenden Renditen aus ihrem Engagement in dem Unternehmen ausgesetzt oder besitzt Anrechte auf diese. Des Weiteren hat sie die Fähigkeit, diese Renditen mittels ihrer Verfügungsgewalt über das Unternehmen zu beeinflussen. In den meisten Fällen ist die Beherrschung gegeben, wenn die Gesellschaft über die Mehrheit der Anteile und der Stimmrechte einer Tochtergesellschaft verfügt.

Bei bestimmten Tochtergesellschaften, bei denen die Gesellschaft die Mehrheit der Anteile und der Stimmrechte besitzt und die nicht konsolidiert werden, wird eine Bewertung der Wesentlichkeit vorgenommen, um auf der Grundlage qualitativer und quantitativer Faktoren festzustellen, dass die Tochtergesellschaft für das Ergebnis der Gesellschaft nicht wesentlich ist. Zu diesen Faktoren gehören quantitative Analysen, bei denen festgestellt wird, dass die Summe dieser nicht konsolidierten Tochtergesellschaften weniger als 1 % der gesamten Aktiva, der Umsatzerlöse und des operativen Ergebnisses der Gesellschaft ausmacht, oder qualitative Faktoren wie zum Beispiel die Tatsache, dass eine solche Tochtergesellschaft ruht oder kurz vor der Liquidation steht, oder andere Faktoren.

Die Bilanzierung von assoziierten Unternehmen erfolgt nach der Equity-Methode entsprechend den Grundsätzen des IAS 28, Anteile an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures, (IAS 28). Als assoziierte Unternehmen gelten in der Regel Gesellschaften, bei denen die Gesellschaft direkt oder indirekt 50 % oder weniger der Stimmrechtsanteile hält und einen maßgeblichen Einfluss auf die Finanz- und Geschäftspolitik ausüben kann. Für Informationen zur Beteiligung der Gesellschaft an Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., die einen großen Anteil ihrer assoziierten Unternehmen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden, ausmacht, siehe [ANMERKUNG 13](#).

Die Abbildung von Unternehmenserwerben erfolgt nach IFRS 3, Unternehmenszusammenschlüsse, (IFRS 3) zum Zeitpunkt des Erwerbs, grundsätzlich unter Verwendung der Full-Goodwill-Methode. Dabei werden bei Erstan-satz alle erworbenen Vermögenswerte und Schulden sowie gegebenenfalls nicht beherrschende Anteile mit ihren beizulegenden Zeitwerten angesetzt. Der beizule-gende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung und der Betrag aller nicht beherrschenden Anteile, bewertet zum beizulegenden Zeitwert, werden anschließend mit dem beizulegenden Zeitwert der erworbenen Vermögens-werte und der übernommenen Verbindlichkeiten ver-glichen. Ein verbleibender Unterschiedsbetrag wird als Firmenwert aktiviert und mindestens einmal jährlich einer Prüfung auf Werthaltigkeit unterzogen. Im Allgemeinen werden Anpassungen des beizulegenden Zeitwerts der identifizierbaren Vermögenswerte und Verbindlichkeiten während des Bewertungszeitraums als Ausgleich für den Firmenwert erfasst. Alle Anpassungen, die nach dem Bewertungszeitraum vorgenommen werden, werden sofort ergebniswirksam erfasst.

Konzerninterne Umsatzerlöse, Aufwendungen und Erträge, konzerninterne Forderungen und Verbindlich-keiten, Abgrenzungen, Rückstellungen, Verpflichtungen und Eventualverbindlichkeiten werden gegenseitig auf-gerechnet. Zwischenergebnisse aus konzerninternen Lieferungen in das Sachanlage- und das Vorratsvermö-gen werden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

Auf temporäre Differenzen, die aus Konsolidierungsvor-gängen resultieren, werden latente Steueransprüche und Steuerschulden gebildet.

Nicht beherrschende Anteile werden als Ausgleichs-posten für Anteile konzernfremder Gesellschafter am Kapital angesetzt. Im Rahmen der Erstkonsolidierung erfolgt deren Ansatz zum beizulegenden Zeitwert unter Anwendung der Full-Goodwill-Methode. In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung werden die den konzern-fremden Gesellschaftern zustehenden Gewinne und Verluste separat ausgewiesen.

4.6 WESENTLICHE TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Name	Land	Hauptgeschäftstätigkeit	Anteilsbesitz
Fresenius Medical Care Australia Pty. Ltd.	Australien	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %
		Vertrieb von Gesundheitsprodukten	
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH	Deutschland	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
		Produktion von Gesundheitsprodukten	
		Forschung und Entwicklung	
Fresenius Medical Care France S.A.S.	Frankreich	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
Fresenius Medical Care GmbH	Deutschland	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
Fresenius Medical Care Holdings, Inc. (FMCH)	USA	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %
		Vertrieb von Gesundheitsprodukten	
		Produktion von Gesundheitsprodukten	
		Forschung und Entwicklung	
Fresenius Medical Care Italia S.p.A.	Italien	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
Fresenius Medical Care Korea Ltd.	Südkorea	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
Fresenius Medical Care Ltda.	Brasilien	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
Fresenius Medical Care Shanghai Ltd.	China	Vertrieb von Gesundheitsprodukten	100 %
Fresenius Medical Care (U.K.) Ltd.	Vereinigtes Königreich	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %
		Vertrieb von Gesundheitsprodukten	
		Produktion von Gesundheitsprodukten	
National Medical Care of Spain, S.A.U.	Spanien	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %
NephroCare Portugal, S.A.	Portugal	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %
		Vertrieb von Gesundheitsprodukten	
Fresenius Nephrocare Polska Sp. z o.o.	Polen	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %
Fresenius Nephrocare Romania S.r.l.	Rumänien	Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen	100 %

Die Gesellschaft schreibt Put-Optionen auf bestimmte nicht beherrschende Anteile. Ein Teil dieser Put-Optio-nen bezieht sich auf Beteiligungen an Dialysekliniken, die nephrologischem Personal oder Nephrologen-Ver-einigungen gehören. Die in diesem Zusammenhang geschriebenen Put-Optionen sind üblicherweise zeit-lich unbegrenzt gültig. Darüber hinaus gewährte das Unternehmen im Rahmen der Transaktion mit Cricket Health, Inc. (Cricket) und InterWell Health LLC den nicht beherrschenden Anteilseignern des neu gegründeten Unternehmens zur wertbasierten Nierenversorgung Ver-

kaufsoptionen. Die Optionen, die von nicht-ärztlichen Investoren gehalten wurden, wurden im Jahr 2025 aus-geübt (für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 26](#)). Dementsprechend stellen die Put-Optionen für den Inha-ber von Minderheitenanteile eine langfristige Investition in eine Dialyseklinik dar. Bei Ausübung der Put-Optionen findet ein Barausgleich statt. Gemäß IAS 32.23 (IAS 32, Finanzinstrumente: Ausweis, (IAS 32)) erfasst die Gesell-schaft für diese Put-Optionen auf nicht beherrschende Anteile eine Verbindlichkeit in Höhe des Barwerts des Ausübungspreises der Option. Am Bilanzstichtag wird

die Verbindlichkeit aus Put-Optionen in Höhe des Barwerts des Rückzahlungsbetrags in den sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten beziehungsweise sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten erfasst. Die Gesellschaft ist der Meinung, dass die bilanzielle Behandlung der Änderungen der zugehörigen Verbindlichkeit aus Put-Optionen derzeit nicht abschließend durch IFRS-Accounting Standards geregelt ist. Deshalb wendet die Gesellschaft in Einklang mit IAS 8.10 (IAS 8, Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler, (IAS 8)) die Present Access-Methode an. Entsprechend der Present Access-Methode werden die Minderheiten als Nicht beherrschende Anteile im Eigenkapital ausgewiesen, wenn die mit dem Eigentum verbundenen Risiken und Vorteile bei den Inhabern der nicht beherrschenden Anteile liegen. Die erstmalige Erfassung, Bewertungsunterschiede und die Ausbuchung der Verbindlichkeiten aus Put-Optionen werden erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst (siehe [ANMERKUNG 1 H](#)). Bei der Ausübung von Put-Optionen erfasst die Gesellschaft zusätzlich die Differenz zwischen dem Betrag der ausgebuchten nicht beherrschenden Anteile und dem beizulegenden Zeitwert der gezahlten Gegenleistung in der Kapitalrücklage, da solche Transaktionen nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen (siehe [ANMERKUNG 20](#)). Gleichzeitig werden die Gewinnrücklagen entsprechend angepasst. Diese Darstellung liefert den Abschlussadressaten entscheidungsrelevante Informationen und zuverlässige Finanzdaten. Die Gesellschaft betrachtet die nicht beherrschenden Anteile mit geschriebenen Put-Optionen als Anteilseigner und weist diesen folglich Anteile am Konzernergebnis zu. Für weitere Informationen zur Bewertung von Verbindlichkeiten aus Put-Optionen siehe [ANMERKUNG 26](#).

4.7 VON DER BEFREIUNGSVORSCHRIFT GEBRAUCH MACHENDE GESELLSCHAFTEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft
DiZ München Nephrocare GmbH	München, Deutschland
ET Software Developments GmbH	Sandhausen, Deutschland
Fresenius Medical Care Beteiligungsgesellschaft mbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Fresenius Medical Care Data Solutions GmbH	Berlin, Deutschland
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Fresenius Medical Care GmbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Fresenius Medical Care Investment GmbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Fresenius Medical Care US Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Fresenius Medical Care US Zwei Vermögensverwaltungs GmbH & Co. KG	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Fresenius Medical Care Ventures GmbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
MVZ Gelsenkirchen-Buer GmbH	Gelsenkirchen, Deutschland
Nephrocare Ahrensburg GmbH	Ahrensburg, Deutschland
Nephrocare Augsburg GmbH	Augsburg, Deutschland
Nephrocare Berlin-Weißensee GmbH	Berlin, Deutschland
Nephrocare Betzdorf GmbH	Betzdorf, Deutschland
Nephrocare Bielefeld GmbH	Bielefeld, Deutschland
Nephrocare Buchholz GmbH	Buchholz, Deutschland
Nephrocare Daun GmbH	Daun, Deutschland
Nephrocare Deutschland GmbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
Nephrocare Döbeln GmbH	Döbeln, Deutschland
Nephrocare Dortmund GmbH	Dortmund, Deutschland
Nephrocare Friedberg GmbH	Friedberg, Deutschland
Nephrocare Grevenbroich GmbH	Grevenbroich, Deutschland
Nephrocare Hagen GmbH	Hagen, Deutschland
Nephrocare Hamburg-Altona GmbH	Hamburg, Deutschland
Nephrocare Hamburg-Barmbek GmbH	Hamburg, Deutschland
Nephrocare Hamburg-Süderelbe GmbH	Hamburg, Deutschland
Nephrocare Ingolstadt Schrobenhausen GmbH	Ingolstadt, Deutschland
Nephrocare Kaufering GmbH	Kaufering, Deutschland
Nephrocare Krefeld GmbH	Krefeld, Deutschland
Nephrocare Lahr GmbH	Lahr, Deutschland
Nephrocare Leverkusen GmbH	Leverkusen, Deutschland
Nephrocare Ludwigshafen GmbH	Ludwigshafen am Rhein, Deutschland

Der Konzernabschluss zum 31. Dezember 2025 umfasst neben der Gesellschaft 2.142 Unternehmen (2024: 2.158). 41 Unternehmen wurden neu in den Konsolidierungskreis einbezogen (2024: 39), 57 Unternehmen sind aus dem Konsolidierungskreis ausgeschieden (2024: 108), während kein Unternehmen im Laufe des Jahres zu einer Bilanzierung nach der Equity-Methode (2024: 0) wechselte. 57 Gesellschaften wurden nach der Equity-Methode bilanziert (2024: 57).

Die wesentlichen Tochtergesellschaften sind diejenigen, die den größten Beitrag zu den Umsatzerlösen, dem Ergebnis nach Ertragsteuern oder dem Nettovermögen der Gesellschaft leisten. Die Tabelle 4.6 zeigt die wesentlichen Tochtergesellschaften sowie die Höhe des Anteilsbesitzes der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024.

Die vollständige Aufstellung des Anteilsbesitzes der FME AG wird beim Unternehmensregister eingereicht sowie als Bestandteil des Jahresabschlusses der FME AG unter <https://www.freseniusmedicalcare.com/de/investoren/publikationen/> veröffentlicht.

Folgende vollkonsolidierte deutsche Konzerngesellschaften werden für das Geschäftsjahr 2025 von der Befreiungsvorschrift des § 264 Abs. 3 HGB beziehungsweise § 264b HGB Gebrauch machen und daher von der Erstellung eines Anhangs und Lageberichts sowie von der Prüfung und der Offenlegung des Jahresabschlusses und des Lageberichts befreit sein (siehe Tabelle 4.7).

b) Flüssige Mittel

Flüssige Mittel enthalten Barmittel und kurzfristige Anlagen (erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet) mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten. Die kurzfristigen Anlagen sind äußerst liquide und können leicht in einen festen Zahlungsmittelbetrag umgewandelt werden. Das Risiko von Wertschwankungen ist unwesentlich.

VON DER BEFREIUNGSVORSCHRIFT GEBRAUCH MACHENDE GESELLSCHAFTEN
(FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Name der Gesellschaft	Sitz der Gesellschaft
Nephrocare Mettmann GmbH	Mettmann, Deutschland
Nephrocare Mönchengladbach GmbH	Mönchengladbach, Deutschland
Nephrocare Mühlhausen GmbH	Mühlhausen, Deutschland
Nephrocare München-Ost GmbH	München, Deutschland
Nephrocare Münster GmbH	Münster, Deutschland
Nephrocare MVZ Aalen GmbH	Aalen, Deutschland
Nephrocare Oberhausen GmbH	Oberhausen, Deutschland
Nephrocare Papenburg GmbH	Papenburg, Deutschland
Nephrocare Pirmasens GmbH	Pirmasens, Deutschland
Nephrocare Püttlingen GmbH	Püttlingen, Deutschland
Nephrocare Recklinghausen GmbH	Recklinghausen, Deutschland
Nephrocare Rostock GmbH	Rostock, Deutschland
Nephrocare Salzgitter GmbH	Salzgitter, Deutschland
Nephrocare Schwandorf-Regenstau GmbH	Schwandorf, Deutschland
Nephrocare Wetzlar GmbH	Wetzlar, Deutschland
Nephrocare Witten GmbH	Witten, Deutschland
Nova Med GmbH Vertriebsgesellschaft für medizinischtechnische Geräte und Verbrauchsartikel	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
ProCure Medical GmbH	Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland
VIVONIC GmbH	Sailauf, Deutschland

c) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte werden erstmalig zum beizulegenden Zeitwert und anschließend zu fortgeführten Anschaffungskosten angesetzt. Für Informationen zu Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste siehe [ANMERKUNG 2 C\)](#).

Die Gesellschaft bietet einem Krankenversicherer für Nierenerkrankungen im Endstadium eine Rückversicherung an. Die Gesellschaft hat Vereinbarungen über

die Koordinierung von Nierenversorgung abgeschlossen, um Gesundheitsdienstleistungen für Patientinnen und Patienten mit chronischer Nierenerkrankung zu organisieren und bereitzustellen. Die Gesellschaft bilanziert sowohl den Rückversicherungsvertrag als auch die Vereinbarung zur Koordinierung der Nierenversorgung als Versicherungsverträge, die gemäß IFRS 17, Versicherungsverträge, (IFRS 17) als separate Portfolios klassifiziert werden, da ein bedeutendes Versicherungsrisiko für diese Vereinbarungen übertragen wird und die Gesellschaft die optionale Befreiung von IFRS 17 nicht in Anspruch nimmt, um diese Verträge nach IFRS 15 zu bilanzieren.

Die Prämieinnahmen werden im Laufe des Jahres auf der Grundlage des Schadenverlaufs vereinnahmt. Für beide Versicherungs- und Rückversicherungsportfolios wendet die Gesellschaft den Prämienallokationsansatz (PPA) nach IFRS 17 an, da der Deckungszeitraum ein Jahr oder weniger beträgt. Beim erstmaligen Ansatz der Deckungsrückstellungen für eingetretene Schadenereignisse bleiben die Schätzungs- und Bewertungsverfahren im Vergleich zur Anwendung von IFRS 4, Versicherungsverträge, (IFRS 4) unverändert. Die Folgebewertung der Verbindlichkeiten basiert auf den geschätzten Kosten für die Regulierung der eingetretenen, aber noch nicht erfassten Schadenereignisse (incurred, but not yet recorded - IBNR). Die Schätzung der IBNR erfolgt auf der Grundlage der tatsächlich gezahlten Schadenzahlungen und der Anwendung historischer Schadenabwicklungsfaktoren, die die Auswirkungen sowohl inflationärer als auch sozioökonomischer Faktoren umfassen können, sowie unter Verwendung von Erfahrungswerten aus der Vergangenheit, die um aktuelle Trends und andere Faktoren, die die Erfahrungen aus der Vergangenheit verändern würden, bereinigt werden. In Bezug auf die Bewertung der Deckungsrückstellungen für noch nicht eingetretene Deckungszusagen entsprechen die Deckungsrückstellungen den erhaltenen Prämienzahlungen abzüglich der Zahlungen für Abschlusskosten. Alle Zahlungen für Abschlusskosten werden zum Zeitpunkt ihres Entstehens als Aufwand verbucht. Die Gesellschaft berücksichtigt bei der Bewertung der Deckungsrückstellung für eingetretene Schadenereignisse die Auswirkungen und den Zeitwert des Geldes nicht, da erwartet wird, dass der damit verbundene Cash Flow innerhalb eines Jahres oder weniger ab dem Zeitpunkt des Eintritts der Ansprüche gezahlt oder erhalten wird. Die Gesellschaft erhält keine Prämien im Voraus. Folglich ist die Haftung für die verbleibende Deckung gleich Null.

Die Gesellschaft hat zum Zeitpunkt der Umstellung aufgrund der Undurchführbarkeit der Erhebung von Cash-Flow-Schätzungen und Risikoanpassungen für nichtfinanzielle Risiken zum Zeitpunkt des erstmaligen Ansatzes des Rückversicherungsvertrags den

modifizierten retrospektiven Ansatz angewendet. Die Umsatzrealisierung der erhaltenen Prämien aus Versicherungsverträgen basiert auf dem Zeitablauf. Für weitere Informationen zu Umsatzerlösen aus Versicherungsverträgen siehe [ANMERKUNG 5 A](#)) und [ANMERKUNG 8](#).

d) Vorräte

Die Vorräte werden zum niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten (nach der Durchschnittskosten- oder Fifo-Methode) und Nettoveräußerungswert bewertet (siehe [ANMERKUNG 9](#)). Die in den Vorräten enthaltenen Kosten basieren auf den in Rechnung gestellten Kosten und gegebenenfalls den Herstellungskosten. In die Herstellungskosten werden Material-, Lohn-, Fertigungsgemeinkosten und entsprechende Abschreibungen einbezogen.

e) Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen bewertet (siehe [ANMERKUNG 11](#)). Laufende Instandhaltungs- und Reparaturaufwendungen werden sofort als Aufwand erfasst. Kosten für den Ersatz von Komponenten oder für Generalüberholungen von Sachanlagen werden aktiviert, sofern es wahrscheinlich ist, dass der künftige wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließt und die Kosten verlässlich ermittelt werden können. Abschreibungen auf Sachanlagen werden nach der linearen Methode über die geschätzte Nutzungsdauer der Vermögenswerte vorgenommen, die für Gebäude und Einbauten zwischen 4 und 60 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 18 Jahre), für technische Anlagen, Maschinen und Ausstattungen zwischen 3 und 19 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 12 Jahre) und für gemietete Anlagen zwischen 4 und 12 Jahren (im gewogenen Durchschnitt 8 Jahre) liegt. Innerbetrieblich genutzte Firmware, die in die von ihr zu unterstützende Computeranlage integriert ist, wird als Sachanlagevermögen behandelt.

f) Leasingverhältnisse

Ein Leasingverhältnis ist definiert als eine Vereinbarung, die das Recht auf Nutzung eines zugrundeliegenden Vermögenswerts für einen vereinbarten Zeitraum gegen eine Gegenleistung überträgt. Nach IFRS 16 begründet oder beinhaltet ein Vertrag ein Leasingverhältnis, wenn:

- die Erfüllung des Vertrags von der Nutzung eines identifizierbaren Vermögenswerts abhängt, und
- der Vertrag das Recht zur Kontrolle der Nutzung des identifizierbaren Vermögenswerts überträgt und der Leasingnehmer den ökonomischen Nutzen daraus ziehen kann.

Die Gesellschaft als Leasingnehmer:

Nach IFRS 16 ist die Gesellschaft dazu verpflichtet, Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen für das Recht zur Nutzung von zugrundeliegenden Vermögenswerten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen für die eingegangenen Zahlungsverpflichtungen für nahezu alle Leasingverhältnisse zu erfassen.

Die Gesellschaft wendet die Ausnahmeregelung sowohl für kurzfristige Leasingverhältnisse als auch für Leasingverhältnisse über geringwertige Vermögenswerte an. Diese Leasingverhältnisse sind vom Bilanzansatz ausgenommen und deren Leasingzahlungen werden über die Laufzeit des Leasingverhältnisses im Aufwand erfasst.

IFRS 16 wird nicht auf Leasingverhältnisse über Immaterielle Vermögenswerte angewendet.

Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen

Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen werden im Rahmen der Ersterfassung mit dem Barwert der folgenden Zahlungen angesetzt:

- feste Leasingzahlungen (einschließlich de facto fester Zahlungen) abzüglich zu erhaltender Leasinganreize,

- variable Leasingzahlungen (an einen Index oder (Zins-)satz gekoppelt),
- erwartete Zahlungen aus Restwertgarantien,
- Ausübungspreis von Kaufoptionen, wenn die Ausübung als hinreichend sicher eingeschätzt wurde,
- Leasingzahlungen in Verlängerungsperioden, wenn die Ausübung von Verlängerungsoptionen als hinreichend sicher eingeschätzt wurde, und
- Vertragsstrafen für die Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn in dessen Laufzeit berücksichtigt ist, dass eine Kündigungsoption in Anspruch genommen wird.

Leasingzahlungen werden mit dem Zinssatz, der dem Leasingverhältnis zugrunde liegt, abgezinst, sofern dieser bestimmbar ist. Anderenfalls erfolgt die Abzinsung mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers.

Die Folgebewertung der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Anwendung der Effektivzinsmethode. Darüber hinaus werden Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen im Falle von Neubewertungen oder Änderungen von Leasingverhältnissen angepasst.

In Verträgen, die neben Leasingkomponenten auch nicht getrennt von den Leasingkomponenten ausgewiesene Nichtleasingkomponenten enthalten, wird keine Trennung vorgenommen. Jede Leasingkomponente wird zusammen mit den dazugehörigen übrigen Leistungskomponenten als ein Leasingverhältnis abgebildet. Wenn die Verträge die Aufteilung von Leasing- und Nichtleasingkosten zulassen, werden die Leasingvertragskosten in Leasing- und Nichtleasingkomponenten aufgeteilt.

Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen

Die Gesellschaft erfasst Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen zum Bereitstellungsdatum des jeweiligen Leasingverhältnisses. Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen werden zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Abschreibungen ausgewiesen. Zum Zeitpunkt der Ersterfassung setzen sich die Anschaffungskosten wie folgt zusammen:

- Erstbewertung der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen,
- anfängliche direkte Kosten, die bei Vertragsabschluss angefallen sind,
- bei oder vor der Bereitstellung geleistete Leasingzahlungen, und
- abzüglich erhaltener Leasinganreize.

Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen werden linear über den kürzeren Zeitraum aus Vertragslaufzeit des Leasingvertrags und Nutzungsdauer des zugrundeliegenden Vermögenswerts abgeschrieben. Im Falle eines Eigentumsübergangs am Ende der Vertragslaufzeit oder einer hinreichend sicher eingeschätzten Ausübung einer Kaufoption werden Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen linear über die Nutzungsdauer des zugrunde liegenden Vermögenswerts abgeschrieben. Daneben werden Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen durch etwaige Wertminderungen verringert sowie durch bestimmte Anpassungen geändert.

Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen werden in Nutzungsrechte an Grundstücken, an Gebäuden und Einbauten oder an technischen Anlagen und Maschinen eingeteilt. Daneben werden geleistete Anzahlungen auf Nutzungsrechte separat ausgewiesen (siehe [ANMERKUNG 24](#)).

Die Gesellschaft als Leasinggeber:

Gemäß IFRS 16 werden Leasingverhältnisse, bei denen die Gesellschaft als Leasinggeber auftritt, als Finanzierungs- oder Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert. Wenn die Bedingungen eines Leasingvertrags im Wesentlichen alle Risiken und Chancen aus dem Eigentum an dem Vermögenswert auf den Leasingnehmer übertragen, wird der Vertrag als Finanzierungsleasing klassifiziert. Alle anderen Leasingverhältnisse werden als Operating-Leasingverhältnisse klassifiziert.

Bei einem Leasingvertrag, der als Finanzierungsleasing klassifiziert ist, erfasst die Gesellschaft zunächst eine Forderung aus einem Finanzierungsleasing in Höhe ihrer Nettoinvestition gemäß Leasingvertrag, die sich

aus dem Barwert der Mindestleasingzahlungen und etwaigen nicht garantierten Restwerten für den Leasinggeber zusammensetzt. Die anfänglichen direkten Kosten werden in die Berechnung der Forderung aus dem Finanzierungsleasing einbezogen (siehe [ANMERKUNG 8](#)). Nachfolgend erfasst die Gesellschaft einen Gewinn oder Verlust aus der Transaktion sowie Zinserträge über die Laufzeit des Leasingverhältnisses. Bei einem Leasingvertrag, der als Operating-Leasing klassifiziert ist, erfasst die Gesellschaft Mieterträge linear, es sei denn, eine andere systematische und rationale Grundlage ist für den erzielten Ertrag repräsentativer. Im Rahmen von Operating-Leasingverhältnissen vermietete Vermögenswerte werden in der Konzern-Bilanz der Gesellschaft unter Sachanlagen ausgewiesen (siehe [ANMERKUNG 11](#)).

g) Immaterielle Vermögenswerte sowie Firmenwerte

Die Bilanzierung von immateriellen Vermögenswerten, wie zum Beispiel Verträge über Wettbewerbsverzicht, Technologien, Vertriebsvereinbarungen, Patente, Lizenzen zur Behandlung von Patientinnen und Patienten und Lizenzen zur Fertigung, zur Distribution und zum Verkauf von Arzneimitteln, Exklusivverträge und Exklusivlizenzen, Markennamen, Managementverträge, Anwendersoftware, Akutdialyseverträge, Kundenbeziehungen und Emissionszertifikaten, erfolgt getrennt vom Firmenwert (siehe [ANMERKUNG 12](#)). Werden diese immateriellen Vermögenswerte im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben, sind diese mit dem geschätzten beizulegenden Zeitwert angesetzt. Patientenbeziehungen hingegen werden aufgrund fehlender vertraglicher Bindungen nicht als separater Vermögenswert angesetzt, sondern sind Bestandteil des Firmenwertes.

Kosten im Zusammenhang mit herkömmlichen Softwareanwendungen sowie in einem Software as a Service Vertragsverhältnis werden als immaterielle Vermögenswerte aktiviert, sofern die Voraussetzungen zur Aktivierung als immaterieller Vermögenswert gemäß IAS 38, Immaterielle Vermögenswerte, (IAS 38) vollständig erfüllt sind.

Firmenwerte, immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer und noch nicht betriebsbereite immaterielle Vermögenswerte werden nicht planmäßig abgeschrieben, sondern jährlich und bei Eintritt bestimmter Ereignisse auch unterjährig auf Werthaltigkeit hin überprüft. Als immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer weist die Gesellschaft bestimmte Markennamen und Managementverträge aus, da es keine vorhersehbare Begrenzung des Zeitraums gibt, in dem diese Vermögenswerte voraussichtlich Netto-Cash Flows für die Gesellschaft generieren werden.

Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer werden nach der linearen Methode über die jeweilige Restnutzungsdauer auf ihren Restwert abgeschrieben. Verträge über Wettbewerbsverzicht haben eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 7 Jahren. Für Technologie liegt die durchschnittliche Nutzungsdauer bei 12 Jahren. Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte werden über eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 8 Jahren abgeschrieben. Lizenzen zur Fertigung, Distribution und zum Verkauf von Arzneimitteln, Exklusivverträge und Exklusivlizenzen werden über ihre Nutzungsdauer abgeschrieben, die im Durchschnitt 11 Jahre beträgt. Kundenbeziehungen werden über eine durchschnittliche Nutzungsdauer von 18 Jahren abgeschrieben. Die gewichtete durchschnittliche Restnutzungsdauer aller anderen immateriellen Vermögenswerte beträgt 8 Jahre. Die gewichtete durchschnittliche Nutzungsdauer aller immateriellen Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer beträgt 11 Jahre. Immaterielle Vermögenswerte mit bestimmter Nutzungsdauer werden bei Eintritt bestimmter Ereignisse auf Werthaltigkeit hin überprüft (siehe [ANMERKUNG 1 O](#)).

Zur Durchführung des jährlichen Impairment Tests von Firmenwerten hat die Gesellschaft Gruppen von Cash Generating Units (im Folgenden kurz Gruppe von CGUs) festgelegt und den Buchwert jeder Gruppe von CGUs durch Zuordnung der operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich vorhandener Firmenwerte und immaterieller Vermögenswerte, bestimmt. Dabei entsprechen die Gruppen von CGUs

der niedrigsten Ebene innerhalb des Konzerns, auf der Firmenwerte für interne Managementzwecke überwacht werden.

In den Geschäftssegmenten der Gesellschaft wurde jeweils eine Gruppe von CGUs bestimmt. Zur Durchführung des jährlichen Impairment Tests werden die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der Zentralbereiche den Gruppen von CGUs zugeordnet. Mindestens einmal jährlich wird der erzielbare Betrag jeder Gruppe von CGUs mit dem Buchwert der Gruppe von CGUs verglichen. Der erzielbare Betrag einer Gruppe von CGUs ist definiert als der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung und Nutzungswert. Im ersten Schritt wird der Nutzungswert der Gruppe von CGUs unter Anwendung eines Discounted Cash Flow-Verfahrens ermittelt, basierend auf den erwarteten Cash Flows der Gruppe von CGUs. Falls der Nutzungswert der Gruppe von CGUs niedriger als der Buchwert ist und der beizulegende Zeitwert nicht höher als der Nutzungswert geschätzt wird, wird die Differenz zunächst beim Firmenwert der Gruppe von CGUs als Wertminderung berücksichtigt.

Für weitere Informationen wird auf [ANMERKUNG 2 A](#)) verwiesen.

h) Finanzinstrumente

Die Gesellschaft klassifiziert Finanzinstrumente gemäß IFRS 9 in den folgenden Bewertungsklassen: zu fortgeführten Anschaffungskosten, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert und erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im übrigen Comprehensive Income (Loss) (OCI).

Die Klassifizierung finanzieller Vermögenswerte ist abhängig von dem Business Model, in dem die finanziellen Vermögenswerte gehalten werden und von den vertraglich festgelegten Zahlungsströmen. Finanzielle Vermögenswerte werden nur reklassifiziert, wenn sich das Business Model zur Steuerung dieser Vermögenswerte ändert. Im Geschäftsjahr 2025 wurden keine Reklassifizierungen zwischen den Kategorien vorge-

nommen. Käufe oder Verkäufe von finanziellen Vermögenswerten werden zum Handelstag erfasst oder ausgebucht. Die Gesellschaft macht von der Möglichkeit, Finanzinstrumente beim erstmaligen Ansatz als erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert einzustufen (Fair Value Option), nur in sehr seltenen Ausnahmefällen Gebrauch. Der erstmalige Ansatz von finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten erfolgt zum Fair Value. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert oder erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im OCI.

Finanzielle Verbindlichkeiten werden grundsätzlich zu fortgeführten Anschaffungskosten klassifiziert und bewertet, mit Ausnahme von bedingten Gegenleistungen, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen entstehen, Verbindlichkeiten aus Put-Optionen und derivativen finanziellen Verbindlichkeiten. Bei Fremdkapitalinstrumenten sind Zinsabgrenzungen in den Positionen der Konzern-Bilanz enthalten, in denen die Kreditaufnahme ausgewiesen ist.

Die erstmalige Erfassung sowie die Folgebewertung von Eigenkapitalinstrumenten erfolgen zum beizulegenden Zeitwert. Die Gesellschaft hält Eigenkapitalinstrumente nicht zu Handelszwecken. Grundsätzlich werden Veränderungen im beizulegenden Zeitwert von Eigenkapitalinstrumenten erfolgswirksam erfasst. Die Gesellschaft hat allerdings bei der erstmaligen Anwendung von dem Wahlrecht Gebrauch gemacht, Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von ausgewählten strategischen Eigenkapitalinstrumenten erfolgsneutral im OCI zu erfassen.

Die Gesellschaft hat in verschiedene Fremdkapitalinstrumente investiert mit der Zielsetzung, die vertraglichen Zahlungsströme zu vereinnahmen und die finanziellen Vermögenswerte zu verkaufen. Folglich werden diese Instrumente zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Einige dieser Investitionen führen zu festgelegten Zeitpunkten zu Zahlungsströmen, die ausschließlich Tilgungs- und Zinszahlungen darstellen. Folglich werden diese erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert im OCI

bewertet. Alle weiteren Fremdkapitalinvestitionen werden erfolgswirksam bewertet.

Die Gesellschaft kann als Stillhalter bestehender Put-Optionen zum Rückkauf von nicht-beherrschenden Anteilen, die von konzernfremden Dritten gehalten werden, verpflichtet werden. Bei Ausübung dieser Put-Optionen innerhalb eines festgelegten Zeitraums oder bei Eintreten bestimmter Ereignisse wäre die Gesellschaft dazu verpflichtet, sämtliche oder Teile der nicht beherrschenden Anteile zum geschätzten beizulegenden Zeitwert im Zeitpunkt der Ausübung zu erwerben. Der erstmalige Ansatz, die Folgebewertung und die Ausbuchung der Verbindlichkeiten aus Put-Optionen erfolgen erfolgsneutral im Eigenkapital der Gesellschaft. Siehe [ANMERKUNG 26](#) für weitere Informationen zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte.

Bestimmte Put-Optionsvereinbarungen beinhalten bedingte Auslöser im Falle von Gesetzesänderungen, die die Gesellschaft in Verbindung mit IFRS 9 B4.1.18 und IAS 32.25 als nahezu ausgeschlossen erachtet. Die Gesellschaft betrachtet das Eintreten dieser Vertragsbedingungen als nahezu ausgeschlossen, weil es auf Ereignissen basiert, die extrem selten, äußerst ungewöhnlich und sehr unwahrscheinlich sind. Aus diesem Grund hat die Gesellschaft für diese Put-Optionsvereinbarungen keine Verbindlichkeit bilanziert.

Derivative Finanzinstrumente, die im Wesentlichen Devisenterminkontrakte beinhalten, werden als Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten zum beizulegenden Zeitwert in der Konzern-Bilanz ausgewiesen (siehe [ANMERKUNG 26](#)). Gelegentlich schließt die Gesellschaft andere Arten von derivativen Finanzinstrumenten ab, wie beispielsweise Zinsswaps und in virtuelle Stromabnahmeverträge (vPPAs) eingebettete Derivate, über deren Behandlung im jeweiligen Einzelfall entschieden wird.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von derivativen Finanzinstrumenten, die als Cash Flow Hedge designiert und bestimmt sind, werden erfolgsneutral innerhalb des kumulierten OCI im Eigenkapital (AOCl) ausgewie-

sen. Die Gesellschaft designiert lediglich die Fair Value Änderungen der Kassakomponente von Devisenterminkontrakten als Sicherungsinstrument eines Cash Flow Hedges und wendet eine Absicherungsquote auf die designierten Risiken von 1:1 an. Die Terminkomponente wird in den Hedgingkosten, einer separaten Position innerhalb des AOCl erfasst. Der ineffektive Teil eines Cash Flow Hedges wird sofort ergebniswirksam erfasst.

Die im AOCl erfassten Beträge werden in der Folgezeit zeitgleich mit den Ergebniswirkungen der über Finanzinstitute abgesicherten Transaktionen, in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst. Die Reklassifizierung erfolgt bei Devisenterminkontrakten, die geplante Warenverkäufe sichern, in die Umsatzerlöse, bei gesicherten konzerninternen Wareneinkäufen in die Umsatzkosten. Im Zusammenhang mit Konzerndarlehen in fremder Währung tätigt die Gesellschaft in der Regel Devisenwappengeschäfte mit Dritten. Dadurch wird sichergestellt, dass aus konzerninternen Darlehen in fremder Währung keine Wechselkursrisiken entstehen. Sofern für diese Derivate Cash Flow Hedge Accounting angewandt wird, werden deren Änderungen des beizulegenden Zeitwerts ebenfalls erfolgsneutral im AOCl abgegrenzt und in der Folgezeit als Anpassung der sonstigen betrieblichen Erträge oder der sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Kumulierte Beträge im OCI, im Zusammenhang mit Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe von Dritten, sind auszubuchen und direkt in die Anschaffungskosten des Vermögenswerts einzubeziehen, sobald dieser bilanziert wird. Cash Flow Hedges für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe werden in der Regel in der gleichen Periode erfolgswirksam erfasst, in der das Grundgeschäft erfolgswirksam wird und die Zahlung erfolgt. Die entscheidenden Bedingungen der Devisenterminkontrakte stimmen im Wesentlichen mit dem gesicherten Grundgeschäft überein. Die wirtschaftliche Beziehung zwischen Devisentermingeschäft und gesicherter erwarteter Transaktion basiert auf dem Eintrittszeitpunkt, der Währung und dem Betrag der abgesicherten Cash Flows. Ineffektivitäten können entstehen, wenn sich der Eintrittszeitpunkt der gesicherten Transaktion oder Kreditausfallrisiken verändern.

Gelegentlich setzt die Gesellschaft Derivate (vor allem Zinsswaps und in einem gewissen Umfang Zinsoptionen) ein, um sich gegen das Risiko steigender Zinssätze abzusichern. Sofern zutreffend sind diese Zinsderivate als Cash Flow Hedges designiert und werden abgeschlossen, um Zahlungen aus variabel verzinslichen Verbindlichkeiten in fixe Zinszahlungen umzuwandeln. Basierend auf den Referenzzinssätzen, den Fälligkeiten und den Nominalbeträgen stellt die Gesellschaft sicher, dass zwischen dem Sicherungsgeschäft und dem gesicherten Grundgeschäft eine wirtschaftliche Beziehung besteht. Gewinne und Verluste von Derivaten, die als Cash Flow Hedges designiert sind, werden entsprechend in Höhe des effektiven Teils erfolgsneutral im AOCl abgegrenzt. Bei Umbuchung dieser Gewinne und Verluste erfolgt der Ausweis als Zinsertrag beziehungsweise Zinsaufwand.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts von Derivaten, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, werden erfolgswirksam erfasst und gleichen somit im Wesentlichen die gegenläufigen Wertänderungen der Grundgeschäfte in der Gewinn- und Verlustrechnung aus.

Eingebettete Derivate, wie beispielsweise eingebettete Derivate in vPPAs, werden vom Basisvertrag getrennt und separat bilanziert, sofern ihre wirtschaftlichen Merkmale und Risiken nicht eng mit den wirtschaftlichen Merkmalen und Risiken des Basisvertrags verbunden sind. Derzeit beschränken sich diese eingebetteten Derivate auf eingebettete Derivate in vPPAs, die zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, wobei die Änderungen des beizulegenden Zeitwerts erfolgswirksam in den sonstigen betrieblichen Erträgen oder den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst werden.

i) Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten

Die Wertminderung von finanziellen Vermögenswerten gemäß IFRS 9 folgt dem Model der erwarteten Kreditverluste (expected credit loss model). Dies hat zur Folge, dass für alle betroffenen finanziellen Vermögenswerte

eine Wertminderung auf Basis der erwarteten Kreditverluste erfasst werden muss. Die erwarteten Kreditverluste basieren auf den über die Laufzeit erwarteten Kreditverlusten, welche auf wahrscheinlichkeitsgewichteten Annahmen beruhen.

Dabei ist dreistufig vorzugehen: Ab Erstansatz sollen grundsätzlich erwartete Gesamtverluste erfasst werden. Um zu beurteilen, ob sich das Ausfallrisiko eines Finanzinstruments erhöht hat, muss das Risiko eines Kreditausfalls zum Abschlussstichtag mit dem Risiko zum Zeitpunkt des erstmaligen Ansatzes verglichen werden. Dabei sollten angemessene und belastbare Informationen berücksichtigt werden. Dies umfasst neben historischen Ausfallraten ebenfalls aktuelle Informationen (wie beispielsweise Zahlungsschwierigkeiten) und zukunftsgerichtete Informationen, um absehbare Einflüsse von Veränderungen im kundenspezifischen oder makroökonomischen Umfeld zu beachten. Davon losgelöst besteht die widerlegbare Vermutung, dass sich das Ausfallrisiko seit dem erstmaligen Ansatz signifikant erhöht hat, wenn die vertraglichen Zahlungen mehr als 30 Tage überfällig sind.

Sofern objektive Hinweise auf eine Wertminderung vorliegen, erfolgt eine Zuordnung zu Stufe 3. Die Zuordnung zur dritten Stufe sollte sowohl unter Einbeziehung von qualitativen Informationen über die finanzielle Lage des Kunden (beispielsweise Insolvenzverfahren oder rechtliche Verfahren mit privaten oder öffentlichen Zahlern), als auch auf Basis quantitativer Kriterien, welche sich auf Überfälligkeitsanalysen stützen, durchgeführt werden. Unabhängig davon erfolgt eine Zuordnung zu Stufe 3, wenn die vertraglichen Zahlungen mehr als 360 Tage überfällig sind. Beim Ausfall eines Kontrahenten werden alle finanziellen Vermögenswerte gegen diesen Kontrahenten als wertgemindert eingestuft. Die Definition von Ausfall basiert auf dem handelsüblichen Zahlungsverhalten in den jeweiligen Geschäften und geographischen Regionen.

Die Gesellschaft erfasst Wertminderungen für erwartete Kreditverluste für zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte, Vertragsvermö-

4.8 WECHSELKURSE
1 U.S. DOLLAR

31. Dezember 2025	31. Dezember 2024	2025	2024	2023
Stichtagskurs in €	Stichtagskurs in €	Durchschnittskurs in €	Durchschnittskurs in €	Durchschnittskurs in €
0,85106	0,96256	0,88499	0,92386	0,92484

genswerte, Leasingforderungen und für erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente. Bei den finanziellen Vermögenswerten handelt es sich hauptsächlich um Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sowie flüssige Mittel. Die erwarteten Kreditverluste werden zum jeweiligen Bilanzstichtag angepasst, um Änderungen im Kreditrisiko seit der erstmaligen Erfassung des jeweiligen Instrumentes zu berücksichtigen. Finanzielle Vermögenswerte mit erwarteten Kreditverlusten, die nicht individuell ermittelt werden, werden geographischen Regionen zugeordnet. Die Ermittlung der Wertberichtigung erfolgt auf Basis von regionalen makroökonomischen Faktoren wie Credit Default Swaps.

Für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen erfasst die Gesellschaft entsprechend dem vereinfachten Verfahren bereits initial Kreditverluste, die über die Gesamtlaufzeit erwartet werden. Für die flüssigen Mittel erfasst die Gesellschaft zu erwartende Kreditverluste gemäß dem in IFRS 9 beschriebenen allgemeinen Ansatz.

Aufgrund der von Ratingagenturen durchgeführten Unternehmensratings von Kontrahenten, die im Allgemeinen Investment-Grade-Status haben, stuft die Gesellschaft das Kontrahentenrisiko für flüssige Mittel als gering ein. Eine signifikante Erhöhung des Kreditrisikos wird mittels verfügbarer qualitativer und quantitativer Informationen berechnet.

j) Fremdwährungsumrechnung

Im vorliegenden Konzernabschluss ist der Euro die Berichtswährung und die funktionale Währung. Das Erfordernis einer Berichterstattung in Euro ergibt sich

aus § 244 HGB. Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten der ausländischen Tochtergesellschaften, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, werden zu Stichtagskursen umgerechnet. Erträge und Aufwendungen werden zu Jahresdurchschnittskursen des Geschäftsjahres umgerechnet. Währungsumrechnungsdifferenzen werden erfolgsneutral im Eigenkapital (kumuliertes OCI) erfasst. Außerdem werden Währungsumrechnungsdifferenzen von bestimmten konzerninternen Fremdwährungsdarlehen, die als langfristige Anlage betrachtet werden, ebenfalls als Währungsumrechnungsdifferenz im Eigenkapital (kumuliertes OCI) erfasst. Transaktionen in Fremdwährung, die von Tochterunternehmen erfasst werden, werden zum am Tag der jeweiligen Transaktion geltenden Kassakurs bilanziert. Aus der Abwicklung solcher Transaktionen resultierende Gewinne und Verluste aus der Währungsumrechnung werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst. Auf Fremdwährung lautende Finanzinstrumente werden zum Kassakurs zum Zeitpunkt der Konzernbilanz neu bewertet. Bei der Veräußerung eines ausländischen Geschäftsbetriebs werden alle kumulierten Währungsumrechnungsdifferenzen, die diesem Geschäftsbetrieb zuzurechnen sind, in die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert. Werden Teile eines Tochterunternehmens verkauft, das einen ausländischen Geschäftsbetrieb einschließt, ohne dass es zu einem Verlust der Beherrschung kommt, werden die kumulierten Währungsumrechnungsdifferenzen anteilig den nicht beherrschenden Anteilen zugerechnet.

Die für die Währungsumrechnung zugrunde gelegten Wechselkurse des US-Dollars haben sich, wie in Tabelle 4.8 dargestellt, entwickelt.

k) Umsatzrealisierung

Die Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen sowie aus dem Vertrieb von Gesundheitsprodukten mit Patientinnen und Patienten, Dritten und Kunden werden fakturiert, wobei vertraglich vereinbarte Abzüge, Preisnachlässe und Rabatte berücksichtigt werden, um die nach den Erstattungsvereinbarungen zu erwartenden Zahlungseingänge dieser Zahler realistisch abzuschätzen.

Gesundheitsdienstleistungen

Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen, mit Ausnahme der unten beschriebenen Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen, werden zu dem Zeitpunkt realisiert, zu dem die Behandlung erbracht wird in Höhe des Betrags, den die Gesellschaft erwartet zu erhalten. Zu den Umsatzerlösen aus Gesundheitsdienstleistungen gehören, neben bestimmten Dienstleistungen, auch die damit zusammenhängenden Produkte und Verbrauchsmaterialien. Der Behandelte ist verpflichtet für die Gesundheitsdienstleistung den zu erwartenden Erstattungsbetrag auf Basis der Standardvereinbarung der Gesellschaft oder in Höhe des zu erwartenden Erstattungsbetrages, mit dessen Erzielung auf Grund bestehender Erstattungsvereinbarungen gerechnet wird, zu zahlen. In den USA werden Erstattungsvereinbarungen in der Regel mit Dritten, wie im Rahmen der Medicare- und Medicaid-Programme oder mit privaten Versicherungen, vereinbart. Außerhalb der USA werden Erstattungen in der Regel durch nationale oder lokale Regierungsprogramme bestimmt. Die Erstattungssätze werden durch Gesetz oder Regelungen festgelegt.

Für Dienstleistungen, die für Patienten erbracht werden, bei denen die Einbringlichkeit des Rechnungsbetrags oder ein Teil des Rechnungsbetrags zum Zeitpunkt der Leistungserbringung nicht festgestellt werden kann, kommt die Gesellschaft zu dem Schluss, dass die Gegenleistung variabel ist (implizite Preiszugeständnisse) und erfasst die Differenz zwischen den Rechnungsbeträgen und den geschätzten Beträgen, die einbringlich sind, als Kürzung der Umsatzerlöse

aus Gesundheitsdienstleistungen. Implizite Preiszugeständnisse umfassen solche Posten wie fällige Beträge von Patientinnen und Patienten ohne ausreichenden Versicherungsschutz, Patientenzahlungen sowie abzugsfähige Beträge von Patientinnen und Patienten mit Krankenversicherungsschutz. Die Gesellschaft ermittelt implizite Preiszugeständnisse vor allem auf Basis von Erfahrungswerten in Bezug auf Zahlungseingänge, Verweigerungen, Verzögerungen, Erstattungen, Zahlungsanpassungen und der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Nach Erhalt neuer Informationen, die für die Bestimmung der impliziten Preiszugeständnisse relevant sind, beschränkt oder passt die Gesellschaft die Beschränkungen für die variable Gegenleistung des Transaktionspreises an. Außerdem sind Zahlungseingänge, Erstattungen und Zahlungsanpassungen oft bis zu drei Jahre oder länger nach der Erbringung von Dienstleistungen möglich.

Gesundheitsprodukte

Im Geschäft mit Gesundheitsprodukten werden wesentliche Umsätze aus dem Verkauf von Dialysegeräten, Wasseraufbereitungsanlagen, Produkten für die Heimhämodialyse, Verbrauchsmaterialien und Wartungsverträgen für die Gesundheitsprodukte der Gesellschaft erzielt. Die Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Dialysegeräten und Wasseraufbereitungsanlagen werden in der Regel nach der Installation und der Bereitstellung der erforderlichen technischen Anweisungen erfasst, da der Kunde erst danach Kontrolle über das Medizinprodukt erlangt. Ein kleiner Teil der Umsatzerlöse der Gesellschaft wird aus dem Verkauf von Dialysegeräten, Produkten für die Heimhämodialyse und anderen Produkten für Hämodialyse in Dialysezentren an Vertragshändler erfasst. Wenn der Vertragshändler als Prinzipal handelt, wird der der Maschine oder den Produkten allokierte Umsatzerlös bei Übergang der Kontrolle auf den Händler erfasst. Wenn die Gesellschaft verpflichtet ist, die Installation des Dialysegerätes durchzuführen, werden die der Installation als separaten Leistungsverpflichtung zugewiesenen Umsatzerlöse nach der Installation des Gerätes beim Endkunden erfasst. Wenn der Vertragshändler

nur als Agent handelt, wird der Umsatzerlös für den Verkauf des Dialysegerätes nach der Installation erfasst.

Im Rahmen von Konsignationsvereinbarungen werden die Umsatzerlöse bei Entnahme der Produkte durch den Kunden erfasst.

Die Wartung wird über einen bestimmten Zeitraum erbracht und die Umsatzerlöse werden in der Regel ratierlich über diesen erfasst, da dem Kunden der Nutzen aus der Leistung der Gesellschaft zufließt und er gleichzeitig die Leistung nutzt.

Alle anderen Umsatzerlöse aus Dialyse- und Nichtdialysebezogenen Produkten werden bei Kontrollübergang auf den Kunden erfasst. Die Produktumsatzerlöse basieren normalerweise auf vorher festgelegten Preisen, die durch vertragliche Vereinbarungen determiniert werden.

Ein Teil der Umsatzerlöse aus dem Vertrieb von Dialyseprodukten wird auf Basis von Verträgen generiert, die dem Kunden, üblicherweise einer Gesundheitseinrichtung, das Recht gewähren, Geräte zu nutzen. Im selben Vertrag willigt der Kunde ein, die Verbrauchsmaterialien, die dieser für die Behandlung benötigt, zum Listenpreis zuzüglich eines Aufschlags zu beziehen. Wenn das Nutzungsrecht an den Geräten in Form eines Operating Leasingverhältnisses (operate lease) gewährt wird und der Kunde sich gleichzeitig zur Abnahme einer Mindestmenge an Verbrauchsmaterialien verpflichtet, realisiert die Gesellschaft auf Basis solcher Verträge keine Umsatzerlöse bei Lieferung der Dialysegeräte, sondern die Umsatzerlöse für den Verkauf von Verbrauchsmaterialien werden beim Übergang der Kontrolle realisiert und Umsatzerlöse für die Nutzung der Dialysegeräte ratierlich über die Laufzeit des Leasingvertrages erfasst. Wenn eine solche Vereinbarung nicht besteht, dass der Kunde eine Mindestmenge an Verbrauchsmaterialien kauft, wird der Umsatzerlös nur für den Verkauf von Verbrauchsmaterialien erfasst, es sei denn, der Zeitpunkt der ersten Bestellung von Verbrauchsmaterialien rechtfertigt eine Kombination von Verträgen gemäß IFRS 15.

Wenn es sich bei dem Leasingverhältnis des Gerätes um ein Finanzierungsleasing (finance lease) handelt, wird das Eigentum an dem Dialysegerät bei der Installation des Dialysegeräts beim Kunden übertragen. Bei dieser Vertragsart werden die Umsatzerlöse gemäß den Rechnungslegungsgrundsätzen für Finanzierungsleasingverhältnisse nach IFRS 16 erfasst. Die Verteilung des Transaktionspreises auf Leasing- und Nicht-Leasing-Komponenten erfolgt auf Basis der Einzelveräußerungspreise.

Für bestimmte Heimdialyseprodukte bietet die Gesellschaft Mietverträge auf monatlicher Basis an, für die Umsatzerlöse monatlich erfasst werden.

Darüber hinaus erhält die Gesellschaft im Bereich der Heimdialyse für manche Lizenzvereinbarungen und Verkäufe von Geräten an Dialysekliniken Vorauszahlungen, und realisiert diese als Umsatzerlöse aus Leasing ratierlich über die Laufzeit des Leasingvertrages.

Nach IFRS 15 sind Leasingverträge ausdrücklich vom Anwendungsbereich des Standards ausgenommen. Bei Verträgen, die eine Leasingkomponente enthalten, wird der Transaktionspreis gemäß IFRS 15 aufgeteilt und die Umsatzerlöse werden separat für die Leasing- und die Nichtleasingkomponenten des Vertrags erfasst.

Im Konzernanhang werden Umsatzerlöse aus Leasingverträgen separat von Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden dargestellt.

Versicherungsverträge

In den USA erzielt die Gesellschaft Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen (einschließlich Rückversicherung), wie beispielsweise Vereinbarungen über Pro-Kopf-Erstattungen (subcapitations), für welche die Gesellschaft IFRS 17 anwendet, da ein bedeutendes Versicherungsrisiko für diese Vereinbarungen übertragen wird und die Gesellschaft die optionale Befreiung von IFRS 17 nicht in Anspruch nimmt, um diese Verträge nach IFRS 15 zu bilanzieren. Die Versicherungsprämien

werden monatlich als Umsatzerlöse erfasst. Risikoanpassungen werden mit den Umsatzerlösen verrechnet.

Die Gesellschaft hat Vereinbarungen über Ersparnismodelle mit bestimmten Versicherern abgeschlossen, in deren Rahmen die Gesellschaft Gesundheitsversorgungsleistungen und Dienstleistungen im Versorgungsmanagement für Privat- und Medicare-Advantage-Patientinnen und -Patienten mit chronischem Nierenversagen erbringt. Im Rahmen dieser Vereinbarungen kann die Gesellschaft variable Erstattungen erhalten oder den Kostenträgern Erstattungen schulden.

Im Konzernanhang werden Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen separat von Umsatzerlösen aus Verträgen mit Kunden dargestellt.

l) Aktivierte Zinsen

Bei materiellen Bauprojekten, die länger als sechs Monate dauern, bezieht die Gesellschaft den aktivierten Zinsaufwand, der direkt dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswertes zugeordnet werden kann, als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswertes ein. Im Geschäftsjahr 2025 wurden Zinsen in Höhe von 1.577 € (2024: 2.149 € und 2023: 2.500 €) basierend auf einem durchschnittlichen Zinssatz von 2,45 % (2024: 2,24 % und 2023: 2,88 %) aktiviert.

m) Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen

Forschung ist die eigenständige und planmäßige Suche mit der Aussicht, zu neuen wissenschaftlichen oder technischen Erkenntnissen zu gelangen. Entwicklung ist die technische und kommerzielle Umsetzung von Forschungsergebnissen und findet vor Beginn der kommerziellen Produktion oder Nutzung statt. Forschungskosten werden bei ihrer Entstehung als Aufwand erfasst. Entwicklungskosten, die die Voraussetzungen zur Aktivierung als immaterieller Vermögenswert gemäß IAS 38 vollständig erfüllen, werden aktiviert und betreffen im Wesentlichen Entwicklungsprojekte im Zusammenhang

mit Dialysegeräten. Diese Kosten werden aktiviert, wenn die Verpflichtung der Gesellschaft zur Fertigstellung des Projekts formalisiert und vom Management genehmigt wurde, der Entwurf des Projekts oder der Maschine abgeschlossen ist und die Gesellschaft auf der Grundlage von Erfahrungen mit ähnlichen Projekten festgestellt hat, dass die technische Durchführbarkeit gegeben ist und ein künftiger wirtschaftlicher Nutzen wahrscheinlich ist.

n) Ertragsteuern

Laufende Ertragsteuern werden auf Basis des zum Bilanzstichtag aktuellen Ergebnisses des Geschäftsjahres und den derzeit geltenden Steuervorschriften in den einzelnen Ländern ermittelt. Erwartete und gezahlte zusätzliche Steueraufwendungen und Steuererträge für Vorjahre werden ebenfalls berücksichtigt.

Aktive und passive latente Steuern werden für zukünftige steuerliche Auswirkungen aus temporären Differenzen zwischen den im Konzernabschluss zugrunde gelegten Werten für die bestehenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten und den steuerlich angesetzten Werten bei den Einzelgesellschaften, Steuergutschriften und steuerliche Verlustvorträge, deren Realisierung als wahrscheinlich angesehen wird, gebildet. Latente Steuern werden anhand der Steuersätze bewertet, deren Gültigkeit für die Periode erwartet wird, in der ein Vermögenswert realisiert oder eine Schuld erfüllt wird. Dabei werden die Steuersätze verwendet, die am Abschlussstichtag gültig oder gesetzlich angekündigt sind. Eine Änderung des Steuersatzes für aktive und passive latente Steuern wird in dem Berichtszeitraum erfasst, in welchem die neuen Steuergesetze verabschiedet worden sind beziehungsweise im Wesentlichen verabschiedet worden sind. Die Effekte aus der Anpassung werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst. Die Erfassung der Effekte aus der Anpassung der latenten Steuern erfolgt hingegen erfolgsneutral, sofern der die temporäre Differenz verursachende Sachverhalt ebenfalls erfolgsneutral erfasst worden ist.

Latente Steuerschulden werden nicht erfasst, wenn sie aus dem erstmaligen Ansatz des Firmenwertes resultieren

und steuerlich nicht abzugsfähig sind. Darüber hinaus werden latente Steueransprüche und Steuerschulden nicht angesetzt, wenn sie aus dem erstmaligen Ansatz von Vermögenswerten oder Schulden bei einem Geschäftsvorfall resultieren, bei dem es sich nicht um einen Unternehmenszusammenschluss handelt und der weder das bilanzielle Ergebnis vor Steuern noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst und nicht zu gleichen steuerpflichtigen und abzugsfähigen temporären Differenzen führt.

Der Buchwert eines latenten Steueranspruchs wird an jedem Bilanzstichtag überprüft. Der Buchwert des latenten Steueranspruchs wird in dem Umfang bilanziert, in dem es wahrscheinlich ist, dass ausreichend zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, um den latenten Steueranspruch, entweder zum Teil oder insgesamt, zu nutzen (siehe [ANMERKUNG 5 G](#)). Die Ermittlung des zukünftig zu versteuernden Ergebnisses basiert auf Annahmen über die zukünftigen Marktbedingungen und die zukünftigen Gewinne von FME AG und berücksichtigt alle derzeit verfügbaren Informationen sowie die zu versteuernden Einkommen früherer Jahre. Zusätzlich wird die Werthaltigkeit latenter Steueransprüche aufgrund konkret umsetzbarer Steuerstrategien beurteilt.

Hinsichtlich der Auslegung von Steuergesetzen, der Höhe und des Zeitpunkts künftiger zu versteuernder Einkünfte können komplexe Steuervorschriften zu Unsicherheiten in Steuerpositionen führen. Die Gesellschaft erfasst auf Basis angemessener Schätzung Steueransprüche und -schulden aus mit Unsicherheiten behafteten Steuerpositionen soweit es wahrscheinlich ist, dass die Steuer erstattet wird beziehungsweise gezahlt werden muss.

Zinsen und sonstige Strafzuschläge im Zusammenhang mit Ertragsteuer, inklusive aus mit Unsicherheiten behafteten Steuerpositionen, entsprechen in den USA und in Deutschland nicht der Definition einer Ertragsteuer und werden gemäß IAS 37 bilanziert. In allen weiteren Ländern sind Zinsen und sonstige Zuschläge im Zusammenhang mit Ertragsteuer entsprechend den geltenden Steuervorschriften in den einzelnen Ländern entweder gemäß IAS 37 oder als Ertragsteuer gemäß IAS 12 zu

erfassen. Sonstige Zuschläge im Zusammenhang mit Ertragsteuer, inklusive aus mit Unsicherheiten behafteten Steuerpositionen, werden gemäß IAS 37 in der Position „Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten“ ausgewiesen. Zusätzlich werden Zinsen im Zusammenhang mit Ertragsteuer, inklusive aus mit Unsicherheiten behafteten Steuerpositionen gemäß IAS 37 in der Position „Zinsergebnis“ ausgewiesen.

Mit der Global Intercompany Service Charging Initiative der Gesellschaft wurde ein standardisierter und vereinfachter globaler Rahmen für die Verrechnung konzerninterner Dienstleistungen geschaffen. In Übereinstimmung mit den Verrechnungspreisrichtlinien der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) werden Dienstleistungsgebühren auf der Grundlage der damit verbundenen Kosten und marktüblicher Aufschläge unter Verwendung von Verteilungsschlüsseln berechnet, die den Nutzen für die Dienstleistungsempfänger widerspiegeln.

Aufgrund der Höhe der Umsatzerlöse der Gesellschaft fällt diese in den Anwendungsbereich des Inclusive Framework on Base Erosion Profit Shifting (BEPS) Global Anti-Base Erosion Model Rules (GloBE) der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung: Globale Mindestbesteuerung (Pillar II). In Deutschland, dem Land in dem die Gesellschaft ansässig ist, trat die Gesetzgebung am 1. Januar 2024 in Kraft. Die Gesellschaft wendet die Ausnahmeregelung an, keine latenten Steuern im Zusammenhang mit den Ertragssteuern aus Pillar II zu erfassen oder auszuweisen. Der Ertragsteueraufwand im Zusammenhang mit den Ertragsteuern aus Pillar II ist in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der Gesellschaft in der Position Ertragsteueraufwand ausgewiesen.

o) Wertminderung

Die Gesellschaft prüft die Buchwerte ihres Sachanlagevermögens, ihrer immateriellen Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer, ihrer Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen und der sonstigen langfristigen

Vermögenswerte auf ihre Werthaltigkeit, wenn Ereignisse oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der Buchwert dieser Vermögenswerte höher ist als der erzielbare Betrag (IAS 36, Wertminderung von Vermögenswerten, (IAS 36)). Der beizulegende Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung eines Vermögenswertes wird zum Nettoveräußerungserlös geschätzt. Der Nutzungswert ist die Summe der diskontierten erwarteten zukünftigen Cash Flows der betreffenden Vermögenswerte. Können den Vermögenswerten keine zukünftigen Cash Flows zugeordnet werden, werden die Wertminderungen auf übergeordneter Ebene anhand der entsprechenden Gruppe von CGUs geprüft.

Bei Wegfall der Gründe für die Wertminderung wird, mit Ausnahme von Abschreibungen auf Firmenwerte, eine entsprechende Zuschreibung bis zur Höhe der fortgeführten Anschaffungs- oder Herstellungskosten vorgenommen.

Langfristige Vermögenswerte, die zum Verkauf bestimmt sind, werden mit dem Buchwert oder dem niedrigeren beizulegenden Zeitwert abzüglich der Kosten der Veräußerung bilanziert. Für diese Vermögenswerte werden keine weiteren planmäßigen Abschreibungen vorgenommen. Langfristige Vermögenswerte, deren Abgang anders als durch Verkauf erfolgen soll, gelten bis zu ihrem tatsächlichen Abgang als genutzt.

p) Kosten der Fremdkapitalaufnahme

Aufwendungen, die im Zusammenhang mit der Aufnahme von Fremdkapital anfallen (Finanzierungskosten), werden in der Konzern-Bilanz als direkter Abzug vom Buchwert der entsprechenden Finanzverbindlichkeit ausgewiesen. Aufwendungen, die im Zusammenhang mit nicht in Anspruch genommenen Kreditlinien stehen, werden in den sonstigen Vermögenswerten ausgewiesen. Die Aufwendungen werden über die Laufzeit der zugrunde liegenden Finanzverbindlichkeiten beziehungsweise Kreditlinie ergebniswirksam verteilt.

Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 17](#).

q) Risikokonzentration

Die Gesellschaft produziert und vertreibt Erzeugnisse für alle Arten der Dialyse, hauptsächlich an Gesundheitseinrichtungen in der ganzen Welt, und führt Dialysebehandlungen durch. Zudem bietet die Gesellschaft andere Gesundheitsdienstleistungen an. Die Gesellschaft führt regelmäßige Überprüfungen der finanziellen Lage ihrer Kunden durch, aber verlangt von den Kunden üblicherweise keine Sicherheiten.

Etwa 16 % der erwirtschafteten weltweiten Umsatzerlöse der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2025 (2024: 18 % und 2023: 18 %) unterliegen den Regularien der staatlichen Gesundheitsprogramme in den USA Medicare und Medicaid (ohne Medicare Teil C, auch bekannt als Medicare-Advantage-Pläne), die von US-Regierungsbehörden verwaltet werden.

Siehe [ANMERKUNG 2 C\)](#) für Konzentrationsrisiken aus den Schuldnern oder Schuldnergruppen sowie [ANMERKUNG 9](#) für Lieferantenbeziehungen mit langfristiger Abnahmeverpflichtung.

r) Sonstige Rückstellungen

Gemäß IAS 37 werden Rückstellungen gebildet, wenn eine gegenwärtige Verpflichtung, resultierend aus einem Ereignis der Vergangenheit gegenüber Dritten besteht, die künftige Zahlung wahrscheinlich ist und der Erfüllungsbetrag zuverlässig geschätzt werden kann. Rückstellungen sind naturgemäß in höherem Maße unsicher als die meisten anderen Bilanzpositionen.

Langfristige Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr werden mit ihrem auf den Bilanzstichtag abgezinsten Erfüllungsbetrag angesetzt. Der angewandte Abzinsungssatz ist ein Vorsteuersatz, der die aktuellen Markteinschätzungen des Zeitwerts des Geldes und die für die Verbindlichkeit spezifischen Risiken widerspiegelt.

s) Ergebnis je Aktie

Das unverwässerte Ergebnis je Aktie wird entsprechend den Vorschriften von IAS 33, Ergebnis je Aktie, (IAS 33) ermittelt. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie ergibt sich aus dem Konzernergebnis geteilt durch den gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres im Umlauf befindlichen Anzahl von Aktien. Das verwässerte Ergebnis je Aktie enthält die Auswirkung aller potenziell verwässern den Wandel- und Optionsrechte, indem diese behandelt werden, als hätten sich die entsprechenden Aktien während des Geschäftsjahres im Umlauf befunden, wenn diese ausgegeben worden wären. Für die Berechnung des unverwässerten Ergebnisses je Aktie werden eigene Anteile nicht als ausstehend behandelt und deshalb von der Anzahl der ausstehenden Aktien abgezogen.

Die durch die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten auszugleichenden Ansprüche im Rahmen der aktienbasierten Vergütungspläne der Gesellschaft (siehe [ANMERKUNG 23](#)) könnten grundsätzlich zu einem Verwässerungseffekt führen.

t) Eigene Anteile

Die Gesellschaft kann von Zeit zu Zeit mit Zustimmung der Aktionäre eigene Anteile erwerben. Der Erwerb, die Ausgabe oder Einziehung der eigenen Anteile werden im Eigenkapital gesondert ausgewiesen. Der Gegenwert der Eigenen Anteile wird als Reduktion des Eigenkapitals der Gesellschaft ausgewiesen.

u) Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Die versicherungsmathematische Bewertung der Pensionsrückstellungen erfolgt gemäß IAS 19, Leistungen an Arbeitnehmer, (IAS 19) nach dem Anwartschaftsbewertungsverfahren für Leistungszusagen auf Altersversorgung (Projected Unit Credit Method), wobei auch zukünftige Lohn-, Gehalts- und Rententrends berücksichtigt werden.

Der Bewertungsstichtag der Gesellschaft zur Bestimmung der Netto-Pensionsrückstellung ist für alle Pläne der 31. Dezember.

Die Pensionsverpflichtungen der Gesellschaft werden bei einem fondsfinanzierten Versorgungsplan mit dem zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Planvermögen saldiert (Netto-Pensionsrückstellung). Planvermögen umfasst Vermögen, das durch einen langfristig ausgelegten Fonds zur Erfüllung von Leistungen an Arbeitnehmer gehalten wird und qualifizierte Versicherungsverträge. Übersteigt die Pensionsverpflichtung den beizulegenden Zeitwert des Planvermögens, so wird eine Pensionsrückstellung in der Konzern-Bilanz ausgewiesen. Übersteigt das Planvermögen die Verpflichtung aus der Pensionszusage und hat das Unternehmen einen Anspruch auf Rückerstattung oder Minderung künftiger Beitragszahlungen an den Fonds, so wird in der Konzern-Bilanz ein Vermögenswert unter der Position „Sonstige langfristige Vermögenswerte“ ausgewiesen.

Die Gesellschaft bestimmt den Nettozinsaufwand (Nettozinsertrag) durch Multiplikation der Nettoschuld (des Nettovermögenswertes) zu Periodenbeginn mit dem der Diskontierung der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtung am Periodenbeginn zugrunde liegenden Zinssatz.

Die Neubewertungskomponente umfasst die versicherungsmathematischen Gewinne und Verluste aus der Bewertung der leistungsorientierten Bruttopensionsverpflichtung sowie den Unterschiedsbetrag zwischen tatsächlich realisierter Planvermögensrendite und der im Nettozinsaufwand enthaltenen Rendite. Im Falle einer Überdotierung des Plans enthält die Neubewertungskomponente darüber hinaus die Veränderung des Nettovermögenswertes aus der Anwendung der Obergrenze (Asset Ceiling), soweit diese nicht in der Nettozinskomponente berücksichtigt wurde.

Sämtliche Neubewertungseffekte erfasst die Gesellschaft unmittelbar im übrigen Comprehensive Income (Loss). Sie dürfen in den Folgeperioden nicht mehr in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht werden. Die Komponenten des Nettopensionsaufwands werden im Gewinn und Verlust der Periode berücksichtigt.

v) Aktienbasierte Vergütungspläne

Die Bewertung der an die Mitglieder des Vorstands und Führungskräfte der Gesellschaft ausgegebenen Performance Shares, die durch Barzahlung oder in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen werden, erfolgt mit Hilfe einer Monte-Carlo-Simulation entsprechend IFRS 2, Anteilsbasierte Vergütung, (IFRS 2). Für in bar auszugleichende Performance Shares wird die entsprechende Verbindlichkeit basierend auf dem Wert der Performance Shares zum jeweiligen Bilanzstichtag über die Erdienungszeiträume der Performance-Share-Programme ratierlich gebildet. Für in Aktien der Gesellschaft auszugleichende Performance Shares wird die entsprechende Eigenkapitalerhöhung basierend auf dem beizulegenden Zeitwert der Performance Shares zum Tag der Gewährung über die Erdienungszeiträume der Performance-Share-Programme ratierlich erfasst. In bestimmten Sonderfällen gilt der Anspruch des Teilnehmers auf die Performance Shares früher als erdient und kann nicht mehr verfallen. In solchen Fällen wird der Erdienungszeitraum entsprechend verkürzt.

w) Auswirkungen des Klimawandels auf die Rechnungslegung

Die Gesellschaft analysiert kontinuierlich potenzielle Nachhaltigkeitsrisiken in den Bereichen Klimawandel und Wasserknappheit und Ressourcenverbrauch. Insbesondere haben wir im Jahr 2025 mehrere vPPAs mit Entwicklern von Wind- und Solarenergieprojekten in Deutschland und in den USA abgeschlossen, um Herkunftsnachweise beziehungsweise Zertifikate für erneuerbare Energien zu erhalten, um unsere Nachhaltigkeitsziele zu erreichen. Die Volatilität der Bewertung von Finanzinstrumenten, die mit Energiepreisen oder Energieproduktionsmengen verbun-

den sind, einschließlich des erhöhten Volatilitätsrisikos aufgrund von geopolitischen Konflikten in bestimmten Regionen, könnte erhebliche negative Auswirkungen auf unser Geschäft oder unser operatives Ergebnis haben. Abgesehen von dem vorgenannten Risiko hat die Gesellschaft keine wesentlichen Risiken für ihr Geschäftsmodell im Jahr 2025 identifiziert.

x) Neue Verlautbarungen

Neu angewendete Rechnungslegungsverlautbarungen

Während des Geschäftsjahres 2025 wurden die IFRS-Accounting Standards zugrunde gelegt, die verpflichtend für Konzernabschlüsse für Geschäftsjahre anzuwenden sind, die am oder nach dem 1. Januar 2025 beginnen. Im Geschäftsjahr 2025 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 zum 31. Dezember 2025 und für das zu diesem Zeitpunkt endende Geschäftsjahr 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, die zuvor erläutert wurde, 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 die Bezeichnung „Sonstiges“ in den Konzernabschlüssen vermeiden. 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 begin-

nen. 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 der Angabe der Aufwendungen nach Funktionen entsprechend ihrer Kostenart. 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, was sich auf bestimmte damit verbundene Zwischensummen und Leistungskennzahlen der Gesellschaft auswirken wird. Ebenso werden Positionen wie Erträge aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen 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. Wesentliche Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten

Die im Konzernabschluss dargestellte Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft wird durch angewendete Rechnungslegungsgrundsätze sowie durch wesentliche Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten beeinflusst, die dem Konzernabschluss der Gesellschaft zu Grunde liegen. Die kritischen Rechnungslegungsgrundsätze, die Beurteilungen im Rahmen der Entwicklung und Anwendung dieser Grundsätze sowie die Sensitivität der berichteten Ergebnisse in Bezug auf Änderungen in den Rechnungslegungsgrundsätzen, Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten stellen Faktoren dar, in deren Kontext der vorliegende Konzernabschluss der Gesellschaft zu betrachten ist. Die folgenden wesentlichen Rechnungslegungsgrundsätze, Ermessensentscheidungen und Quellen von Schätzunsicherheiten sind nach Meinung des Managements der Gesellschaft kritisch für den Konzernabschluss im gegenwärtigen ökonomischen Umfeld.

a) Werthaltigkeit von Firmenwerten und immateriellen Vermögenswerten

Das Wachstum der Gesellschaft durch Akquisitionen hat zu einem erheblichen Umfang an immateriellen Vermögenswerten geführt – unter anderem Firmenwerte, Markennamen, Managementverträge, Verträge über Wettbewerbsverzicht, Technologien, Kundenbeziehungen, Lizenzen und Vertriebsrechte. Darüber hinaus erfasst die Gesellschaft selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte im Zusammenhang mit Forschungs- und Entwicklungsprojekten sowie Softwareentwicklungsprojekten. Zum 31. Dezember 2025 belief sich der Buchwert der Firmenwerte und der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen, auf 13.826.378 € (31. Dezem-

ber 2024: 15.461.434 €). Dies entspricht etwa 45 % der Bilanzsumme zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 46 %).

In Übereinstimmung mit IAS 36 werden Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer für jede Gruppe von CGUs mindestens einmal jährlich oder häufiger, wenn Ereignisse eintreten oder Veränderungen darauf hindeuten, dass die Buchwerte dieser Vermögenswerte nicht mehr realisiert werden können, auf einen erforderlichen Abschreibungsbedarf hin untersucht (Impairment Test) (siehe dazu auch [ANMERKUNG 1 G](#))).

Um die Vorschriften der IFRS-Accounting Standards zu erfüllen und eventuelle Wertminderungen dieser Vermögenswerte zu ermitteln, werden die erzielbaren Beträge der identifizierten Gruppe von CGUs zunächst in Form von Nutzungswerten mit deren Buchwerten verglichen. In den Fällen, wo der Nutzungswert einer Gruppe von CGUs geringer ist als der Buchwert und der beizulegende Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung nicht höher als der Nutzungswert geschätzt wird, ist die Differenz als Wertminderung des Buchwerts der Gruppe von CGUs zu erfassen.

Um die Werthaltigkeit von einzeln abgrenzbaren immateriellen Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer zu beurteilen, vergleicht die Gesellschaft die erzielbaren Beträge der kleinsten identifizierbaren Gruppe von Vermögenswerten, die weitestgehend unabhängige Mittelzuflüsse erzeugt, mit ihren Buchwerten. Der beizulegende Zeitwert eines immateriellen Vermögenswerts wird unter Anwendung eines Discounted Cash Flow-Verfahrens oder, sofern angemessen, anderer Methoden ermittelt.

Der Nutzungswert der Gruppe von CGUs wird durch Anwendung eines Discounted Cash Flow-Verfahrens auf Basis der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme für die Einheit, die mit einem für diese Gruppe von CGUs spezifischen Abzinsungssatz vor Steuern (WACC) abgezinst werden, ermittelt. Der WACC der Gesellschaft beinhaltet eine Basisrate, über die die Kosten für Fremdkapital und die Kapitalstruktur aus den Marktdaten der jeweiligen Gruppe der Peers abgeleitet werden. Zusätzlich zu

der Basisrate des WACC werden das gewichtete durchschnittliche länderspezifische Risiko sowie, sofern angemessen, die erhöhten Risiken aus Cash Flows kürzlich erfolgter, wesentlicher Akquisitionen bis zu ihrer entsprechenden Integration in Form von Zuschlägen sowie länderspezifische Risiken, die innerhalb einer Gruppe von CGUs identifiziert wurden, berücksichtigt. Der WACC der Gesellschaft wurde durch makroökonomische und andere spezifische Unsicherheiten beeinflusst. Zur Ermittlung der zukünftigen Cash Flows wird eine Vielzahl von Annahmen getroffen. Diese betreffen insbesondere zukünftige Erstattungssätze und Verkaufspreise, Anzahl der Behandlungen, Absatzmengen und Kosten. Die Schätzungen wurden in den letzten Jahren weitgehend durch die anhaltende Verschlechterung des makroökonomischen Umfelds beeinträchtigt.

Im Zusammenhang mit der Entscheidung des Vorstands, das globalisierte Geschäftsmodell der Gesellschaft durch die Einführung eines neuen Geschäftssegments, Value-Based Care, zum 1. Juni 2025 zu aktualisieren, hat die Gesellschaft eine Neuordnung des Firmenwerts zu den Segmenten unter ihrer neuen Geschäftsstruktur vorgenommen und die Auswirkungen dieser Neuordnung auf die Werthaltigkeit des Firmenwerts bewertet. Zum Zeitpunkt der Reorganisation wurde der Firmenwert den CGUs Care Delivery und Value-Based Care anhand eines relativen Wertansatzes neu zugeordnet. Da sich die Zusammensetzung des operativen Segments Care Enablement nicht geändert hat, blieb der Firmenwert dieser CGU unverändert. Auf der Grundlage des neuen Betriebsmodells wurde zum 1. Juni 2025 in jedem der operativen Segmente der Gesellschaft eine Gruppe von CGUs (Care Delivery, Value-Based Care und Care Enablement) identifiziert, ohne Wertminderung wie aus den Impairment Tests vor und nach der Neuordnung hervorgeht.

Die Gesellschaft führte im Zusammenhang mit dem jährlichen Impairment Test des Firmenwerts zum 1. Oktober 2025 eine Analyse mit qualitativen und quantitativen Simulationen durch, um die potenziellen Auswirkungen von Natrium-Glukose-Cotransporter-2-Inhibitoren (SGLT2) auf die Patientenpopulationen mit chronischem

Nierenversagen oder terminaler Niereninsuffizienz zu bewerten, insbesondere in Bezug auf die dem Firmenwert zugrundeliegenden Cash-Flow-Prognosen und Beurteilungen der Sensitivität. Diese Analyse der Gesellschaft erfolgte mittels Populationswirkungsmodell (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 chronischem Nierenversagen auf einen Anstieg der gesamten Patientenpopulation mit chronischem Nierenversagen 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 chronischem Nierenversagen 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 wesentlichen Annahmen stellen die Einschätzung des Managements in Bezug auf zukünftige Trends dar und basieren auf historischen Daten aus externen und internen Quellen, einschließlich des Populationswirkungsmodells wie oben beschrieben. Die Projektionen der Gesellschaft beinhalten ihre Einschätzung der Auswirkungen von Änderungen im Gesundheitswesen und in der Steuergesetzgebung sowie von Unsicherheiten bezüglich der globalen Handelspolitik (einschließlich der Auswirkungen von Zöllen). Während die Gesellschaft bei der Ermittlung der diskontierten Cash Flows für alle CGUs ihre Drei-Jahres-Budgets verwendet, werden Projektionen für

die Jahre vier bis zehn und eine repräsentative Wachstumsrate für alle verbleibenden Jahre für die CGUs Care Delivery und Care Enablement verwendet. Für die CGU Value-Based Care werden aufgrund des neu entstehenden Geschäfts Projektionen für die Jahre vier bis fünf und eine repräsentative Wachstumsrate für alle verbleibenden Jahre bei der Ermittlung der diskontierten Cash Flows verwendet. Die Projektionen wurden für die ersten drei Jahre auf der Grundlage des Status der laufenden Initiativen erstellt, ohne Berücksichtigung von Wachstum und Verbesserungen durch Initiativen im Zusammenhang mit der Transformation des Betriebsmodells der Gesellschaft und Schritte zur Erzielung von Kosteneinsparungen (Programm FME25+), die noch nicht angelaufen sind. Projektionen von bis zu zehn Jahren sind durch den weitgehend gleichförmigen und konjunkturunabhängigen Verlauf des Geschäfts der Gesellschaft möglich. Die Gründe hierfür sind der kontinuierliche Bedarf nach unseren Gesundheitsdienstleistungen und Gesundheitsprodukten sowie die Tatsache, dass die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen für Gesundheitsdienstleistungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen erhält. Die oben beschriebenen Simulationen zu den potenziellen Auswirkungen von GLP1 und SGLT2 stehen im Einklang mit der Entscheidung der Gesellschaft, Projektionen von bis zu zehn Jahren zu verwenden, da die vollen potenziellen Auswirkungen auf die Umsatzerlöse, das operative Ergebnis und den Cash Flow der Gesellschaft nicht innerhalb eines kürzeren Zeitraums zu erwarten sind.

Der zum 1. Oktober 2025 durchgeführte jährliche Impairment Test ergab keine Wertminderung.

Die Marktkapitalisierung der Gesellschaft sank zum 31. Dezember 2025 um 12 % auf 11.383.815 € (31. Dezember 2024: 12.957.138 €). Das Eigenkapital der Anteilseigner der FME AG sank zum 31. Dezember 2025 um 8 % auf 13.309.832 € (31. Dezember 2024: 14.576.563 €), was vor allem auf einen Rückgang des übrigen Comprehensive Income (Loss), einschließlich Währungsumrechnungseffekten in Höhe von 1.544.634 €, und Käufe eigener Aktien im Rahmen unseres Aktienrückkaufprogramms zurückzuführen war. Gegenläufig wirkten

die Auswirkungen des Nettogewinns auf das Eigenkapital und die Auswirkungen der Ausübung der Put-Optionen von Interwell Health.

In Anbetracht dessen, dass der Buchwert des Nettovermögens die Marktkapitalisierung der Gesellschaft übersteigt, hat die Gesellschaft zusätzlich zum jährlichen Impairment Test zum 1. Oktober 2025 einen Impairment Test zum 31. Dezember 2025 durchgeführt. Die WACC-Parameter wurden zum 31. Dezember 2025 aktualisiert, während die Wachstumsraten in der ewigen Rente der CGUs im Vergleich zum jährlichen Impairment Test zum 1. Oktober 2025 unverändert blieben. Dieser zusätzliche Impairment Test zum 31. Dezember 2025 ergab keine Wertminderung.

Ein länger anhaltender Abschwung im Gesundheitswesen mit einem niedrigeren als erwarteten Anstieg der Erstattungssätze und/oder höheren als erwarteten Kosten für die Erbringung der Gesundheitsdienstleistungen sowie für die Herstellung und den Vertrieb von Gesund-

heitsprodukten, eine erhöhte Sterblichkeit von Patientinnen und Patienten mit chronischem Nierenversagen, Änderungen in der globalen Handelspolitik, einschließlich neuer Zölle auf die meisten in die USA importierten Produkte und der Möglichkeit zusätzlicher Handelsbeschränkungen, oder Änderungen bei der Finanzierung, der Registrierung und der Anspruchsberechtigung für Medicare und Medicaid, die durch den One Big Beautiful Bill Act bewirkt werden, könnten die Schätzungen der zukünftigen Cash Flows der Gesellschaft negativ beeinflussen. Weiterhin könnten Veränderungen im makroökonomischen Umfeld einer Gruppe von CGUs den länderspezifischen Risikozuschlag und damit den Abzinsungssatz beeinflussen. Ebenso könnte ein Anstieg des allgemeinen Zinsniveaus die Basisrate und damit den Abzinsungssatz beeinflussen. Darüber hinaus könnten sich veränderte Marktbedingungen und neue Marktteilnehmer negativ auf die geschätzten künftigen Cash Flows und/oder eine Verschlechterung des wirtschaftlichen Umfelds der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten auswirken, was jeweils naturgemäß schwer

vorherzusagen ist. Wie in der nachstehenden Sensitivitätsanalyse dargelegt, könnte die Gesellschaft in Zukunft Wertminderungen des Firmenwerts vornehmen, wenn sich die Annahmen der Gesellschaft ändern oder die tatsächliche künftige Leistung geringer ausfällt als erwartet, und solche Wertminderungen könnten sich erheblich auf das Konzernergebnis der Gesellschaft auswirken.

Die Tabellen 4.9 bis 4.16 zeigen die Firmenwerte, 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 31. Dezember 2025, 1. Oktober 2025 und zum 1. Juni 2025 durchgeführten Impairment Tests dargestellt werden) und die angemessenen Veränderungen der Hauptannahmen, die jeweils dazu führen würden, dass der erzielbare Betrag dem Buchwert entspräche. Nach vernünftigem Ermessen sind keine grundsätzlich möglichen Änderungen der Annahmen denkbar, die zu einer Wertminderung in diesen Gruppen von CGUs führen könnten.

4.9 **FIRMENWERT**
IN TSD €

	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹	31. Dezember 2024	1. Oktober 2024
Firmenwert	13.571.394	13.585.362	14.035.273	15.170.652	14.227.152
davon Care Delivery	11.212.997	11.227.831	11.613.650	13.014.925	12.171.616
davon Value-Based Care	368.663	368.945	382.025	n.a.	n.a.
davon Care Enablement	1.989.734	1.988.586	2.039.598	2.155.727	2.055.536

4.10 **ÜBERSCHUSS DES ERZIELBAREN BETRAGS ÜBER DEN BUCHWERT**
IN TSD €

	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹	31. Dezember 2024	1. Oktober 2024
Care Delivery	6.521.602	5.606.349	5.110.313	6.757.218	7.454.490
Value-Based Care	172.260	89.670	424.898	n.a.	n.a.
Care Enablement	2.732.309	2.672.471	8.661.306	3.290.699	3.360.527

¹ Die Informationen zum 1. Juni 2025 werden in Übereinstimmung mit den oben genannten Änderungen der Geschäftssegmente der Gesellschaft dargestellt. Die Gesellschaft führte zum Zeitpunkt der Neuordnung sowohl in der aktuellen als auch in der früheren CGU-Struktur eine Wertminderungsanalyse durch, die keine Wertminderung in unseren Geschäftssegmenten ergab. Die wesentlichen Annahmen und Sensitivitäten unterscheiden sich sowohl unter der aktuellen als auch unter der früheren CGU-Struktur nicht wesentlich.

4.11 HAUPTANNAHMEN
IN %

	Care Delivery				
	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹	31. Dezember 2024	1. Oktober 2024
Durchschnittliches Umsatzwachstum über den Planungshorizont	niedriger einstelliger Bereich	niedriger einstelliger Bereich	niedriger einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich
Durchschnittliches Wachstum des operativen Ergebnisses über den Planungshorizont	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	niedriger einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich
Wachstumsrate in der ewigen Rente	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Vor-Steuer WACC	8,90	9,09	9,06	8,55	8,50
Nach-Steuer WACC	7,21	7,39	7,37	6,46	6,45

4.12 SENSITIVITÄTSANALYSE
VERÄNDERUNG IN PROZENTPUNKTEN

	Care Delivery				
	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹	31. Dezember 2024	1. Oktober 2024
Vor-Steuer WACC	2,69	2,36	2,18	2,46	2,77
Nach-Steuer WACC	2,11	1,86	1,51	1,80	2,05
Wachstumsrate in der ewigen Rente	(8,53)	(7,40)	(6,83)	(7,55)	(9,37)
Operative Marge in jedem Planungsjahr	(3,18)	(2,88)	(2,39)	(2,86)	(3,20)

4.13 HAUPTANNAHMEN
IN %

	Value-Based Care		
	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹
Durchschnittliches Umsatzwachstum über den Planungshorizont	hoher einstelliger Bereich	hoher einstelliger Bereich	niedriger zweistelliger Bereich
Durchschnittliches Wachstum des operativen Ergebnisses über den Planungshorizont	niedriger dreistelliger Bereich	niedriger dreistelliger Bereich	niedriger dreistelliger Bereich
Wachstumsrate in der ewigen Rente	2,80	2,80	2,80
Vor-Steuer WACC	8,53	9,00	9,45
Nach-Steuer WACC	7,20	7,57	7,97

4.14 SENSITIVITÄTSANALYSE
VERÄNDERUNG IN PROZENTPUNKTEN

	Value-Based Care		
	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹
Vor-Steuer WACC	1,71	0,97	6,07
Nach-Steuer WACC	1,32	0,75	4,67
Wachstumsrate in der ewigen Rente	(2,36)	(1,32)	(11,17)
Operative Marge in jedem Planungsjahr	(0,41)	(0,24)	(0,99)

¹ Die Informationen zum 1. Juni 2025 werden in Übereinstimmung mit den oben genannten Änderungen der Geschäftssegmente der Gesellschaft dargestellt. Die Gesellschaft führte zum Zeitpunkt der Neuordnung sowohl in der aktuellen als auch in der früheren CGU-Struktur eine Wertminderungsanalyse durch, die keine Wertminderung in unseren Geschäftssegmenten ergab. Die wesentlichen Annahmen und Sensitivitäten unterscheiden sich sowohl unter der aktuellen als auch unter der früheren CGU-Struktur nicht wesentlich.

4.15 **HAUPTANNAHMEN**
IN %

	Care Enablement				
	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹	31. Dezember 2024	1. Oktober 2024
Durchschnittliches Umsatzwachstum über den Planungshorizont	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich	mittlerer einstelliger Bereich
Durchschnittliches Wachstum des operativen Ergebnisses über den Planungshorizont	hoher einstelliger Bereich	hoher einstelliger Bereich	hoher einstelliger Bereich	niedriger zweistelliger Bereich	niedriger zweistelliger Bereich
Wachstumsrate in der ewigen Rente	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
Vor-Steuer WACC	8,43 ³	8,52 ³	5,85 ²	7,78	7,79
Nach-Steuer WACC	6,42 ³	6,51 ³	4,6 ²	6,00	6,03

4.16 **SENSITIVITÄTSANALYSE**
VERÄNDERUNG IN PROZENTPUNKTEN

	Care Enablement				
	31. Dezember 2025	1. Oktober 2025	1. Juni 2025 ¹	31. Dezember 2024	1. Oktober 2024
Vor-Steuer WACC	2,02	2,01	4,35	2,30	2,39
Nach-Steuer WACC	1,41	1,42	3,05	1,67	1,75
Wachstumsrate in der ewigen Rente	(4,74)	(4,84)	(13,02)	(5,70)	(6,16)
Operative Marge in jedem Planungsjahr	(2,62)	(2,64)	(5,24)	(2,90)	(3,02)

¹ Die Informationen zum 1. Juni 2025 werden in Übereinstimmung mit den oben genannten Änderungen der Geschäftssegmente der Gesellschaft dargestellt. Die Gesellschaft führte zum Zeitpunkt der Neuordnung sowohl in der aktuellen als auch in der früheren CGU-Struktur eine Wertminderungsanalyse durch, die keine Wertminderung in unseren Geschäftssegmenten ergab. Die wesentlichen Annahmen und Sensitivitäten unterscheiden sich sowohl unter der aktuellen als auch unter der früheren CGU-Struktur nicht wesentlich.

² Der Rückgang des WACC nach Steuern und vor Steuern von Care Enablement im Vergleich zum Stand vom 31. Dezember 2024 ist hauptsächlich auf einen niedrigeren Beta-Faktor aufgrund von Veränderungen in der Vergleichsgruppe und niedrigere Beta-Faktoren der meisten verbleibenden Vergleichsunternehmen zurückzuführen.

³ Der Anstieg des WACC nach Steuern und vor Steuern von Care Enablement im Vergleich zum Stand vom 1. Juni 2025 ist hauptsächlich auf eine verfeinerte Methodik zur Berechnung des WACC in Bezug auf Länderrisikoprämien zurückzuführen.

Eine weitere Übersicht der Buchwerte der Firmenwerte und eine Übersicht der immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer je Gruppe von CGUs ist unter [ANMERKUNG 12](#) dargestellt.

b) Eventualverbindlichkeiten aus Rechtsstreitigkeiten

Die Gesellschaft ist im normalen Geschäftsverlauf sowie im Rahmen von Akquisitionen gelegentlich Partei beziehungsweise potenziell betroffen von Rechtsstreitigkeiten, Gerichtsverfahren und Ermittlungen hinsicht-

lich verschiedenster Aspekte ihrer Geschäftstätigkeit (siehe [ANMERKUNG 25](#)). Die Gesellschaft analysiert regelmäßig entsprechende Informationen und bildet die erforderlichen Rückstellungen für möglicherweise aus solchen Verfahren resultierende Verpflichtungen einschließlich der geschätzten Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit diesen Rechtsstreitigkeiten. Für diese Analysen nutzt die Gesellschaft sowohl ihre interne Rechtsabteilung als auch externe Ressourcen. Die Bildung einer Rückstellung für Rechtsstreitigkeiten richtet sich nach der Wahrscheinlichkeit eines für die Gesellschaft nachteiligen Ausgangs und

der Möglichkeit, einen Verlustbetrag zuverlässig schätzen zu können.

Die Erhebung einer Klage oder die formelle Geltendmachung eines Anspruches, beziehungsweise die Bekanntgabe einer solchen Klage oder der Geltendmachung eines Anspruches, bedeutet nicht zwangsläufig, dass eine Rückstellung zu bilden ist.

Der Ausgang dieser Rechtsangelegenheiten könnte eine wesentliche nachteilige Auswirkung auf die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der Gesellschaft haben.



c) Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte und Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte sind für die Gesellschaft eine wesentliche Bilanzposition und die Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste bedürfen einer umfangreichen Schätzung und Beurteilung durch das Management (siehe [ANMERKUNG 8](#)).

Die Gesellschaft vertreibt Gesundheitsprodukte direkt oder über Vertriebspartner in rund 140 verschiedenen Ländern und betreiben Dialysekliniken in mehr als 30 Ländern an. In den meisten Fällen werden die Kosten für Gesundheitsdienstleistungen von staatlichen Einrichtungen erstattet oder durch staatlich geförderte Gesundheitsprogramme übernommen. Hinsichtlich des örtlichen Zahlungsverhaltens und den Praktiken bei der Einziehung von Forderungen existieren je nach Land und Art der Versicherungsträger deutliche Unterschiede.

Die Forderungen aus erfassten Umsatzerlösen für erbrachte Gesundheitsdienstleistungen werden in Höhe der erwarteten Erstattungsbeträge in Übereinstimmung mit staatlichen Erstattungsprogrammen und den vertraglichen Vereinbarungen mit Dritten verbucht. Im Rahmen der Medicare- und Medicaid-Programme in den USA werden die gesetzlich festgelegten Netto-Erstattungssätze je Behandlung in Rechnung gestellt. Die Umsatzerlöse mit privaten Versicherungen, mit denen die Gesellschaft vertragliche Vereinbarungen geschlossen hat, werden auf Basis von aktuellen vertraglich festgelegten Erstattungssätzen fakturiert. Die Abrechnung mit den verbleibenden privaten Versicherungen erfolgt auf Basis von Standardsätzen. Für die US-Umsatzerlöse innerhalb des Segments Care Delivery werden bei Umsatzerlösen mit privaten Versicherungen vertragliche Abzüge basierend auf historischem Zahlungsverhalten berücksichtigt. Diese vertraglichen Abzüge sowie

die Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste werden vierteljährlich auf ihre Angemessenheit hin überprüft. In den dargestellten Berichtsperioden wurden keine materiellen Änderungen der Schätzungen für die vertraglichen Abzüge vorgenommen. Die Einbringlichkeit der Forderungen wird regelmäßig, üblicherweise monatlich, lokal überprüft. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNGEN 1 K](#)).

Im US-Geschäft der Gesellschaft innerhalb des Segments Care Delivery beginnt die Einziehung von Forderungen üblicherweise kurz nach der Erbringung der Leistung oder spätestens mit Ablauf der vertraglich vereinbarten Zahlungsfrist. Im Falle von Medicare und Medicaid wird mit der Einziehung von Forderungen nach Ablauf einer bestimmten Frist, die sich aus den Erfahrungen mit Medicare und Medicaid bestimmt, begonnen. In allen Fällen, bei denen eine Selbstbeteiligung vereinbart ist, beginnt die Einziehung von Forderungen üblicherweise innerhalb von 30 Tagen nach Erbringung der Leistung. In den Fällen, bei denen ein Anspruch auf einen geringeren als den erwarteten Erstattungsbetrag anerkannt wird, oder der Anspruch abgelehnt wird, beginnt die Einziehung von Forderungen üblicherweise nach der Anerkennung des geringeren Erstattungsbetrags, beziehungsweise nach der Ablehnung des Anspruchs. Die Einziehung von Forderungen wird unternehmensintern durch Beschäftigte im Rechnungswesen und im Vertrieb sowie, wo es angemessen ist, durch Beschäftigte des örtlichen Managements vorgenommen. Falls erforderlich werden externe Inkassobüros eingeschaltet.

Bei öffentlichen Gesundheitseinrichtungen in zahlreichen Ländern außerhalb der USA vergeht ein beträchtlicher Zeitraum, bis Zahlungen geleistet werden, da ein erheblicher Anteil der Versicherungsträger staatliche Einrichtungen sind, deren Zahlungen oft von lokalen Gesetzen, Regulierungen und Haushaltsbeschränkungen bestimmt werden. Abhängig von den lokalen Gegebenheiten kann die Einziehung von Forderungen lange dauern. Bei privaten Versicherungen werden zur Einziehung von Forderungen ähnliche Verfahren wie in den USA eingeleitet.

Aufgrund der Vielzahl an Tochtergesellschaften und Ländern, in denen die Gesellschaft tätig ist, berücksichtigt die Gesellschaft bei der Bestimmung, wann eine individuelle Wertberichtigung erforderlich ist, die individuellen lokalen Gegebenheiten und Umstände, die für eine Forderung relevant sind. Während hinsichtlich des Zahlungsverhaltens und der Einziehung von Forderungen je nach Land und Behörde deutliche Unterschiede existieren, stellen die staatlichen Versicherungsträger üblicherweise ein geringes bis gemäßigtes Kreditrisiko dar. Die Entscheidung, wann eine individuelle Wertberichtigung auf eine Forderung erforderlich ist, wird gemäß den Richtlinien der Gesellschaft auf lokaler Ebene getroffen. Dies erfolgt unter Berücksichtigung des örtlichen Zahlungsverhaltens sowie der bisherigen Erfahrungen hinsichtlich der Praktiken bei der Einziehung von Forderungen. Eine individuelle Wertberichtigung wird auf lokaler Ebene vorgenommen, wenn konkrete Anhaltspunkte vorliegen, dass ein Betrag uneinbringlich sein wird.

Forderungen, deren erwartete Kreditverluste nicht individuell ermittelt werden, werden geographischen Regionen zugeordnet. Die Ermittlung der Wertberichtigung erfolgt auf Basis von regionalen makroökonomischen Faktoren wie Credit Default Swaps. Für mehr Informationen bezüglich der Wertminderung auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen siehe [ANMERKUNG 1 I](#)).

Eine Forderung gilt als uneinbringlich und wird ausgebucht, wenn nach einer angemessenen Überprüfung durch das Management alle Bemühungen, eine Forderung einzuziehen, erschöpft sind, einschließlich der Einschaltung von Inkassobüros (falls erforderlich und zulässig).

Ausbuchungen werden für jede Forderung einzeln vorgenommen. Da die Gesellschaft einen Großteil ihrer Erstattungen von staatlichen Gesundheitsorganisationen und privaten Versicherungsgesellschaften erhält, geht sie davon aus, dass die meisten ihrer Forderungen einbringlich sind, wenn auch möglicherweise außerhalb der USA langsamer. Wesentliche Veränderungen im Zahlungsverhalten, eine Verschlechterung der Altersstruktur der

Forderungen sowie Schwierigkeiten beim Einzug von Forderungen könnten eine Anhebung der Wertberichtigung für erwartete Forderungsverluste erfordern. Solche zusätzlichen Wertberichtigungen auf Forderungen könnten die künftige operative Entwicklung der Gesellschaft in wesentlichem Umfang nachteilig beeinflussen.

Wenn zusätzlich zu bestehenden Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste der Gesellschaft 1 % des Bruttobetrags der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen konzernfremde Dritte beispielsweise zum 31. Dezember 2025 uneinbringlich gewesen wäre, entweder durch eine Veränderung der geschätzten vertraglichen Abzüge oder durch eine geänderte Einschätzung der Einziehbarkeit, hätte dies das operative Ergebnis der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2025 um etwa 1,8 % verringert.

Die Tabelle 4.17 zeigt den Anteil der größten Schuldner oder Schuldnergruppen an den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen zum 31. Dezember 2025 und 2024. Mit Ausnahme von Medicare und Medicaid in den USA entfallen in beiden Jahren nicht mehr als 5 % der gesamten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen konzernfremde Dritte auf einen einzelnen Schuldner.

**4.17 ZUSAMMENSETZUNG DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGEN FORDERUNGEN GEGEN KONZERNFREMDE DRITTE
IN %**

	31. Dezember	
	2025	2024
U.S. Staatliche Gesundheitsprogramme	33	34
U.S. Private Versicherungen	17	18
U.S. Krankenhäuser	5	4
Selbstzahler der U.S. Patientinnen und Patienten	3	2
Sonstige Schuldner in den USA	1	1
Käufer von Produkten und Versicherungssträger für Gesundheitsdienstleistungen außerhalb der USA	41	41
TOTAL	100	100

d) Selbstversicherungsprogramme

Über das Versicherungsprogramm der Gesellschaft für Berufs-, Produkt- und allgemeine Haftpflichtrisiken sowie für Pkw-Schäden, Arbeitnehmer-Entschädigungsansprüche und Entschädigungsansprüche für ärztliche Behandlungsfehler trägt die in den USA ansässige größte Tochtergesellschaft der Gesellschaft die Risiken teilweise selbst. Die Absicherung aller anderen eingetretenen Schadensfälle übernimmt die Gesellschaft bis zu einer festgesetzten Schadenshöhe selbst. Wird diese überschritten, treten externe Versicherungen ein. Die im Geschäftsjahr bilanzierten Verbindlichkeiten stellen Schätzungen von zukünftigen Zahlungen für die gemeldeten sowie für die bereits entstandenen, aber noch nicht gemeldeten Schadensfälle dar. Die Schätzungen basieren auf historischen Erfahrungen und dem gegenwärtigen Anspruchsverhalten. Diese Erfahrungen beziehen sowohl die Anspruchshäufigkeit (Anzahl) als auch die Anspruchshöhe (Kosten) ein und werden zur Schätzung der bilanzierten Beträge mit Erwartungen hinsichtlich einzelner bekannter Ansprüche kombiniert. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 15](#) und [ANMERKUNG 18](#).

e) Level 3 Finanzinstrumente

Verbindlichkeiten aus Put-Optionen, ausstehende variable Kaufpreiszahlungen, gehaltene Eigenkapitalinstrumente, in vPPAs eingebettete Derivate, Forderungen aus Lizenzgebühren gegen eine der Beteiligungen der Gesellschaft und bestimmte Forderungen aus dem Verkauf von Beteiligungen werden zum beizulegenden Zeitwert angesetzt. Jede Put-Optionsvereinbarung beinhaltet bestimmte Ausübungsbedingungen, die im Hinblick auf den Ansatz und die Klassifizierung als Verbindlichkeit wesentliche Ermessensentscheidungen erfordern. Für weitere Informationen zu wesentlichen Ermessensentscheidungen und zur Schätzung der beizulegenden Zeitwerte dieser Instrumente siehe [ANMERKUNG 1 H\)](#) und [ANMERKUNG 26](#).

f) Ertragsteuern

Die Gesellschaft unterliegt derzeit und in der Zukunft steuerlichen Betriebsprüfungen in den USA, in Deutschland sowie in weiteren Ländern. Unterschiedliche Auslegungen von Steuergesetzen, insbesondere aufgrund der internationalen Tätigkeit der Gesellschaft, können zu zusätzlichen Steuerzahlungen oder Steuererstattungen für Vorjahre führen. Zur Bestimmung von Ertragsteerverbindlichkeiten oder -forderungen aufgrund der mit Unsicherheit behafteten Steuerfestsetzungen trifft das Management Annahmen basierend auf Erfahrungen aus früheren Betriebsprüfungen und den jeweils gültigen Steuergesetzen der entsprechenden Länder und deren Auslegung. Unterschiede zwischen den tatsächlichen Ergebnissen und den Annahmen des Managements oder künftige Änderungen dieser Annahmen können Auswirkungen auf zukünftige Steuerzahlungen oder Steuererstattungen haben. Die Annahmen werden in der Periode überprüft, in der ausreichend Beweise vorliegen, um die bestehenden Annahmen zu ändern. Für weitere Informationen zu den Annahmen im Zusammenhang mit der Werthaltigkeit latenter Steuern siehe [ANMERKUNG 1 N\)](#) und [ANMERKUNG 5 G\)](#). Für weitere Informationen über den Stand laufender Steuerprüfungen oder Einsprüche von Steuerbehörden siehe [ANMERKUNG 25](#).

g) Unternehmenserwerbe und als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Veräußerungsgruppen

Die Gesellschaft bewertet die nicht beherrschenden Anteile eines erworbenen Unternehmens zum Erwerbszeitpunkt unter Anwendung der Full-Goodwill-Methode zum beizulegenden Zeitwert und erfasst Aufwendungen im Zusammenhang mit Unternehmenserwerben in den allgemeinen Verwaltungskosten. Die Bestimmung, ob ein immaterieller Vermögenswert im Rahmen eines Unternehmenserwerbs identifizierbar ist und separat vom Geschäfts- oder Firmenwert angesetzt werden muss, erfordert ein erhebliches Maß an ermessensabhängiger Beurteilung. Darüber hinaus ist auch die Schätzung der beizulegenden Zeitwerte der identifi-

zierbaren erworbenen Vermögenswerte und übernommenen Verbindlichkeiten zum Erwerbszeitpunkt mit erheblichen Ermessensausübungen verbunden. Die für die Schätzung anwendbaren Bewertungen und verwendeten Daten basieren auf den zum Erwerbszeitpunkt verfügbaren Informationen sowie auf den nach Ansicht des Managements angemessenen Erwartungen und Annahmen. Die wesentlichen Annahmen betreffen das Wachstum der Umsatzerlöse, die um Synergien aus Produktionseinsparungseffekten bereinigte Bruttoergebnismarge sowie den Diskontierungssatz. Diese Ermessensausübungen, Schätzungen und Annahmen können die Ertrags-, Finanz-, und Vermögenslage der Gesellschaft im Wesentlichen aus folgenden Gründen erheblich beeinflussen.

- Die den planmäßig abzuschreibenden Vermögenswerten zugewiesenen beizulegenden Zeitwerte haben einen unmittelbaren Einfluss auf die Höhe der planmäßigen Abschreibungen, die in den Perioden nach der Akquisition in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfasst werden.
- Folgebewertungen, die in einer Verringerung der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der erworbenen Vermögenswerte resultieren, könnten zu Wertminderungen führen.
- Spätere Veränderungen der geschätzten beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Verbindlichkeiten könnten zu zusätzlichen Aufwendungen beziehungsweise Erträgen führen.

Für weitere Informationen zu Unternehmenszusammenschlüssen siehe [ANMERKUNG 3](#).

Ein langfristiger Vermögenswert oder eine Veräußerungsgruppe wird als zur Veräußerung gehalten klassifiziert, wenn der zugehörige Buchwert überwiegend durch ein Veräußerungsgeschäft und nicht durch fortgesetzte Nutzung realisiert wird. Die Kriterien für eine Klassifizierung als zur Veräußerung gehalten sind nur dann erfüllt, wenn der Vermögenswert oder die Gruppe im gegenwärtigen Zustand sofort veräußerbar ist und wenn die Veräußerungstransaktion als höchstwahrscheinlich angesehen

wird. Eine Transaktion gilt als höchstwahrscheinlich, wenn kein wesentliches Risiko für den Abschluss der Transaktion besteht. Langfristige Vermögenswerte und Veräußerungsgruppen werden zum niedrigeren Wert aus Buchwert und beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten angesetzt. Ein etwaiger Wertminderungsaufwand der Veräußerungsgruppe wird zunächst dem Geschäfts- oder Firmenwert und dann anteilig den verbleibenden langfristigen Vermögenswerten innerhalb des Bewertungsbereichs von IFRS 5 zugeordnet. Die Bestimmung des beizulegenden Zeitwerts abzüglich der Veräußerungskosten erfordert die Verwendung von Schätzungen und Annahmen.

Für weitere Informationen zu als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Veräußerungsgruppen siehe [ANMERKUNG 4](#).

h) Leasingverhältnisse und Zinssatzermittlung

IFRS 16 verpflichtet das Unternehmen, Ermessensentscheidungen zu treffen, die sich auf die Bewertung der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen sowie auf die Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen auswirken (siehe [ANMERKUNG 24](#) und [ANMERKUNG 26](#)). Zu den Ermessensentscheidungen gehört die Festlegung, welche Verträge in den Anwendungsbereich von IFRS 16 fallen, die Identifizierung der Vertragslaufzeit und die Bestimmung des Grenzfremdkapitalzinssatzes.

Die Laufzeit des Leasingverhältnisses wird als der nicht kündbare Zeitraum eines Leasingverhältnisses bestimmt, zusammen mit den Zeiträumen, die durch eine Option zur Verlängerung des Leasingverhältnisses abgedeckt sind, wenn das Unternehmen hinreichend sicher ist, die Option auszuüben, sowie den Zeiträumen, die durch eine Option zur Beendigung des Leasingverhältnisses abgedeckt sind, wenn das Unternehmen hinreichend sicher ist, diese Option nicht auszuüben. Bei der Beurteilung, ob eine Option als hinreichend sicher erachtet wird, hat das Unternehmen alle relevanten Tatsachen und Umstände zu berücksichtigen, die einen wirtschaftlichen

Anreiz für das Unternehmen schaffen, eine Option auszuüben oder nicht auszuüben. Dazu gehören alle erwarteten Änderungen von Tatsachen und Umständen (z. B. vertrags-, objekt-, unternehmens- oder marktspezifische Faktoren) vom Beginn des Leasingverhältnisses bis zum Ausübungszeitpunkt der Option. Weitere Beispiele, die bei der Beurteilung miteinbezogen werden, sind, Kündigungsstrafen oder Kosten im Zusammenhang mit der Beendigung des Leasingverhältnisses, wie Verwaltungskosten, Umzugskosten, Kosten für die Identifizierung eines anderen, für die Bedürfnisse des Unternehmens, geeigneten Leasinggegenstandes oder Kosten für die Integration eines neuen Leasinggegenstandes in das Unternehmen. Außerdem werden Kündigungsstrafen und ähnliche Kosten, einschließlich Kosten im Zusammenhang mit der Rückgabe des zugrundeliegenden Leasinggegenstandes in einem vertraglich festgelegten Zustand oder an einem vertraglich festgelegten Ort berücksichtigt. Darüber hinaus ist die historische Praxis des Unternehmens in Bezug auf den Zeitraum relevant, in dem typischerweise bestimmte Vermögensgegenstände verwendet werden sowie die wirtschaftlichen Gründe dafür. Nicht ausgeübte Optionen werden als potenzielle zukünftige Mittelabflüsse ausgewiesen (siehe [ANMERKUNG 24](#)).

Das Unternehmen verwendet zur Abzinsung der Leasingzahlungen den Zinssatz, der dem Leasingverhältnis zugrunde liegt, sofern dieser bekannt und/oder bestimmbar ist. Andernfalls erfolgt die Abzinsung mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers. Der Grenzfremdkapitalzinssatz ist definiert als der Zinssatz, den der Leasingnehmer zu Beginn des Leasingverhältnisses für ein ähnliches Darlehen (in Bezug auf Laufzeit, Sicherheit, den zugrundeliegenden Vermögensgegenstand und das wirtschaftliche Umfeld) zahlen müsste. Der Grenzfremdkapitalzinssatz wird zu Beginn des Leasingverhältnisses oder bei einer entsprechenden Änderung eines bestehenden Leasingverhältnisses ermittelt. Der Zinssatz wird auf der Grundlage folgender Komponenten ermittelt: verfügbare Referenzzinssätze, Gruppenrisikomargen, Kreditrisikomargen, Länderrisikomargen, Handlingsmargen und andere Risikomargen.

Die Gesellschaft unterliegt Restwertgarantien in bestimmten Leasingverträgen, hauptsächlich Immobilienverträgen, bei denen sie Leasingnehmer ist. Gemäß den Bedingungen dieser Leasingverträge hat die Gesellschaft die Möglichkeit, die zugrundeliegenden geleaste Immobilien neu zu vermarkten, um ihre Verpflichtungen aus der Restwertgarantie am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags zu erfüllen. Am Ende jedes Berichtszeitraums werden die erwarteten Restwerte mit dem geschätzten Marktwert der zugrundeliegenden geleaste Vermögenswerte unter Verwendung von Bewertungen Dritter verglichen. Weitere Informationen zu den Restwertgarantien in bestimmten Leasingverträgen finden sich in [ANMERKUNG 25](#).

3. Akquisitionen, Unternehmenszusammenschlüsse, Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Investitionen in Fremdkapitalinstrumente sowie Desinvestitionen und Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2025 Akquisitionen, Beteiligungen, den Erwerb von immateriellen Vermögenswerten sowie Investitionen in Fremdkapitalinstrumente in Höhe von 109.785 € getätigt (2024: 104.621 € und 2023: 137.626 €). Hiervon wurden im Geschäftsjahr 2025 Kaufpreiszahlungen in Höhe von 109.493 € in bar geleistet (2024: 104.567 € und 2023: 137.565 €). Übernommene Verpflichtungen sowie nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile betrugen 292 € (2024: 54 € und 2023: 61 €).

Akquisitionen

Die Gesellschaft hat im Geschäftsjahr 2025 Akquisitionen in Höhe von 15.594 € zur Erweiterung des Leistungsspektrums und zur Erhöhung des Marktanteils in den jeweiligen Ländern getätigt (2024: 231 € und 2023: 3.203 €). Im Geschäftsjahr 2025 wurden Kaufpreiszahlungen in Höhe von 15.302 € in bar geleistet und Verpflichtungen sowie nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile in Höhe von 292 € übernommen. Im Geschäftsjahr 2024 wurden Kaufpreiszahlungen in Höhe von 177 € in bar geleistet und Verpflichtungen sowie nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile in Höhe von 54 € übernommen. Im Geschäftsjahr 2023 wurden Kaufpreiszahlungen in Höhe von 3.142 € in bar geleistet und Verpflichtungen sowie nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile in Höhe von 61 € übernommen.

Im Jahr 2025 wurden die Akquisitionsausgaben der Gesellschaft durch den Erwerb von Dialysekliniken geprägt. Im Jahr 2024 wurden die Akquisitionsausgaben der Gesellschaft durch den Erwerb bestimmter Vermögenswerte von einem medizintechnischen Unternehmen geprägt. Im Jahr 2023 wurden die Akquisitionsausgaben der Gesellschaft hauptsächlich durch den Erwerb von Dialysekliniken und anderen Gesundheitseinrichtungen im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit geprägt.

Auswirkungen von Akquisitionen auf den Abschluss der Gesellschaft

Die Vermögenswerte und Verbindlichkeiten aller Akquisitionen wurden zu geschätzten beizulegenden Zeitwerten am Tag ihrer Akquisition erfasst. Sie sind in dem Konzernabschluss der Gesellschaft mit dem Datum der Wirksamkeit der jeweiligen Akquisition erfasst. Berichtigungen im Bewertungszeitraum aus Akquisitionen des Vorjahres hatten keine wesentlichen Auswirkungen auf den Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2025.

Der Unterschiedsbetrag zwischen den Akquisitionskosten und dem beizulegenden Zeitwert des Nettovermögens entspricht den Zugängen zu den aktivierten Firmenwerten in Höhe von 14.302 € im Geschäftsjahr 2025 (2024: 231 €).

Die Bestimmung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten wurde noch nicht für alle Akquisitionen, die im Geschäftsjahr 2025 weder in Summe noch jeweils für sich genommen wesentlich waren, abgeschlossen. Die Gesellschaft befindet sich im Prozess der Beschaffung und Bewertung der zur Bestimmung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten erforderlichen Informationen – im Wesentlichen in Bezug auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Verbindlichkeiten. Im Geschäftsjahr 2025 wurden auf Basis der vorläufigen Bestimmung der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und der übernommenen Verbindlichkeiten 14.302 € als Firmenwerte ausgewiesen. Dies repräsentiert den Anteil von Mehrheits- und Minderheitsgesellschaftern. Der Firmenwert ist in erster Linie den erwarteten Synergien und den künftigen Cash Flows zuzuschreiben, die im Rahmen dieser Akquisitionen erzielt werden sollen.

Die im Geschäftsjahr 2025 durchgeführten Akquisitionen erhöhten das Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt, (Konzernergebnis) um 1.370 € (ohne Akquisitionskosten) und steigerten die Umsatzerlöse um 6.475 €. Die Akquisitionen haben die Bilanzsumme der Gesellschaft um 23.055 € erhöht, hauptsächlich aufgrund von Unternehmenszusammenschlüssen.

Beteiligungen, Erwerb von immateriellen Vermögenswerten und Investitionen in Fremdkapitalinstrumente

Der Erwerb von Beteiligungen, immateriellen Vermögenswerten und Fremdkapitalinstrumenten belief sich im Geschäftsjahr 2025 auf 94.191 € (2024: 104.390 € und 2023: 134.423 €), im Wesentlichen bedingt durch Inves-

tionen in Fremdkapitalinstrumente in 2025, 2024 und 2023. Hiervon wurden im Geschäftsjahr 2025 Zahlungen in Höhe von 94.191 € in bar geleistet (2024: 104.390 € und 2023: 134.423 €).

Desinvestitionen und Veräußerung von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten

Erlöse aus Desinvestitionen, abzüglich veräußerter flüssiger Mittel, und Veräußerung von Fremdkapitalinstrumenten beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 301.610 € (2024: 910.911 € und 2023: 326.696 €). Die Erlöse aus Desinvestitionen in 2025, 2024 und 2023 standen im Wesentlichen im Zusammenhang mit den Veräußerungen im Rahmen unserer Überprüfung unseres Geschäftsportfolios, 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) und umfassten auch Veräußerungen von Fremd- und Eigenkapitalinstrumenten. Hiervon wurden im Geschäftsjahr 2025 Zahlungen in Höhe von 285.637 € in bar empfangen (2024: 704.883 € und 2023: 261.796 €) und nicht zahlungswirksame Bestandteile betrugen 15.973 € (2024: 206.028 € und 2023: 64.900 €).

Infolge des Kontrollverlusts im Zusammenhang mit Verkäufen veräußerte die Gesellschaft im Jahr 2025 kurzfristige Vermögenswerte in Höhe von 138.892 € (2024: 746.181 € und 2023: 119.709 €) (einschließlich flüssiger Mittel in Höhe von 5.025 € (2024: 13.622 € und 2023: 33.151 €)), langfristige Vermögenswerte in Höhe von 46.755 € (2024: 326.525 € und 2023: 402.702 €), kurzfristige Verbindlichkeiten in Höhe von 35.605 € (2024: 352.869 € und 2023: 53.015 €) und langfristige Verbindlichkeiten in Höhe von 30.021 € (2024: 213.743 € und 2023: 26.491 €).

4. Als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Veräußerungsgruppen

Im Februar 2025 schloss das Management der Gesellschaft eine Vereinbarung über den Verkauf ausgewählter Vermögenswerte der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories, die Teil des Segments Care Delivery war. Im Dezember 2025 waren die für den Abschluss des Verkaufs erforderlichen Bedingungen erfüllt, und die Kontrolle über die Vermögenswerte wurde auf den Käufer übertragen. Der Verkauf der ausgewählten Vermögenswerte qualifiziert als Verkauf eines Geschäftsbereichs. Die Veräußerung führte nicht zu einem Wertminderungsaufwand auf Basis der Bewertung der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte und die Veräußerungsgruppe wird zu ihrem Buchwert ausgewiesen. Für weitere Einzelheiten zu Wertminderungsaufwendungen aufgrund der Bewertung von zur

Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten sowie zu sonstigen Wertminderungen von Vermögenswerten im Zusammenhang mit den vereinbarten Veräußerungen in den Jahren 2025, 2024 und 2023 siehe [ANMERKUNG 5 E](#)).

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 wurden die folgenden Vermögenswerte und Verbindlichkeiten als zur Veräußerung gehalten klassifiziert. Aufgrund des Abschlusses von Transaktionen im Jahr 2025 sind die Beträge, die im laufenden Jahr Vermögenswerte und Verbindlichkeiten von Veräußerungsgruppen darstellen und als zur Veräußerung gehalten klassifiziert sind, sowohl einzeln als auch insgesamt unwesentlich (siehe Tabelle 4.18).

4.18 VERMÖGENSWERTE UND VERBINDLICHKEITEN DER ALS ZUR VERÄÜSSERUNG GEHALTEN KLASIFIZIERTEN VERÄÜSSERUNGSGRUPPEN		
IN TSD €		
	2025	2024
Flüssige Mittel	–	5.141
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte	–	27.085
Sachanlagen	–	16.346
Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	–	5.915
Firmenwert ¹	–	92.557
Sonstige	3.595	13.969
ZUR VERÄÜSSERUNG GEHALTENE VERMÖGENSWERTE	3.595	161.013
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	–	1.628
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	–	6.097
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	–	19.786
VERBINDLICHKEITEN I. ZSHG. M. ZUR VERÄÜSSERUNG GEHALTENEN VERMÖGENSWERTEN	–	27.511

¹ Der Firmenwert wurde den Veräußerungsgruppen auf Basis des relativen beizulegenden Zeitwerts zugeordnet.

Zum 31. Dezember 2025, 2024 und 2023 beliefen sich die im übrigen Comprehensive Income erfassten kumulierten Währungsumrechnungsverluste im Zusammenhang mit den Veräußerungsgruppen auf 0 €, 44.693 € und 4.230 €.

Für Informationen über zuvor zur Veräußerung gehaltene und anschließend veräußerte Veräußerungsgruppen, einschließlich der als Folge dieser Veräußerungen erfassten Gewinne und Verluste, siehe [ANMERKUNG 3](#) und [ANMERKUNG 5 E](#).

5. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

a) Umsatzerlöse

Die Gesellschaft erfasste Umsatzerlöse in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 (siehe Tabelle 4.20).

Die Tabelle 4.21 stellt eine Aufgliederung von Umsatzerlösen nach Kategorien in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 dar.

Die Gesellschaft erfasste die folgenden Salden als Forderungen und Vertragsverbindlichkeiten aus Verträgen mit Kunden zum 31. Dezember 2025 und 2024 (siehe Tabelle 4.19).

4.19 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN GEGEN KONZERNFREMDE DRITTE UND VERTRAGSVERBINDLICHKEITEN IN TSD €

	2025	2024
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen konzernfremde Dritte	2.988.956	3.238.090
Vertragsverbindlichkeiten	113.154	66.735

4.20 UMSATZERLÖSE IN TSD €

	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen	Umsatzerlöse aus Leasingverträgen	Summe
2025				
Gesundheitsdienstleistungen	13.097.267	—	—	13.097.267
Gesundheitsprodukte	4.325.723	—	87.902	4.413.625
Versicherungsverträge	—	2.116.710	—	2.116.710
GESAMT	17.422.990	2.116.710	87.902	19.627.602
2024				
Gesundheitsdienstleistungen	13.471.363	—	—	13.471.363
Gesundheitsprodukte	4.186.195	—	64.327	4.250.522
Versicherungsverträge	—	1.614.024	—	1.614.024
GESAMT	17.657.558	1.614.024	64.327	19.335.909
2023				
Gesundheitsdienstleistungen	14.166.796	—	—	14.166.796
Gesundheitsprodukte	3.979.122	—	80.559	4.059.681
Versicherungsverträge	—	1.227.140	—	1.227.140
GESAMT	18.145.918	1.227.140	80.559	19.453.617

4.21 AUFGLIEDERUNG VON UMSATZERLÖSEN NACH KATEGORIEN IN TSD €

	2025	2024	2023
Care Delivery	13.736.272	14.003.461	14.748.611
davon: US	11.506.548	11.526.296	11.836.065
davon: International	2.229.724	2.477.165	2.912.546
Value-Based Care	2.247.373	1.752.456	1.277.116
Care Enablement	5.476.187	5.556.534	5.345.428
Eliminierungen zwischen den Segmenten	(1.832.230)	(1.976.542)	(1.917.538)
GESAMT	19.627.602	19.335.909	19.453.617

¹ Für weitere Informationen zu den Umsatzerlösen der Geschäftssegmente der Gesellschaft siehe [ANMERKUNG 29](#).

Zum 31. Dezember 2025 betreffen Wertminderungsaufwendungen in Höhe von 29.252 € (2024: 18.694 € und 2023: 111.193 €) Forderungen aus Verträgen mit Kunden.

Die Änderungen der Vertragsverbindlichkeiten während des Berichtszeitraums resultieren aus dem normalen Geschäftsverlauf.

Die Vertragsverbindlichkeiten beziehen sich im Wesentlichen auf Vorauszahlungen von Kunden und Verkäufe von Dialysegeräten, bei denen der Umsatzerlös nach der Installation des Geräts und der Bereitstellung der erforderlichen technischen Anweisungen erfasst wird.

Vertragsverbindlichkeiten werden in der Konzernbilanz in den Positionen „Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“ sowie „Rückstellungen und sonstige langfristige Verbindlichkeiten“ ausgewiesen.

Zum 31. Dezember 2025 betrugen die Umsatzerlöse, die zu Beginn der Berichtsperiode in den Vertragsverbindlichkeiten enthalten waren, 46.252 € (2024: 31.713 €).

Zum 31. Dezember 2025 sind Leistungsverpflichtungen in Höhe von 771.302 € (2024: 697.620 €) nicht (oder teilweise nicht) erfüllt.

Die erwartete Realisierung des Transaktionspreises der noch nicht erfüllten Leistungsverpflichtungen als Umsatzerlöse für die nächsten fünf Jahre sowie zusammengefasst für die darauffolgenden fünf Jahre ist wie folgt (siehe Tabelle 4.22).

4.22 NOCH NICHT ERFÜLLTE LEISTUNGSVERPFLICHTUNGEN
IN TSD €

	2025	2024
1 Jahr	288.738	234.739
1–3 Jahre	301.932	308.734
3–5 Jahre	110.105	122.351
5–10 Jahre	70.527	31.796
GESAMT	771.302	697.620

4.23 VERTRIEBS- UND ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN
IN TSD €

	2025	2024	2023
Vertriebskosten ¹	618.137	660.433	706.401
Allgemeine Verwaltungskosten ¹	2.414.591	2.482.386	2.489.935
VERTRIEBS- UND ALLGEMEINE VERWALTUNGSKOSTEN	3.032.728	3.142.819	3.196.336

¹ Die Gesellschaft hat für die Geschäftsjahre zum 31. Dezember 2024 und 2023 Beträge in Höhe von 116.099 € bzw. 101.560 € 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.

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 Tabelle 4.23 zeigt die Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten der Gesellschaft für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023.

c) Materialaufwand

Der Materialaufwand für die Jahre 2025, 2024 und 2023 setzt sich wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.24).

4.24 MATERIALAUFWAND
IN TSD €

	2025	2024	2023
Aufwendungen für Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und bezogene Waren	4.107.887	4.023.978	4.170.690
Aufwendungen für bezogene Leistungen	409.553	354.417	316.945
MATERIALAUFWAND	4.517.440	4.378.395	4.487.635

d) Personalaufwand

Der in den Umsatzkosten, den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und den Forschungs- und Entwicklungskosten enthaltene Personalaufwand setzt sich wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.25).

4.25 PERSONALAUFWAND
IN TSD €

	2025	2024	2023
Löhne und Gehälter	6.242.754	6.425.067	6.437.582
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	1.408.300	1.363.751	1.330.628
davon für Altersversorgung	185.119	199.265	194.307
PERSONALAUFWAND	7.651.054	7.788.818	7.768.210

Im Jahresdurchschnitt waren in der Gesellschaft folgende Beschäftigte, ermittelt auf Basis der Gesamtbeschäftigtenzahl, tätig (siehe Tabelle 4.26).

4.26 BESCHÄFTIGTE – AUFGLIEDERUNG NACH FUNKTIONEN
IN TSD €

	2025	2024	2023
Produktion und Dienstleistung	95.025	96.938	105.894
Verwaltung ¹	7.920	8.339	9.118
Vertrieb und Marketing ¹	6.627	7.212	6.808
Forschung und Entwicklung	1.452	1.351	1.300
BESCHÄFTIGTE INSGESAMT	111.024	113.840	123.120

¹ Die Gesellschaft hat für die Geschäftsjahre 2024 und 2023 auf Basis der Gesamtbeschäftigtenanzahl durchschnittlich 1.071 bzw. 1.185 Beschäftigte von „Vertrieb und Marketing“ in „Verwaltung“ 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.

e) Sonstige betriebliche Erträge und Aufwendungen

Die Tabellen 4.27 und 4.28 stellen eine Überleitung der Beträge in den sonstigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 dar.

In der Position „Erträge aus strategischen Transaktionen und Programmen“ innerhalb der sonstigen betrieblichen Erträge sind die Gewinne aus der Veräußerung bestimmter Geschäftsbereiche in Verbindung mit strategischen Programmen wie der Optimierung des Bestandsportfolios, enthalten. Der für das Geschäftsjahr 2025 ausgewiesene Betrag bezieht sich hauptsächlich auf die Einziehung von Forderungen im Zusammenhang mit der Veräußerung des Dienstleistungsgeschäfts der Gesellschaft in Ecuador, Gewinne

4.27 SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE
IN TSD €

	2025	2024	2023
Wechselkursgewinne	359.962	352.041	280.323
Gewinne aus Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen, aus dem Verkauf von Sachanlagen, Kliniken und Beteiligungen	9.136	29.579	33.921
Neubewertung bestimmter Beteiligungen ¹	7.254	51.572	14.671
Erträge aus strategischen Transaktionen und Programmen	17.795	116.607	60.843
Erträge resultierend aus einer Vereinbarung über entgangene Gewinne aus dem Verkauf bestimmter Medikamente an nicht verbundene Unternehmen	43.050	71.994	46.919
Sonstige	90.902	138.325	78.570
SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE	528.099	760.118	515.247

4.28 SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN
IN TSD €

	2025	2024	2023
Wechselkursverluste	403.756	375.098	315.821
Verluste aus Nutzungsrechten aus Leasingverhältnissen, aus dem Verkauf von Sachanlagen, Kliniken und Beteiligungen	8.143	14.923	29.082
Neubewertung bestimmter Beteiligungen ¹	84.292	7.544	–
Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen	122.162	434.088	320.765
Sonstige	102.304	101.285	98.625
SONSTIGE BETRIEBLICHE AUFWENDUNGEN	720.657	932.938	764.293

¹ Hauptsächlich bedingt durch die Neubewertung des Anteils der Gesellschaft an Humacyte, Inc. für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023.

aus der Veräußerung des Dienstleistungsgeschäfts der Gesellschaft in Kasachstan und Malaysia und ein Gewinn aus dem Verkauf ausgewählter Vermögenswerte der hundertprozentigen Tochtergesellschaft Spectra Laboratories. Der für das Jahr 2024 ausgewiesene Betrag bezieht sich hauptsächlich auf die Neubewertung bestimmter zur Veräußerung gehaltener Vermögenswerte in Höhe von 14.896 € und Gewinne aus der Veräußerung bestimmter Geschäftsbereiche in Höhe von 89.248 €. Die Gewinne aus der Veräußerung bestimmter Geschäftsbereiche beziehen sich in erster Linie auf die Veräußerung der Cura Day Hospitals Group in Australien und die Veräußerung bestimmter Kliniken, beides im Rahmen der Optimierung des Bestandsportfolios. Der für das Jahr 2023 ausgewie-

sene Betrag bezieht sich auf einen Gewinn aus der Veräußerung von National Cardiovascular Partners (NCP).

In der Position „Aufwendungen aus strategischen Transaktionen und Programmen“ innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind die Veräußerungen (einschließlich der geplanten Veräußerungen zum jeweiligen Berichtszeitpunkt und der damit verbundenen Wertminderungen) bestimmter Geschäftsbereiche im Zusammenhang mit strategischen Programmen wie der Optimierung des Bestandsportfolios und dem Programm FME25+ enthalten. Für weitere Informationen zu den geplanten Veräußerungen und den damit verbundenen Wertminderungen siehe [ANMERKUNG 4](#). 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 Optimierung des Bestandsportfolios identifiziert wurden. In den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 beinhalten diese Beträge hauptsächlich die gemäß [ANMERKUNG 4](#) identifizierten geplanten Veräußerungen, die Einstellung eines Entwicklungsprogramms für einen Dialysecycler, Wertminderungsaufwendungen aus der Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten (NCP sowie die Dienstleistungsgeschäfte der Gesellschaft in Brasilien, Kolumbien, Curaçao, Ecuador, Guatemala, Kasachstan, Malaysia, Peru und der Türkei), die Veräußerung des Dienstleistungsgeschäfts der Gesellschaft in Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Curaçao, in Ecuador, im südlichen Afrika, in Guatemala, in der Türkei und der Cura Day Hospitals Group in Australien (in Verbindung mit der Optimierung des Bestandsportfolios) sowie die Abschreibung von langfristigen Vermögenswerten und eine Rückstellung für belastende Verträge im Zusammenhang mit den geplanten Veräußerungen. Für das Geschäftsjahr 2025 verbuchte die Gesellschaft einen Nettoverlust in Verbindung mit Umgliederungsanpassungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 61.520 €, wovon 60.415 € auf die Optimierung des Bestandsportfolios entfielen. Für das Geschäftsjahr 2024 verbuchte die Gesellschaft einen Nettoverlust aus Umgliederungsanpassungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 115.570 €, wovon 120.885 € auf die Optimierung des Bestandsportfolios entfielen. Für das Geschäftsjahr 2022 verzeichnete die Gesellschaft einen Nettoverlust aus Umgliederungsan-

passungen aus der Währungsumrechnung in Höhe von 17.125 €, wovon sich 19.422 € auf die Optimierung des Bestandsportfolios bezog. Umgliederungsanpassungen aus der Währungsumrechnung, die sich nicht auf strategische Programme beziehen, sind unter „Sonstige“ in den Tabellen 4.27 und 4.48 enthalten;

- bestimmten Wertminderungsaufwendungen im Zusammenhang mit dem Programm FME25+; und
- bestimmten Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Rechtsformwechsel, vor allem in Bezug auf die erforderliche Umregistrierung ihrer Produkte, Transaktionskosten (zum Beispiel Aufwen-

dungen für externe Berater und die Durchführung einer außerordentlichen Hauptversammlung) und Aufwendungen im Zusammenhang mit der Einrichtung von einzelnen Verwaltungsfunktionen, die für die Erbringung 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 in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.29).

4.29 AUFWENDUNGEN AUS STRATEGISCHEN TRANSAKTIONEN UND PROGRAMMEN
IN TSD €

	2025	2024	2023
Ausbuchung von aktivierten Entwicklungskosten und Abwicklungskosten¹	—	—	58.818
Optimierung des Bestandsportfolios	—	—	58.818
Wertminderung von immateriellen Vermögenswerten und Sachanlagen²	14.961	112.095	48.768
Optimierung des Bestandsportfolios	13.797	105.845	34.894
Programm FME25+	1.164	6.250	13.874
Wertminderung aus der Bewertung von zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	8.793	118.375	74.616
Optimierung des Bestandsportfolios	8.793	118.375	62.724
Programm FME25+	—	—	11.892
Verlust aus Veräußerungen	47.241	132.202	93.859
Optimierung des Bestandsportfolios	47.241	132.202	93.859
Sonstige³	51.167	71.416	44.704
Optimierung des Bestandsportfolios	47.660	61.536	14.744
Rechtsformwechselkosten	3.507	9.330	29.960
Programm FME25+	—	550	—
AUFWENDUNGEN AUS STRATEGISCHEN TRANSAKTIONEN UND PROGRAMMEN	122.162	434.088	320.765

¹ Hauptsächlich Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen.
² Für die Geschäftsjahre 2025 und 2024 beziehen sich die Beträge in erster Linie auf Umsatzkosten und Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten, während sich für das Geschäftsjahr 2023 der Betrag in erster Linie auf Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen und Umsatzkosten bezieht.
³ Für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023 beziehen sich die Beträge in erster Linie auf Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten.

Für weitere Informationen zur als zur Veräußerung gehalten klassifizierte Veräußerungsgruppen siehe [ANMERKUNG 4](#).

f) Zinsergebnis

Das Nettozinsergebnis in Höhe von 314.798 € (2024: 335.469 € und 2023: 336.423 €) beinhaltet Zinsaufwendungen in Höhe von 384.409 € (2024: 407.044 € und 2023: 424.640 €) und Zinserträge in Höhe von 69.611 € (2024: 71.575 € und 2023: 88.217 €). Der wesentliche Teil der Zinsaufwendungen resultiert aus den Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft, einschließlich ausstehender Anleihen und Kredite (siehe [ANMERKUNG 16](#) und [ANMERKUNG 17](#)), aus Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahestehenden Unternehmen (siehe [ANMERKUNG 6 B](#)) und [ANMERKUNG 24](#)), Devisentermingeschäfte und im Jahr 2024 Zinsaufwendungen für Steuern im Zusammenhang mit einem Vergleich. Im Geschäftsjahr 2025 entfielen die Zinserträge im Wesentlichen auf Bankeinlagen, Beteiligungen und Fremdkapitalinstrumente, Devisentermingeschäfte, Leasingforderungen und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegen konzernfremde Dritte. Im Geschäftsjahr 2024 entfielen die Zinserträge im Wesentlichen auf Bankeinlagen, Beteiligungen und Fremdkapitalinstrumente, Leasingforderungen und Devisentermingeschäfte. Im Geschäftsjahr 2023 entfielen die Zinserträge im Wesentlichen auf Beteiligungen, Fremdkapitalinstrumente und Forderungen aus Lizenzgebühren, Leasingforderungen und Bankeinlagen.

g) Ertragsteuern

Das Ergebnis vor Ertragsteuern ist den folgenden geographischen Regionen zuzuordnen (siehe Tabelle 4.30).

Die Steueraufwendungen (-erträge) für die Jahre 2025, 2024 und 2023 setzen sich wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.31).

4.30 ZUSAMMENSETZUNG DES ERGEBNISSES VOR ERTRAGSTEUERN IN TSD €

	2025	2024	2023
Deutschland	179.681	(30.436)	(91.082)
USA	863.117	688.903	725.848
Sonstige	469.440	398.459	398.249
GESAMT	1.512.238	1.056.926	1.033.015

4.31 ZUSAMMENSETZUNG DES ERTRAGSTEUERAUFWANDS (-ERTRAGS) IN TSD €

	2025	2024	2023
Laufende Steuern			
Deutschland	45.967	69.971	20.947
USA	168.024	179.423	290.787
Sonstige	134.192	139.333	110.972
	348.183	388.727	422.706
Latente Steuern			
Deutschland	11.033	(37.765)	34.018
USA	(13.922)	(48.565)	(150.225)
Sonstige	(24.323)	13.659	(5.942)
	(27.212)	(72.671)	(122.149)
GESAMT	320.971	316.056	300.557

Die Berechnung des erwarteten Steueraufwands erfolgt durch Anwendung des deutschen Körperschaftsteuersatzes (einschließlich Solidaritätszuschlag) zuzüglich des Gewerbesteuersatzes auf das Ergebnis vor Ertragsteuern. Der deutsche kombinierte gesetzlich festgelegte Ertragsteuersatz betrug 30,28 % für das Geschäftsjahr 2025 (2024: 30,34 %; 2023: 30,32 %). In Tabelle 4.32 wird die Überleitung vom erwarteten Steueraufwand zum ausgewiesenen Steueraufwand gezeigt. Im Jahr 2025 resultiert der Rückgang der nicht abzugsfähigen Betriebsaufwendungen im Vergleich zu 2024 aus geringeren nicht abzugsfähigen Betriebsaufwendungen im Zusammenhang mit der Optimierung des Bestandsportfolios, während die Veränderung von Steueraufwendungen für Vorjahre, welche 2024 erfasst

wurden, zum Steuerertrag für Vorjahre, der 2025 erfasst wird, hauptsächlich mit der Ausbuchung bestimmter latenter Steuerverbindlichkeiten, die ursprünglich in Verbindung mit der Interwell Health-Transaktion 2022 gebildet worden waren (Auflösung latenter Steuern für Interwell Health) zusammenhängt (siehe [ANMERKUNG 26](#)). In Deutschland hat der Gesetzgeber eine schrittweise Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 15 % auf 10 % von 2028 bis 2032 beschlossen, was zu höheren Effekten aus Steuersatzänderungen führt. Der Anstieg der Quellensteuern im Jahr 2025 gegenüber 2024 hängt hauptsächlich mit nicht abzugsfähigen und nicht anrechenbaren ausländischen Steuern in den USA zusammen.



4.32 ÜBERLEITUNG VOM ERWARTETEN ZUM TATSÄCHLICHEN ERTRAGSTEUERAUFWAND
IN TSD €

	2025	2024	2023
Erwarteter Steueraufwand	457.906	320.671	313.158
Steuerfreie Erträge	(41.691)	(40.859)	(39.550)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	(53.085)	(33.142)	(25.570)
Steuersatzunterschiede	(62.739)	(45.636)	(47.586)
Nicht abzugsfähige Betriebsausgaben	47.103	97.141	114.182
Steuern für Vorjahre	(32.129)	10.087	(16.867)
Nicht beherrschende Anteile von Personengesellschaften	(54.363)	(46.779)	(58.345)
Steuersatzänderungen	(7.463)	(166)	442
Veränderung in der Realisierbarkeit aktiver latenter Steuern und von Steuergutschriften	30.529	32.415	44.287
Quellensteuern	21.820	8.371	15.124
Sonstiges	15.083	13.953	1.282
ERTRAGSTEUERN	320.971	316.056	300.557
Effektiver Steuersatz	21,2 %	29,9 %	29,1 %

Der steuerliche Effekt aus temporären Differenzen und Verlustvorträgen, die zu aktiven und passiven latenten Steuern führen, ergibt sich zum 31. Dezember 2025 und 2024 wie folgt (siehe Tabelle 4.34).

In der Konzern-Bilanz werden die aktiven und passiven latenten Steuern saldiert wie folgt ausgewiesen (siehe Tabelle 4.33).

4.33 SALDIERTE AKTIVE UND PASSIVE LATENTE STEUERN
IN TSD €

	2025	2024
Aktive latente Steuern	236.547	229.509
Passive latente Steuern	689.523	708.890
GESAMTE LATENTE STEUERN NETTO AKTIV (PASSIV)	(452.976)	(479.381)

Die Änderung der Differenz zwischen latenten Steuerforderungen und -verbindlichkeiten entspricht nicht dem latenten Steueraufwand/-ertrag. Die Gründe hierfür sind

latente Steuern, die direkt erfolgsneutral im Eigenkapital erfasst werden, Effekte durch Wechselkursänderungen auf Steuerforderungen und -verbindlichkeiten, die in anderen Währungen als Euro notieren und der Erwerb und Verkauf von Gesellschaften im Rahmen der normalen Geschäftstätigkeit.

Die steuerlichen Verlustvorträge in der Tabelle 4.35 spiegeln Verlustvorträge für die US-Bundessteuer, deutsche körperschaftsteuerliche Verlustvorträge und andere steuerliche Verlustvorträge der verschiedenen Länder, in denen die Gesellschaft tätig ist, wider und sind wie folgt vortragsfähig.

Im Gesamtbetrag der bestehenden Verlustvorträge zum 31. Dezember 2025 ist ein Anteil von 689.694 € (2024: 731.303 €) enthalten, der voraussichtlich nicht realisiert werden kann. Aktive latente Steuern wurden bezüglich dieser Verlustvorträge nicht angesetzt. Die Nutzung latenter Steueransprüche von Gesellschaften, die einen Verlust erlitten haben, hängt von künftigen steuerpflichtigen Gewinnen ab, die über die Gewinne aus der

4.34 BILANZIERTE AKTIVE UND PASSIVE LATENTE STEUERN NACH SACHVERHALTEN
IN TSD €

	2025	2024
Aktive latente Steuern		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	49.679	46.585
Vorräte	72.048	93.831
Immaterielle Vermögenswerte	1.395	1.193
Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	74.131	95.587
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	643.689	779.241
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	283.654	286.048
Pensionsrückstellungen	97.252	123.368
Verlustvorträge, vortragsfähige Steuergutschriften und Zinsvorträge	97.891	119.453
Derivative Finanzinstrumente	2.535	8.704
Sonstige	7.824	7.168
AKTIVE LATENTE STEUERN	1.330.098	1.561.178
Passive latente Steuern		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	35.502	3.650
Vorräte	4.041	3.464
Immaterielle Vermögenswerte	812.160	936.036
Sachanlagen und sonstige langfristige Vermögenswerte	175.443	183.762
Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	548.195	676.860
Rückstellungen und sonstige Verbindlichkeiten	5.665	39.826
Pensionsrückstellungen	1.978	1
Derivative Finanzinstrumente	4.073	6.530
Sonstige	196.017	190.430
PASSIVE LATENTE STEUERN	1.783.074	2.040.559
GESAMTE LATENTE STEUERN NETTO AKTIV (PASSIV)	(452.976)	(479.381)

4.35 **VORTRAGSFÄHIGKEIT BESTEHENDER VERLUSTVORTRÄGE**
IN TSD €

31. Dezember 2025		31. Dezember 2024	
2026	31.501	2025	13.993
2027	48.245	2026	32.500
2028	31.521	2027	49.674
2029	84.242	2028	34.646
2030	26.498	2029	89.237
2031	1.960	2030	23.492
2032	6.738	2031	12.357
2033	2.796	2032	5.175
2034	801	2033	2.127
2035 und danach	235.354	2034 und danach	202.457
Unbegrenzt vortragsfähig	442.371	Unbegrenzt vortragsfähig	491.773
GESAMT	912.027	GESAMT	957.431

Umkehrung bestehender steuerpflichtiger Differenzen hinausgehen. Zusätzlich verfügte die Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 über einen nicht ausgewiesenen latenten Netto-Steueranspruch aus nicht genutztem fiktiven Zinsabzug auf Eigenkapital in Höhe von 479.008 US\$ (407.667 €) (2024: 323.999 US\$ (311.867 €)).

Grundlage für die Beurteilung der Werthaltigkeit aktiver latenter Steuern ist die Einschätzung der Gesellschaft, in welchem Umfang aktive latente Steuern wahrscheinlich realisiert werden. Die Realisierung aktiver latenter Steuern hängt von der Erzielung künftiger steuerpflichtiger Gewinne während der Perioden ab, in denen sich steuerliche Bewertungsunterschiede umkehren und steuerliche Verlustvorträge geltend gemacht werden können. Hierbei werden die erwartete Umkehrung bestehender passiver latenter Steuern sowie die künftigen steuerpflichtigen Gewinne berücksichtigt, wonach es die Gesellschaft für wahrscheinlich hält, dass die Vorteile aus den zum 31. Dezember 2025 ausgewiesenen aktiven latenten Steuern genutzt werden können.

Die Gesellschaft berücksichtigt Ertragsteuern und ausländische Quellensteuer für Ergebnisse ausländischer

nahestehender Unternehmen und Tochtergesellschaften, an denen die Gesellschaft zu weniger als 100 % beteiligt ist, welche nicht reinvestiert werden. Zum 31. Dezember 2025 passivierte die Gesellschaft latente Steuern in Höhe von 10.523 € (2024: 8.643 €) auf Gewinne, welche voraussichtlich in den folgenden Jahren ausgeschüttet werden. Gewinne bei ausländischen Tochtergesellschaften in Höhe von 8.967.622 € (2024: 9.558.889 €) wurden nicht in die Berechnung einbezogen, weil diese Gewinne auf unbestimmte Zeit investiert bleiben sollen. Auf diese Gewinne könnten weitere Steuern anfallen, wenn sie entweder ausgeschüttet oder als ausgeschüttet betrachtet werden. Die Berechnung solcher zusätzlichen Steuern wäre mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand verbunden. Diese Steuern würden überwiegend aus ausländischer Quellensteuer auf Dividenden von ausländischen Tochtergesellschaften und der deutschen Ertragsteuer bestehen. Allerdings sind diese Dividenden und Veräußerungsgewinne im Allgemeinen in Höhe von 95 % steuerfrei für deutsche Steuerzwecke.

Zum 31. Dezember 2025 wies die Gesellschaft Ertragsteueraufwendungen im Zusammenhang mit den Ertragsteuern aus Pillar II in Höhe von 7.630 € aus (2024:

5.702 €). Wesentliche Länder, in denen diese Steuern anfallen, sind Malta und die Türkei.

6. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen und Personen

Auf Basis ihres aktuellen Anteilsbesitzes zum 31. Dezember 2025 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. Nach der Umsetzung des Verkaufs von 10.600.000 Aktien bleibt die Fresenius SE mit einer Beteiligung von 27,8 % der Anteile der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025, unter Einbezug der von der Gesellschaft gehaltenen eigenen Aktien, deren größte Anteilseignerin.

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.

gen 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

Vor dem Rechtsformwechsel hatte die Gesellschaft mit der Fresenius SE und einigen Tochtergesellschaften der Fresenius SE Dienstleistungsvereinbarungen geschlossen. Sie umfassten unter anderem Verwaltungsdienstleistungen, Management-Informationsdienstleistungen, Lohn- und Gehaltsabrechnung, Versicherungen, IT-Dienstleistungen und Steuerdienstleistungen und Treasury-Dienstleistungen. Die oben genannten Vereinbarungen hatten in der Regel eine Laufzeit von einem bis fünf Jahren und wurden im Bedarfsfall bei jeweiliger Fälligkeit neu verhandelt.

Nach dem Rechtsformwechsel wurde die Gesellschaft Vertragspartei von Dienstleistungsverträgen mit der Fresenius SE und bestimmten Gesellschaften der Fresenius SE (zusammen Fresenius SE-Gruppe), um Dienstleistungen zu erhalten, einschließlich, aber nicht beschränkt auf: Verwaltungs- und Gebäudemanagementdienstleistungen, Verwaltung von Sozialleistungen, Informationstechnologie und bestimmte Treasury-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 Tochtergesellschaften der 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 Tochtergesellschaften der Fresenius SE über den Bezug von Produkten von Dritten abgeschlossen.

Im Dezember 2010 gründete die Gesellschaft mit Gale-nica 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. Die Gesellschaft hat sich in bestimmten, unwiderruflichen Einkaufsverträgen dazu verpflichtet, zu festgelegten Konditionen Pharmazeutika im Wert von etwa 226.723 € zu kaufen, von denen zum 31. Dezember 2025 226.723 € für das Geschäftsjahr 2026 vorgesehen sind (31. Dezember 2024: 522.091 € und 265.666 € für 2025). Die Laufzeit dieser Vereinbarungen endet spätestens am 31. Dezember 2028. Für weitere Informationen zu Beteiligungen an assoziierten Unternehmen, einschließlich diesem assoziierten Unternehmen, siehe [ANMERKUNG 13](#).

Tabelle 4.36 zeigt eine Übersicht der oben dargestellten Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Unternehmen, einschließlich der daraus resultierenden Forderungen und Verbindlichkeiten.

b) Mietverträge

Zusätzlich zu den oben angeführten Dienstleistungsvereinbarungen und Produkten mit nahestehenden Unter-

nehmen 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) und, bis 31. Dezember 2025, die Produktionsstandorte Schweinfurt und St. Wendel (Deutschland) beinhalten. Die Mietverträge für die Konzernzentrale haben Laufzeiten bis zum Ende des Jahres 2029.

Mit Wirkung zum 31. Dezember 2025 hat die Fresenius Medical Care Deutschland GmbH gemäß einer am 17. Oktober 2025 unterzeichneten Vereinbarung die Produktionsstätten der Gesellschaft in Schweinfurt und St. Wendel, Deutschland, die zuvor von der Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften gemietet waren, zu einem Gesamttransaktionspreis in Höhe von 181.373 € (einschließlich eines an die Fresenius SE und deren Tochtergesellschaften gezahlten Kaufpreises in Höhe von 171.642 €) erworben. Die Gesellschaft wandte den Komponentenansatz gemäß IAS 16 an, indem es wesentliche Teile der erworbenen Vermögenswerte als separate Komponenten erfasste und jeder Komponente eine eigene Nutzungsdauer und eine damit verbundene Abschreibungsmethode für die Transaktion zuwies.

Die Tabellen 4.37 und 4.38 zeigen eine Übersicht der oben dargestellten Leasingverhältnisse mit nahestehenden Unternehmen.

c) Finanzierung

Zum 31. Dezember 2025 hatte die Gesellschaft ausstehende Verbindlichkeiten im Zusammenhang mit einem Cash Pooling Programm mit einigen ihrer assoziierten Unternehmen in Höhe von 12.962 € (31. Dezember 2024: 25.316 €). Die Verzinsung für diese Cash Management Transaktionen wurde täglich angepasst und basierte für die entsprechende Währung auf den jeweiligen zu diesem Zeitpunkt geltenden Referenzsätzen, mit einer Untergrenze von Null, für täglich fällige Geldeinlagen.

4.36 DIENSTLEISTUNGSVEREINBARUNGEN UND PRODUKTE MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN
IN TSD €

	2025		2024		2023		31. Dezember 2025		31. Dezember 2024	
	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Erbrachte Lieferungen und Leistungen	Empfangene Lieferungen und Leistungen	Forderungen	Verbindlichkeiten	Forderungen	Verbindlichkeiten
Dienstleistungsvereinbarungen¹										
Fresenius SE	75	9.366	241	24.106	136	40.478	173	1.488	83	196
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	4.106	46.773	1.535	75.465	3.324	87.984	396	649	1.555	3.170
Assoziierte Unternehmen	5.550	43	6.192	18	8.573	154	4.734	—	19.408	—
GESAMT	9.731	56.182	7.968	99.589	12.033	128.616	5.303	2.137	21.046	3.366
Produkte										
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	68.428	43.706	70.875	22.785	72.500	25.148	27.380	9.624	19.890	7.818
Assoziierte Unternehmen	—	550.641	—	381.383	—	437.288	—	73.228	—	43.544
GESAMT	68.428	594.347	70.875	404.168	72.500	462.436	27.380	82.852	19.890	51.362

¹ Zusätzlich zu den oben dargestellten Verbindlichkeiten beliefen sich die Rückstellungen für Dienstleistungsvereinbarungen mit nahestehenden Unternehmen zum 31. Dezember 2025 auf 1.333 € (31. Dezember 2024: 11.581 €).

4.37 MIETVERTRÄGE MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN
IN TSD €

	2025			2024			2023		
	Abschreibung	Zinsaufwand	Mietaufwand ¹	Abschreibung	Zinsaufwand	Mietaufwand ¹	Abschreibung	Zinsaufwand	Mietaufwand ¹
Fresenius SE	6.757	230	233	6.591	306	398	7.738	1.148	291
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	16.496	1.284	—	18.347	1.907	—	17.817	1.438	—
GESAMT	23.253	1.514	233	24.938	2.213	398	25.555	2.586	291

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

4.38 MIETVERTRÄGE MIT NAHESTEHENDEN UNTERNEHMEN
IN TSD €

	31. Dezember 2025		31. Dezember 2024	
	Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen
Fresenius SE	17.522	18.102	22.997	24.953
Tochtergesellschaften der Fresenius SE	—	—	87.044	87.910
GESAMT	17.522	18.102	110.041	112.863

d) Personen und Unternehmen in einer Schlüsselposition im Management

Aufgrund der bisherigen Rechtsform der Gesellschaft als KGaA bis zum Wirksamwerden des Rechtsformwechsels bekleidete die Fresenius Medical Care Management AG (Management AG) als frühere persönlich haftende Gesellschafterin (persönlich haftende Gesellschafterin) eine Schlüsselposition im Management der Gesellschaft. Daneben standen die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats der Management AG als Inhaber von Schlüsselpositionen im Management sowie deren enge Familienangehörige der Gesellschaft nahe. Mit Wirksamwerden des Rechtsformwechsels ist die persönlich haftende Gesellschafterin aus der Gesellschaft ausgeschieden und hat keinen Anspruch mehr auf Erstattung der Vergütung ihrer Organmitglieder. Die Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands als Personen in einer Schlüsselposition im Management, sowie deren nahe Angehörige gelten als nahestehende

Personen der Gesellschaft. Ebenfalls mit Wirksamwerden des Rechtsformwechsels sind die bestehenden Dienstverträge zwischen der persönlich haftenden Gesellschafterin und den Mitgliedern des Vorstands der Management AG zu unveränderten Bedingungen auf die FME AG übergegangen. Der rückstellungsfinanzierte Pensionsplan der Gesellschaft in Deutschland umfasst auch die Leistungsverpflichtungen von ehemaligen Vorstandsmitgliedern der Management AG sowie von aktiven Vorstandsmitgliedern, die vor dem 1. Januar 2019 in den Vorstand berufen wurden, in Höhe von 55.434 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 60.381 €). Der durch Rückdeckungsversicherungen gedeckte Plan umfasste die Leistungsverpflichtungen der aktiven Vorstandsmitglieder, die nach dem 1. Januar 2019 in den Vorstand berufen wurden, in Höhe von 4.137 € zum 31. Dezember 2024. Dieser Plan wurde 2025 durch eine vorzeitige Auszahlung der Ansprüche beglichen, sodass zum 31. Dezember 2025 keine Leistungsverpflichtungen mehr bestanden. Die Gesellschaft hat auch Dienstverträge mit neuen Vorstandsmitgliedern abgeschlossen, die nach dem Rechtsformwechsel in die Gesellschaft eingetreten sind. Die vor dem Rechtsformwechsel aufgelegten Long Term Incentive Pläne der Management AG für die ehemaligen Mitglieder des Vorstands der Management AG wurden vom Aufsichtsrat als Vergütungspläne der Gesellschaft übernommen. Bestimmte Mitglieder des Aufsichtsrats sind bei der Gesellschaft angestellt und erhalten Gehälter und sonstige Leistungen unter ihren Anstellungsverträgen. Diese Verträge spiegeln die Art und Anforderungen ihrer Funktionen wider und stehen im Einklang mit den allgemeinen vergütungsbezogenen Rahmenbedingungen des Unternehmens. Für weitere Informationen zum Rechtsformwechsel siehe [ANMERKUNG 1](#).

Vor dem Rechtsformwechsel sah die Satzung der Gesellschaft vor, dass der Management AG als persönlich haftende Gesellschafterin alle Aufwendungen im Zusammenhang mit der Geschäftsführungstätigkeit einschließlich der Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats und des Vorstands der Management AG erstattet werden. Für ihre Geschäftsführungstätigkeit erhielt die

Management AG im Geschäftsjahr 2023 31.361 €, inklusive eines jährlichen Betrags in Höhe von 110 € (2023: 120 €) als Kompensation für die Haftungsübernahme als persönlich haftende Gesellschafterin. Die Satzung der Gesellschaft fixiert den jährlichen Betrag auf 4 % des Stammkapitals der persönlich haftenden Gesellschafterin (3.000 € zum Zeitpunkt des Rechtsformwechsels).

Für weitere Informationen zur Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat der Gesellschaft siehe [ANMERKUNG 31](#).

7. Flüssige Mittel

Zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 setzten sich die flüssigen Mittel wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.39).

4.39 FLÜSSIGE MITTEL
IN TSD €

	2025	2024
Zahlungsmittel	929.692	837.328
Wertpapiere und Termingeldanlagen	669.421	342.859
FLÜSSIGE MITTEL	1.599.113	1.180.187

Die in der Tabelle 4.39 beziehungsweise in der Konzern-Kapitalflussrechnung dargestellten flüssigen Mittel beinhalten zum 31. Dezember 2025 16.595 € (31. Dezember 2024: 29.240 €) im Wesentlichen Besicherungsanforderungen gegenüber einem Versicherungsunternehmen in den USA, über welche nicht verfügt werden kann, welche aber auf Anfrage abrufbar sind.

Für weitere Informationen zum Cash Management System der Gesellschaft mit einem währungsübergreifenden Notional Pooling siehe [ANMERKUNG 16](#).

8. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte

Zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 setzten sich die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.40).

Zum 31. Dezember 2025 enthalten die sonstigen Forderungen in Höhe von 124.294 € (31. Dezember 2024: 108.931 €) Forderungen aus Finanzierungsleasing, Operating Leasingverhältnissen und Versicherungsverträgen. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 1 K](#).

Sämtliche Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte haben eine Fristigkeit von unter einem Jahr.

Zum 31. Dezember 2025 sind Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Forderungen aus Finanzierungsleasing mit einer Fristigkeit von über einem Jahr in Höhe von 102.235 € (31. Dezember 2024: 111.864 €) in der Konzern-Bilanz unter „Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte“ enthalten. Der Großteil der Forderungen aus Finanzierungsleasing hat eine Fristigkeit von unter 5 Jahren.

Die Tabelle 4.41 zeigt die Entwicklung der Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023.

4.40 FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN GEGEN KONZERNFREMDE DRITTE
IN TSD €

	31. Dezember 2025		31. Dezember 2024	
		davon mit beeinträchtigter Bonität ¹		davon mit beeinträchtigter Bonität ¹
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen, brutto	3.349.982	403.806	3.573.550	371.862
davon Forderungen aus Finanzierungsleasing	64.385	—	68.460	—
abzüglich Wertberichtigungen	(207.684)	(158.233)	(206.439)	(139.170)
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN	3.142.298	245.573	3.367.111	232.692

¹ Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen sind mit „beeinträchtigter Bonität“ einzustufen, sobald ein oder mehrere Ereignisse eingetreten sind, die negativen Einfluss auf die zukünftig zu erwartende Zahlungseingänge aus den Forderungen haben (z. B. Überfälligkeit seit mehr als einem Jahr).

4.41 ENTWICKLUNG DER WERTBERICHTIGUNGEN AUF FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGEN FORDERUNGEN GEGEN KONZERNFREMDE DRITTE
IN TSD €

	2025	2024	2023
WERTBERICHTIGUNGEN ZU BEGINN DES GESCHÄFTSJAHRES	206.439	261.854	168.681
Erfolgswirksame Abschreibungen/Wertaufholungen	28.966	18.968	112.242
Erfolgsneutrale Veränderungen	(19.685)	(37.622)	(11.617)
Veränderungen im Konsolidierungskreis	(106)	(23.030)	(872)
Umgliederungen ¹	—	(13.264)	(924)
Währungsumrechnungsdifferenzen	(7.930)	(467)	(5.656)
WERTBERICHTIGUNGEN AM ENDE DES GESCHÄFTSJAHRES	207.684	206.439	261.854

¹ Beinhaltet erwartete Kreditverluste im Zusammenhang mit Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegenüber konzernfremden Dritten, die in zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte reklassifiziert wurden.

In den Tabellen 4.42 und 4.43 werden die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte sowie deren Wertberichtigungen zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 dargestellt.

Die Tabellen 4.44 und 4.45 enthalten eine Überleitung der Portfolios an Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen der Gesellschaft, die die Veränderungen der Forderungen (Verbindlichkeiten) aus Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen zum 31. Dezember 2025 und 2024 zeigt.

4.42 ALTERSSTRUKTUR DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGEN FORDERUNGEN GEGEN KONZERNFREMDE DRITTE 2025
IN TSD €

	nicht überfällig	bis zu 3 Monate überfällig	3 bis 6 Monate überfällig	6 bis 12 Monate überfällig	über 12 Monate überfällig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	2.215.955	580.862	149.619	185.143	218.403	3.349.982
abzüglich Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste	(36.890)	(5.959)	(4.515)	(11.412)	(148.908)	(207.684)
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN, NETTO	2.179.065	574.903	145.104	173.731	69.495	3.142.298

4.43 ALTERSSTRUKTUR DER FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGEN FORDERUNGEN GEGEN KONZERNFREMDE DRITTE 2024
IN TSD €

	nicht überfällig	bis zu 3 Monate überfällig	3 bis 6 Monate überfällig	6 bis 12 Monate überfällig	über 12 Monate überfällig	Gesamt
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	2.147.823	733.582	201.243	250.406	240.496	3.573.550
abzüglich Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste	(34.555)	(5.187)	(8.763)	(25.273)	(132.661)	(206.439)
FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN UND SONSTIGE FORDERUNGEN, NETTO	2.113.268	728.395	192.480	225.133	107.835	3.367.111

4.44 FORDERUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS RÜCKVERSICHERUNGSVERTRÄGEN
IN TSD €

	2025			2024		
	Barwert der künftigen Cash Flows	Risikooanpassung für nicht- finanzielles Risiko	Gesamt	Barwert der künftigen Cash Flows	Risikooanpassung für nicht- finanzielles Risiko	Gesamt
FORDERUNGEN (VERBINDLICHKEITEN) AUS RÜCKVERSICHERUNGSVERTRÄGEN ZUM 1. JANUAR	(9.287)	(701)	(9.988)	53.137	(931)	52.206
Eingetretene Schadenereignisse und andere direkt zurechenbare Kosten	(211.997)	208	(211.789)	(245.035)	278	(244.757)
Änderungen, die sich auf vergangene Leistungen beziehen - Änderungen der Erfüllungs-Cash Flows in Bezug auf LIC ¹	19.354	—	19.354	(58.654)	—	(58.654)
Bezahlte Schadensansprüche und andere direkt zurechenbare Kosten	(618.473)	—	(618.473)	(562.067)	—	(562.067)
Erhaltene Prämien	827.891	—	827.891	802.597	—	802.597
Fremdwährungsumrechnung und sonstige Veränderungen	433	74	507	735	(48)	687
FORDERUNGEN (VERBINDLICHKEITEN) AUS RÜCKVERSICHERUNGSVERTRÄGEN ZUM 31. DEZEMBER	7.921	(419)	7.502	(9.287)	(701)	(9.988)

¹ Beinhaltet erhaltene Prämien oder eine Verringerung erhaltener Prämien für vergangene Leistungsjahre in Höhe von 32.974 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: (14.916) €).

4.45 FORDERUNGEN UND VERBINDLICHKEITEN AUS VERSICHERUNGSVERTRÄGEN
IN TSD €

	2025			2024		
	Barwert der künftigen Cash Flows	Risikooanpassung für nicht- finanzielles Risiko	Gesamt	Barwert der künftigen Cash Flows	Risikooanpassung für nicht- finanzielles Risiko	Gesamt
FORDERUNGEN (VERBINDLICHKEITEN) AUS VERSICHERUNGSVERTRÄGEN ZUM 1. JANUAR	(7.751)	(588)	(8.339)	27.389	(553)	26.836
Eingetretene Schadenereignisse und andere direkt zurechenbare Kosten	(367.292)	(58)	(367.350)	(242.885)	—	(242.885)
Änderungen, die sich auf vergangene Leistungen beziehen - Änderungen der Erfüllungs-Cash Flows in Bezug auf LIC ¹	8.475	—	8.475	(16.108)	—	(16.108)
Bezahlte Schadensansprüche und andere direkt zurechenbare Kosten	(845.988)	—	(845.988)	(604.843)	—	(604.843)
Erhaltene Prämien	1.225.709	—	1.225.709	828.437	—	828.437
Fremdwährungsumrechnung und sonstige Veränderungen	95	70	165	259	(35)	224
FORDERUNGEN (VERBINDLICHKEITEN) AUS VERSICHERUNGSVERTRÄGEN ZUM 31. DEZEMBER	13.248	(576)	12.672	(7.751)	(588)	(8.339)

¹ Beinhaltet erhaltene Prämien oder eine Verringerung erhaltener Prämien für vergangene Leistungsjahre in Höhe von 30.137 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: (2.095) €).

9. Vorräte

Zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 setzten sich die Vorräte wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.46).

4.46 VORRÄTE IN TSD €

	2025	2024
Fertige Erzeugnisse	1.251.141	1.182.034
Verbrauchsmaterialien	413.453	417.475
Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe und Waren	329.299	344.311
Unfertige Erzeugnisse	146.878	124.102
VORRÄTE	2.140.771	2.067.922

Die Gesellschaft hat sich in bestimmten, unwiderruflichen Einkaufsverträgen verpflichtet, zu festgelegten Konditionen Einsatzstoffe im Wert von etwa 396.702 € zu kaufen, von denen zum 31. Dezember 2025 246.754 € für das Geschäftsjahr 2026 vorgesehen sind (31. Dezember 2024: 278.139 € und 191.982 € für 2025). Die Laufzeit dieser Vereinbarungen beträgt 1 bis 5 Jahre. Weitere unwiderrufliche Einkaufsverträge bestehen mit einem assoziierten Unternehmen der Gesellschaft. Für weitere Informationen zu diesen Vereinbarungen siehe [ANMERKUNG 6](#).

Die Wertberichtigungen auf Vorräte betrugen zum 31. Dezember 2025 135.005 € (31. Dezember 2024: 116.358 €).

10. Sonstige kurzfristige finanzielle und nichtfinanzielle Vermögenswerte

Zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 setzten sich die sonstigen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerte wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.47).

4.47 SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE IN TSD €

	2025	2024
Fremdkapitalinstrumente	127.536	149.361
Schuldscheinforderungen	65.417	48.049
Forderungen aus Lieferantenrabatten	94.785	27.696
Derivative Finanzinstrumente	23.684	24.088
Forderungen gegen Dritte aus dem Verkauf von Beteiligungen	9.417	23.560
Mietkautionen/Garantien/Sicherungseinlagen	13.477	13.732
Kunden- und Lieferantendarlehen	953	986
Übrige sonstige Vermögenswerte	111.235	146.268
SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	446.504	433.740

Die Position „Übrige sonstige Vermögenswerte“ in der Tabelle 4.47 beinhaltet zum 31. Dezember 2025 im Wesentlichen Forderungen aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente.

Zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 setzten sich die sonstigen kurzfristigen Vermögenswerte wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.48).

4.48 SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE IN TSD €

	2025	2024
Erstattungsansprüche aus Ertragsteuern	126.197	248.668
Erstattungsansprüche aus sonstigen Steuern	164.192	142.573
Vorauszahlungen auf Rechnungen	138.225	127.116
Versicherungsvorauszahlungen	5.440	27.068
Zinsforderungen im Zusammenhang mit Ertragsteuern	21.397	21.289
Mietvorauszahlungen	4.398	14.556
Übrige sonstige Vermögenswerte	73.587	90.565
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERMÖGENSWERTE	533.436	671.835

Die Position „Übrige sonstige Vermögenswerte“ in der Tabelle 4.48 beinhaltet verschiedene vorausbezahlte Aufwendungen, die sich unter anderem auf Betriebskosten und Frachtkosten beziehen.

11. Sachanlagen

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzten sich die Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen und Wertminderung des Sachanlagevermögens wie folgt zusammen (siehe Tabellen 4.49, 4.50 und 4.51).

4.49 ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLUNGSKOSTEN
IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Umbuchungen ¹	Abgänge	31. Dezember 2025
Grundstücke	63.134	(3.858)	—	10.178	2.549	(480)	71.523
Gebäude und Einbauten	4.580.202	(431.944)	(5.549)	221.093	173.216	(131.086)	4.405.932
Technische Anlagen und Maschinen	5.525.448	(406.550)	2.161	271.610	19.024	(316.502)	5.095.191
Vermietete Anlagen	891.699	(30.467)	(13.310)	99.178	65.126	(62.528)	949.698
Anlagen im Bau	385.659	(20.832)	—	246.507	(257.694)	(3.006)	350.634
SACHANLAGEN	11.446.142	(893.651)	(16.698)	824.641	2.221	(489.677)	10.872.978

	1. Januar 2024	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Umbuchungen ¹	Abgänge	31. Dezember 2024
Grundstücke	65.649	(773)	(452)	453	(835)	(908)	63.134
Gebäude und Einbauten	4.306.223	199.727	(10.821)	35.332	173.622	(123.881)	4.580.202
Technische Anlagen und Maschinen	5.354.640	174.082	(24.624)	272.238	(38.940)	(211.948)	5.525.448
Vermietete Anlagen	873.055	7.820	(4.742)	87.501	10.862	(82.797)	891.699
Anlagen im Bau	384.052	1.247	(236)	250.854	(241.893)	(8.365)	385.659
SACHANLAGEN	10.983.619	382.103	(40.875)	646.378	(97.184)	(427.899)	11.446.142

¹ Enthält Beträge, die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgegliedert wurden.**4.50 KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN UND WERTMINDERUNG**
IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Wert- minderung	Umbuchungen ¹	Abgänge	31. Dezember 2025
Grundstücke	457	(49)	—	—	50	(3)	—	455
Gebäude und Einbauten	3.199.847	(317.718)	(5.325)	242.021	3.545	942	(104.047)	3.019.265
Technische Anlagen und Maschinen	4.011.144	(286.739)	(3.667)	343.864	5.578	(11.718)	(291.384)	3.767.078
Vermietete Anlagen	588.568	(26.046)	(7.388)	88.685	574	12.680	(57.186)	599.887
Anlagen im Bau	—	—	—	—	—	—	—	—
SACHANLAGEN	7.800.016	(630.552)	(16.380)	674.570	9.747	1.901	(452.617)	7.386.685

	1. Januar 2025	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Wert- minderung	Um- buchungen	Abgänge	31. Dezember 2024
Grundstücke	512	(19)	—	—	340	(340)	(36)	457
Gebäude und Einbauten	2.904.572	148.407	(4.661)	260.168	32.010	(24.597)	(116.052)	3.199.847
Technische Anlagen und Maschinen	3.721.399	118.873	(7.746)	389.972	34.363	(39.948)	(205.769)	4.011.144
Vermietete Anlagen	574.305	10.900	(4.176)	72.685	10.928	2.895	(78.969)	588.568
Anlagen im Bau	51	—	—	—	—	(51)	—	—
SACHANLAGEN	7.200.839	278.161	(16.583)	722.825	77.641	(62.041)	(400.826)	7.800.016

¹ Enthält Beträge, die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgegliedert wurden.

4.51 **BUCHWERT**
IN TSD €

	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024
Grundstücke	71.068	62.677
Gebäude und Einbauten	1.386.667	1.380.355
Technische Anlagen und Maschinen	1.328.113	1.514.304
Vermietete Anlagen	349.811	303.131
Anlagen im Bau	350.634	385.659
SACHANLAGEN	3.486.293	3.646.126

Die Abschreibungen auf Sachanlagen betrugen für das Geschäftsjahr 2025 674.570 € (2024: 722.825 € und 2023: 759.732 €) und sind in den Umsatzkosten, den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen entsprechend der Nutzung der Vermögenswerte enthalten.

Die Gesellschaft hat sich in bestimmten, unwiderruflichen Einkaufsverträgen verpflichtet, zu festgelegten Konditionen Sachanlagen im Wert von etwa 22.003 € zu kaufen, von denen zum 31. Dezember 2025 19.636 € für das Geschäftsjahr 2026 vorgesehen sind (2024: 15.472 €, davon 12.182 € für das Geschäftsjahr 2025). Die Laufzeit dieser Vereinbarungen beträgt 1 bis 3 Jahre.

In den vermieteten Anlagen sind Cycler für die Peritonealdialyse enthalten, die die Gesellschaft auf monatlicher Basis an Kunden mit chronischem Nierenversagen vermietet, sowie Hämodialysegeräte, die die Gesellschaft im Rahmen von Operating Leasingverhältnissen an ärztliches Fachpersonal vermietet.



12. Immaterielle Vermögenswerte und Firmenwerte

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzten sich die Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen und Wertminderung der immateriellen Vermögenswerte und Firmenwerte wie folgt zusammen (siehe Tabellen 4.52, 4.53 und 4.54).

4.52 ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLUNGSKOSTEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)
IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Umbuchungen ¹	Abgänge	31. Dezember 2025
Immaterielle Vermögenswerte, die der planmäßigen Abschreibung unterliegen							
Verträge über Wettbewerbsverzicht	33.745	(10.842)	719	—	—	(3.972)	19.650
Technologien	701.385	(73.616)	—	—	432	(173)	628.028
Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen	75.635	(3.958)	—	—	(3.737)	(20.358)	47.582
Kundenbeziehungen	74.575	(7.639)	—	—	—	(18.295)	48.641
Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	417.861	(14.486)	—	133.111	(298.043)	(2.023)	236.420
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	425.227	(24.221)	(633)	8.710	294.761	(37.235)	666.609
Sonstige	244.947	(9.354)	1.525	5.196	2.388	(48.367)	196.335
	1.973.375	(144.116)	1.611	147.017	(4.199)	(130.423)	1.843.265
Immaterielle Vermögenswerte, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen							
Markennamen	252.825	(29.244)	—	—	—	—	223.581
Managementverträge	2.594	(205)	—	—	—	(770)	1.619
Emissionszertifikate	37.354	—	—	—	—	(6.480)	30.874
	292.773	(29.449)	—	—	—	(7.250)	256.074
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	2.266.148	(173.565)	1.611	147.017	(4.199)	(137.673)	2.099.339
FIRMENWERTE	15.671.740	(1.642.863)	14.283	—	(94.060)	—	13.949.100

¹ Enthält Beträge, die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgegliedert wurden.

ANSCHAFFUNGS- ODER HERSTELLUNGSKOSTEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €

	1. Januar 2024	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Umbuchungen ¹	Abgänge ²	31. Dezember 2024
Immaterielle Vermögenswerte, die der planmäßigen Abschreibung unterliegen							
Verträge über Wettbewerbsverzicht	328.688	7.074	(1.905)	394	(4.301)	(296.205)	33.745
Technologien	664.620	37.955	—	—	(73)	(1.117)	701.385
Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen	162.687	2.741	(4)	610	(295)	(90.104)	75.635
Kundenbeziehungen	71.484	3.280	—	—	—	(189)	74.575
Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	350.991	8.341	—	82.252	(22.731)	(992)	417.861
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	527.282	10.284	(277)	17.984	20.578	(150.624)	425.227
Sonstige	411.803	3.590	(5.122)	5.226	(27.006)	(143.544)	244.947
	2.517.555	73.265	(7.308)	106.466	(33.828)	(682.775)	1.973.375
Immaterielle Vermögenswerte, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen							
Markennamen	225.664	14.788	—	—	13.673	(1.300)	252.825
Managementverträge	2.534	47	13	—	—	—	2.594
Emissionszertifikate	39.874	—	—	—	—	(2.520)	37.354
	268.072	14.835	13	—	13.673	(3.820)	292.773
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	2.785.627	88.100	(7.295)	106.466	(20.155)	(686.595)	2.266.148
FIRMENWERTE	15.247.800	812.893	(81.891)	—	(307.062)	—	15.671.740

¹ Enthält Beträge, die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgegliedert wurden.² In den Beträgen für Verträge über Wettbewerbsverzicht, Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen, selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte sind Beträge in Höhe von 280.839 €, 90.044 €, 102.244 € bzw. 119.358 € für Abgänge von vollständig abgeschrieben immateriellen Vermögenswerten aus früheren Perioden enthalten.

4.53 KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN UND WERTMINDERUNG (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)
IN € K

	1. Januar 2025	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Wertminderung	Umbuchungen ¹	Abgänge	31. Dezember 2025
Immaterielle Vermögenswerte, die der planmäßigen Abschreibung unterliegen								
Verträge über Wettbewerbsverzicht	24.589	(10.092)	—	3.379	536	—	(3.973)	14.439
Technologien	373.236	(37.767)	—	48.992	—	—	(173)	384.288
Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen	67.677	(3.550)	—	2.726	—	—	(20.358)	46.495
Kundenbeziehungen	32.327	(3.073)	—	4.504	2.118	5	(18.296)	17.585
Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	—	—	—	—	—	—	—	—
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	243.809	(10.279)	(509)	63.237	1	(95)	(36.421)	259.743
Sonstige	152.439	(2.613)	(116)	18.385	980	81	(47.946)	121.210
	894.077	(67.374)	(625)	141.223	3.635	(9)	(127.167)	843.760
Immaterielle Vermögenswerte, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen								
Markennamen	439	(10)	—	—	—	—	—	429
Managementverträge	1.552	(121)	—	—	—	—	(770)	661
	1.991	(131)	—	—	—	—	(770)	1.090
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	896.068	(67.505)	(625)	141.223	3.635	(9)	(127.937)	844.850
FIRMENWERTE	501.088	(43.142)	—	—	8.171	(88.411)	—	377.706

¹ Enthält Beträge, die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgegliedert wurden.

KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN UND WERTMINDERUNG (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €

	1. Januar 2024	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsoli- dierungskreis	Zugänge	Wertminderung	Umbuchungen ¹	Abgänge ²	31. Dezember 2024
Immaterielle Vermögenswerte, die der planmäßigen Abschreibung unterliegen								
Verträge über Wettbewerbsverzicht	315.649	6.546	(1.900)	4.689	55	(4.275)	(296.175)	24.589
Technologien	305.567	17.469	—	51.300	—	17	(1.117)	373.236
Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen	152.706	2.493	(2)	2.772	—	(200)	(90.092)	67.677
Kundenbeziehungen	26.713	1.139	—	4.652	—	—	(177)	32.327
Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	339	7	—	—	—	—	(346)	—
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	334.404	5.783	(151)	52.695	1.291	(1.292)	(148.921)	243.809
Sonstige	284.645	441	(4.545)	21.076	8.320	(14.008)	(143.490)	152.439
	1.420.023	33.878	(6.598)	137.184	9.666	(19.758)	(680.318)	894.077
Immaterielle Vermögenswerte, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen								
Markennamen	1.769	(30)	—	—	—	—	(1.300)	439
Managementverträge	1.508	44	—	—	—	—	—	1.552
	3.277	14	—	—	—	—	(1.300)	1.991
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	1.423.300	33.892	(6.598)	137.184	9.666	(19.758)	(681.618)	896.068
FIRMENWERTE	597.792	4.723	(32.633)	—	62.189	(130.983)	—	501.088

¹ Enthält Beträge, die als zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte umgegliedert wurden.² In den Beträgen für Verträge über Wettbewerbsverzicht, Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen, selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte und sonstige immaterielle Vermögenswerte sind Beträge in Höhe von 280.839 €, 90.044 €, 102.244 € bzw. 119.358 € für Abgänge von vollständig abgeschrieben immateriellen Vermögenswerten aus früheren Perioden enthalten.

4.54 **BUCHWERT**
IN TSD €

	31. Dezember 2025	31. Dezember 2024
Immaterielle Vermögenswerte, die der planmäßigen Abschreibung unterliegen		
Verträge über Wettbewerbsverzichte	5.211	9.156
Technologien	243.740	328.149
Lizenzen und Vertriebsvereinbarungen	1.087	7.958
Kundenbeziehungen	31.056	42.248
Immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung	236.420	417.861
Selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte	406.866	181.418
Sonstige	75.125	92.508
	999.505	1.079.298
Immaterielle Vermögenswerte, die nicht der planmäßigen Abschreibung unterliegen		
Markennamen	223.152	252.386
Managementverträge	958	1.042
Emissionszertifikate	30.874	37.354
	254.984	290.782
IMMATERIELLE VERMÖGENSWERTE	1.254.489	1.370.080
FIRMENWERTE	13.571.394	15.170.652

Die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte beliefen sich im Geschäftsjahr 2025 auf 141.223 € (2024: 137.184 € und 2023: 152.333 €) und sind in den Umsatzkosten, den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen entsprechend der Nutzung der Vermögenswerte enthalten.

Die Gesellschaft aktivierte Entwicklungskosten in Höhe von 134.644 € im Geschäftsjahr 2025 (2024: 91.066 €), die in den Positionen selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte und immaterielle Vermögenswerte in Entwicklung in der Tabelle 4.54 enthalten sind und in erster Linie die Entwicklung von Gesundheitsprodukten und IT-Software umfassen.

Firmenwerte und immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer

Der Rückgang der Buchwerte der Firmenwerte im Geschäftsjahr 2025 resultiert im Wesentlichen aus Wechselkursänderungen.

Die Buchwerte der Firmenwerte und immateriellen Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer teilen sich zum 31. Dezember 2025 und 2024, wie in Tabelle 4.55 dargestellt, auf die Gruppen von CGUs auf.

Die Gesellschaft hat in den Geschäftsjahren 2025 und 2024 keine Wertminderungen im Zusammenhang mit dem Firmenwert erfasst, nachdem der Nutzungswert mit dem jeweiligen Buchwert für die Gruppen von CGUs für Care Delivery, Care Enablement und Value-Based Care verglichen wurde. Für weitere Informationen zu unseren Geschäftssegmenten siehe [ANMERKUNG 29](#).

4.55 **AUFTEILUNG DER BUCHWERTE AUF DIE GRUPPEN VON CGUS**
IN TSD €

	Care Delivery		Care Enablement		Value-Based Care	
	2025	2024	2025	2024	2025	2024
Firmenwerte	11.212.997	13.014.925	1.989.734	2.155.727	368.663	n.a.
Managementverträge mit unbestimmter Nutzungsdauer	958	1.043	—	—	—	n.a.
Markennamen mit unbestimmter Nutzungsdauer	171.492	208.204	39.064	44.181	12.596	n.a.
Emissionszertifikate	—	—	30.874	37.354	—	n.a.

13. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen

Die Tabelle 4.56 zeigt die Beteiligungen der Gesellschaft an assoziierten Unternehmen, die das Management zum 31. Dezember 2025 und 2024 als wesentlich für die Gesellschaft erachtet.

Im Dezember 2010 gründete die Gesellschaft mit CSL Vifor das pharmazeutische Unternehmen Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., ein assoziiertes Unternehmen, an dem die Gesellschaft 45 % der Anteile hält. Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. entwickelt und vertreibt Produkte, die sich auf bestimmte Komplikationen und Bereiche der chronischen Nierenerkrankung, die Behandlung von renaler Anämie, die Behandlung in Bezug auf Mineralstoffe und Knochen, die Erhaltung und Verbesserung der Nierenfunktion, Erkrankungen im Zusammenhang mit Nierenfunktionsstörungen und deren Behandlung sowie kardio-renale Behandlungen konzentrieren.

Die Tabelle 4.57 enthält die zusammengefassten Finanzinformationen für Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. zum 31. Dezember 2025 und 2024.

4.56 BETEILIGUNGEN AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN IN TSD €, SOFERN NICHT ANDERS ANGEGEBEN

Name der Gesellschaft	Geschäftssitz	Anteilsbesitz in %	Bewertungs- methode	Buchwert	
				2025	2024
Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd.	Schweiz	45	Equity-Methode	632.026	580.973
Sonstige assoziierte Unternehmen				31.626	39.858
BETEILIGUNGEN AN ASSOZIIERTEN UNTERNEHMEN				663.652	620.831

4.57 ZUSAMMENGEFASSTE FINANZINFORMATIONEN IN TSD €

Zusammengefasste Bilanz	2025	2024
Kurzfristige Vermögenswerte	824.062	914.502
Langfristige Vermögenswerte	439.909	518.589
Kurzfristige Verbindlichkeiten	277.103	480.640
Langfristige Verbindlichkeiten	32.534	34.116
NETTOVERMÖGEN	954.334	918.335
Überleitung auf Buchwerte (Nettovermögen)		
Eröffnungssaldo Nettovermögen 1. Januar	918.335	893.505
Periodenergebnis	456.306	290.766
Sonstiges Ergebnis	(3.428)	(116.914)
Gezahlte Dividenden	(304.832)	(205.301)
Währungsumrechnungsdifferenzen	(112.047)	56.279
SCHLUSSSALDO NETTOVERMÖGEN 31. DEZEMBER	954.334	918.335
Anteiliges Nettovermögen	429.450	413.251
Sonstige Überleitungseffekte ¹	257.528	219.166
Eliminierungen	(54.952)	(51.444)
BUCHWERT	632.026	580.973
Zusammengefasste Gesamtergebnisrechnung		
Umsatzerlöse	950.888	741.183
Ergebnis aus fortzuführenden Geschäftsbereichen	456.306	290.766
PERIODENERGEBNIS	456.306	290.766
Sonstiges Ergebnis	(3.428)	(116.914)
GESAMTERGEBNIS	452.878	173.852
Erhaltene Dividenden	137.174	92.386

¹ Enthält Firmenwerte und Währungsumrechnungseffekte.

14. Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte

Zum 31. Dezember 2025 und zum 31. Dezember 2024 setzten sich die sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerte wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.58).

4.58	SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE IN TSD €	
	2025	2024
Fremdkapitalinstrumente	302.683	316.071
Eigenkapitalinstrumente	89.508	187.600
Sonstige finanzielle Vermögenswerte	267.640	292.185
SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	659.831	795.856

Die sonstigen finanziellen Vermögenswerte in Tabelle 4.58 umfassen Forderungen aus Lizenzvereinbarungen, Finanzierungsleasingverträgen sowie Einlagen und Garantien.

15. Rückstellungen und sonstige kurzfristige finanzielle und nichtfinanzielle Verbindlichkeiten

Rückstellungen

Die kurzfristigen Rückstellungen haben sich im Geschäftsjahr 2025 wie folgt entwickelt (siehe Tabelle 4.59).

4.59 RÜCKSTELLUNGSSPIEGEL
IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Veränder- ungen im Konsoli- dierungs- kreis	Verbrauch	Auflösung	Zuführun- gen	Um- buchungen	31. Dezember 2025
Personalaufwand	244.382	(19.118)	—	(143.751)	(10.845)	134.132	26.486	231.286
Selbst- versicherungs- programme	106.520	(13.086)	—	(55.328)	(42.117)	104.777	12.166	112.932
Prozessrisiken	16.334	(1.377)	—	(4.695)	(2.289)	17.551	(2.427)	23.097
Übrige sonstige Rückstellungen	81.132	(3.884)	—	(16.402)	(9.598)	12.834	(27)	64.055
GESAMT	448.368	(37.465)	—	(220.176)	(64.849)	269.294	36.198	431.370

Selbstversicherungsprogramme

Siehe dazu [ANMERKUNG 2 D\)](#).

Personalaufwand

Die Rückstellungen für Personalaufwand umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für den globalen variablen Vergütungsplan für Angestellte im Management, den kurzfristigen Anteil der Rückstellungen für Abfindungszahlungen, Rückstellungen für bar ausgeglichene aktienbasierte Vergütungspläne und Jubiläumszahlungen. Zum 31. Dezember 2025 betrugen die Rückstellungen für den globalen variablen Vergütungsplan für Angestellte im Management 101.965 € (31. Dezember 2024: 142.446 €), für Abfindungszahlungen 53.366 € (31. Dezember 2024: 45.077 €) und für bar ausgeglichene aktienbasierte Vergütungspläne 32.194 € (31. Dezember 2024: 25.309 €). Für weitere Informationen zu aktienbasierten Vergütungsplänen siehe [ANMERKUNG 23](#).

Prozessrisiken

Rechtsangelegenheiten, die die Gesellschaft derzeit als wesentlich oder bemerkenswert ansieht, sind in [ANMERKUNG 25](#) dargestellt.

Übrige sonstige Rückstellungen

Die Position „Übrige sonstige Rückstellungen“ in der Tabelle 4.59 beinhaltet unter anderem Rückstellungen für Rückzahlungsverpflichtungen im Zusammenhang mit staatlichen Ausgabenobergrenzen in bestimmten Ländern und Garantien.

Sonstige kurzfristige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum 31. Dezember 2025 und 2024 wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.60).

**4.60 SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE
VERBINDLICHKEITEN**
IN TSD €

	2025	2024
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	638.009	807.207
Kreditrische Debitoren	392.047	464.182
Ausstehende Rechnungen	263.330	251.980
Derivative Finanzinstrumente	10.834	41.859
Rabatte, Kommissionen	130.639	34.416
Rechts-, Beratungs- und Prüfungskosten	17.910	27.540
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen	238	1.127
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	148.510	159.062
SONSTIGE KURZFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	1.601.517	1.787.373

Für Informationen über die 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, siehe [ANMERKUNG 26](#).

Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten setzten sich zum 31. Dezember 2025 und 2024 wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.61).

**4.61 SONSTIGE KURZFRISTIGE
VERBINDLICHKEITEN**
IN TSD €

	2025	2024
Personalverbindlichkeiten	683.813	726.278
Mehrwertsteuer und andere Nichtertragsteuerverbindlichkeiten	139.244	139.981
Vertragsverbindlichkeiten	97.951	66.735
Rechnungsabgrenzungsposten	16.414	15.430
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	102.321	103.142
SONSTIGE KURZFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	1.039.743	1.051.566

Personalverbindlichkeiten

Die Personalverpflichtungen umfassen im Wesentlichen Verbindlichkeiten aus Löhnen und Gehältern, Boni und Urlaubsrückstellungen.

Vertragsverbindlichkeiten

Die Vertragsverbindlichkeiten beinhalten zudem Anzahlungen von Kunden sowie Verkäufe von Dialysegeräten, bei denen der Umsatzerlös nach der Installation des Geräts und der Bereitstellung der erforderlichen technischen Anweisungen erfasst wird.

Übrige sonstige Verbindlichkeiten

Die Position „Übrige sonstige Verbindlichkeiten“ in der Tabelle 4.61 beinhaltet unter anderem Zinsverbindlichkeiten aus Ertragsteuern und Verbindlichkeiten für den kurzfristigen Anteil der Pensionsrückstellungen.

16. Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzten sich die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.62).

4.62 KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN
IN TSD €

	2025	2024
Kurzfristige Darlehen	16.852	1.941
Sonstige Finanzverbindlichkeiten	163	158
KURZFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN	17.015	2.099

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 31. Dezember 2025 und 2024 hatte die Gesellschaft keine Commercial Paper in Anspruch genommen.

Kurzfristige Darlehen und weitere Verfügbarkeiten

Zum 31. Dezember 2025 wies die Gesellschaft kurzfristige Darlehen in Höhe von 16.852 € (31. Dezember 2024: 1.941 €) aus. Diese betrafen Kredite, welche die Gesellschaft und einzelne Tochtergesellschaften der Gesellschaft im Rahmen von Kreditvereinbarungen bei Geschäftsbanken aufgenommen haben. Im Durchschnitt wurden die Darlehen zum 31. Dezember 2025 mit 6,51 % (31. Dezember 2024: 8,57 %) verzinst.

Ohne die Mittel aus der syndizierten Kreditlinie (siehe [ANMERKUNG 17](#)) standen der Gesellschaft am 31. Dezember 2025, mit Ausnahme von Vereinbarungen auf der Ebene von Tochtergesellschaften, freie Kreditlinien mit Geschäftsbanken in Höhe von 1.306.931 €

(31. Dezember 2024: 1.508.486 €) zur Verfügung, welche ohne Weiteres für Management-Zwecke für Verbindlichkeiten verfügbar sind. Einige dieser Kreditlinien sind durch Vermögenswerte der jeweiligen Tochtergesellschaft, die die Vereinbarung geschlossen hat, besichert oder werden durch die Gesellschaft oder deren Tochtergesellschaften garantiert.

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 31. Dezember 2025 saldierte die Gesellschaft 262.385 € (31. Dezember 2024: 251.353 €) flüssige Mittel mit kurzfristigen Darlehen. Vor Saldierung betrugen die flüssigen Mittel zum 31. Dezember 2025 1.861.498 € (31. Dezember 2024: 1.431.540 €) und die kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten 279.400 € (31. Dezember 2024: 253.452 €).

17. Langfristige Finanzverbindlichkeiten

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzten sich die langfristigen Finanzverbindlichkeiten wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.63).

Die langfristigen Finanzverbindlichkeiten der Gesellschaft, welche alle den gleichen Rang im Hinblick auf das Recht auf Zahlung haben, sind nachfolgend beschrieben:

Schuldscheindarlehen

Am 14. Februar 2022 emittierte die Gesellschaft Schuldscheindarlehen in Höhe von 25.000 € und 200.000 € mit

Laufzeiten von fünf beziehungsweise sieben Jahren zu variablen Zinssätzen. Die Erlöse wurden für allgemeine Unternehmenszwecke einschließlich der Refinanzierung bestehender Verbindlichkeiten verwendet.

4.63 LANGFRISTIGE FINANZVERBINDLICHKEITEN IN TSD €

	2025	2024
Schuldscheindarlehen	227.296	228.399
Anleihen	6.967.743	6.492.120
Sonstige	92.842	115.589
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	7.287.881	6.836.108
Kurzfristig fälliger Anteil	(1.596.029)	(575.283)
LANGFRISTIGE FINANZ- VERBINDLICHKEITEN ABZÜGLICH DES KURZFRISTIG FÄLLIGEN ANTEILS	5.691.852	6.260.825

4.64 ANLEIHEN IN TSD

Emittent/Transaktion	Nominalbetrag	Fälligkeit	Nominalzins	Buchwert in €	
				2025	2024
Fresenius Medical Care AG, 2018	€ 500.000	11. Juli 2025	1,500 %	—	503.204
Fresenius Medical Care AG, 2020	€ 399.975	29. Mai 2026	1,000 %	402.073	501.787
Fresenius Medical Care AG, 2019	€ 400.025	30. November 2026	0,625 %	399.648	598.438
Fresenius Medical Care US Finance III, Inc. 2021	\$ 850.000	1. Dezember 2026	1,875 %	723.260	816.438
Fresenius Medical Care AG, 2022	€ 750.000	20. September 2027	3,875 %	756.094	754.936
Fresenius Medical Care AG, 2025	€ 600.000	8. Dezember 2028	3,125 %	597.521	—
Fresenius Medical Care US Finance III, Inc. 2019	\$ 500.000	15. Juni 2029	3,750 %	422.965	477.290
Fresenius Medical Care AG, 2019	€ 500.000	29. November 2029	1,250 %	499.293	498.971
Fresenius Medical Care AG, 2020	€ 750.000	29. Mai 2030	1,500 %	754.473	753.979
Fresenius Medical Care AG, 2025	€ 500.000	24. November 2030	3,250 %	498.176	—
Fresenius Medical Care US Finance III, Inc. 2020	\$ 1.000.000	16. Februar 2031	2,375 %	854.570	965.623
Fresenius Medical Care US Finance III, Inc. 2021	\$ 650.000	1. Dezember 2031	3,000 %	550.209	621.454
Fresenius Medical Care AG, 2025	€ 500.000	8. April 2032	3,750 %	509.461	—
				6.967.743	6.492.120

Anleihen

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzten sich die Anleihen der Gesellschaft wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.64).

Alle Anleihen, die von Fresenius Medical Care US Finance III, Inc. begeben wurden, werden durch die Gesellschaft garantiert. Anleihen, die von der Fresenius Medical Care AG begeben wurden, werden durch FMCH garantiert. Bei allen ausstehenden USD-Anleihen haben die Emittenten das Recht, die jeweiligen Anleihen jederzeit zu 100 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen und bestimmten in den jeweils geltenden Anleihebedingungen festgelegten Aufschlägen zurückzukaufen. Die Gläubiger der Anleihen der Gesellschaft haben das Recht, einen Rückkauf der Anleihe durch den jeweiligen Emittenten zu 101 % des Nennwerts zuzüglich aufgelaufener Zinsen zu fordern, wenn es nach einem Kontrollwechsel der Gesellschaft zu einer Herabstufung des Ratings der jeweiligen Anleihen oder des Unternehmensratings kommt.

Um den Anleihegläubigern Schutz zu bieten, hat die Gesellschaft eine Reihe von Vereinbarungen getroffen, die unter bestimmten Umständen die Fähigkeit des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften einschränken, unter anderem Schulden zu machen, Pfandrechte geltend zu machen, Sale-and-Lease-back-Transaktionen einzugehen und mit anderen Unternehmen zu fusionieren oder zu konsolidieren oder Vermögenswerte zu verkaufen. Zum 31. Dezember 2025 hat das Unternehmen alle seine Verpflichtungen aus den Anleihen eingehalten.

Seit 2018 können Anleihen mit unterschiedlichen Fälligkeiten unter dem von der Gesellschaft aufgelegten 10.000.000 € Anleihen-Programm (Debt Issuance Program) begeben werden. Am 1. April 2025 emittierte die Gesellschaft Anleihen mit einem Gesamtnennbetrag in Höhe von 1.100.000 € in den folgenden in zwei Tranchen:

- Anleihen mit einem Gesamtnennbetrag in Höhe von 600.000 €, einem Kupon in Höhe von 3,125 % und einer Fälligkeit am 8. Dezember 2028; und
- Anleihen mit einem Gesamtnennbetrag in Höhe von 500.000 €, einem Kupon in Höhe von 3,750 % und mit einer Fälligkeit am 8. April 2032.

Darüber hinaus gab die Gesellschaft am 17. November 2025 Anleihen mit einem Gesamtnennbetrag von 500.000 €, einer Laufzeit von 5 Jahren und einem Kupon von 3,250 % aus.

Der Erlös für die im April und im November 2025 ausgebenen Anleihen wurde für allgemeine Geschäftszwecke, einschließlich der Refinanzierung bestehender Finanzverbindlichkeiten, verwendet.

Am 10. April 2025 hat die Gesellschaft im Zusammenhang mit einem Angebot zum Kauf ihrer ausstehenden 1,000 %-Anleihen mit Fälligkeit am 29. Mai 2026 und ihrer 0,625 %-Anleihen mit Fälligkeit am 30. November 2026 einen Gesamtnennbetrag in Höhe von 300.000 € an Anleihen beglichen.

Am 11. Juli 2025 hat die FME AG Anleihen im Gesamtnennbetrag von 500.000 € bei Fälligkeit zurückgezahlt.

Syndizierte Kreditlinie

Die Gesellschaft hat im Juli 2021 eine syndizierte revolutionäre Kreditlinie mit Nachhaltigkeitskomponente in Höhe von 2.000.000 € abgeschlossen (syndizierte Kreditlinie), die als zusätzliche Liquiditäts-Absicherung für allgemeine Unternehmenszwecke dient und zum 31. Dezember 2025 und 2024 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.

Sonstige

Zum 31. Dezember 2025 weist die Gesellschaft ausstehende fixe Kaufpreiszahlungen im Zusammenhang mit bestimmten Akquisitionen und Investitionen in Höhe von 16 € (2024: 1.725 €) aus, davon sind 16 € (2024: 98 €) in den kurzfristig fälligen Anteilen der langfristigen Finanzverbindlichkeiten enthalten.

18. Rückstellungen und sonstige langfristige finanzielle und nichtfinanzielle Verbindlichkeiten

Von den Rückstellungen und sonstigen langfristigen finanziellen und nichtfinanziellen Verbindlichkeiten in Höhe von 503.080 € zum 31. Dezember 2025 (2024: 912.848 €) sind 310.020 € (2024: 657.027 €) innerhalb von mehr als einem bis drei Jahren, 103.599 € (2024: 137.435 €) innerhalb von drei bis fünf Jahren und 89.460 € (2024: 118.386 €) nach fünf Jahren fällig.

Die langfristigen Rückstellungen haben sich im Geschäftsjahr, wie in Tabelle 4.65 dargestellt, entwickelt:

Die Selbstversicherungsprogramme sind in [ANMERKUNG 2 D\)](#) erläutert.

Die Rückstellungen für Personalaufwand umfassen im Wesentlichen Rückstellungen für Abfindungen und Rückstellungen für bar ausgeglichene aktienbasierte Vergütungspläne. Zum 31. Dezember 2025 betragen die Rückstellungen für bar ausgeglichene aktienbasierte Vergütungspläne 37.489 € (2024: 40.035 €) und für Abfindungen 6.656 € (2024: 7.976 €). Für weitere Informationen zu aktienbasierten Vergütungsplänen siehe [ANMERKUNG 23](#).

Die Position „Übrige sonstige Rückstellungen“ in der Tabelle 4.65 beinhaltet unter anderem Rückstellungen für Rechtsstreitigkeiten und Gewährleistungen. Der Rückgang während der Periode, der sich aus dem Zeitablauf ergibt, und der Effekt aus der Änderung des Abzinsungssatzes sind unwesentlich.

Sonstige langfristige finanzielle Verbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen finanziellen Verbindlichkeiten setzten sich zum 31. Dezember 2025 und 2024 wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.66).

Für Informationen zur Ausübung von Put-Optionen, die von nicht-ärztlichen Investoren gehalten werden und ursprünglich im Rahmen des Unternehmenszusammenschlusses von Cricket Health, Interwell Health LLC und Fresenius Health Partners, Inc. im Jahr 2022 gewährt wurden, siehe [ANMERKUNG 26](#).

Sonstige langfristige Verbindlichkeiten

Die sonstigen langfristigen Verbindlichkeiten setzten sich zum 31. Dezember 2025 und 2024 wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.67).

4.65 **RÜCKSTELLUNGSSPIEGEL**
IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Veränder- ungen im Konsoli- dierungs- kreis	Verbrauch	Auflösung	Zuführun- gen	Um- buchungen	31. Dezember 2025
Selbst- versicherungs- programme	116.848	(13.159)	—	—	—	92	(12.166)	91.615
Personal- aufwand	53.068	(3.502)	—	(5.227)	(663)	30.675	(24.059)	50.292
Rückbauver- pflichtungen	12.966	(876)	—	(180)	(26)	685	26	12.595
Zinsverbindlich- keiten aus Ertragsteuern	4.930	(314)	—	—	—	5.972	—	10.588
Übrige sonstige Rückstellungen	8.704	(416)	—	(1.395)	(3.270)	4.638	—	8.261
GESAMT	196.516	(18.267)	—	(6.802)	(3.959)	42.062	(36.199)	173.351

4.66 **SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZIELLE
VERBINDLICHKEITEN**
IN TSD €

	2025	2024
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	155.035	491.910
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen für Akquisitionen	3.023	6.806
Sonstige	24.108	39.969
SONSTIGE LANGFRISTIGE FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	182.166	538.685

4.67 **SONSTIGE LANGFRISTIGE
VERBINDLICHKEITEN**
IN TSD €

	2025	2024
Personalverbindlichkeiten	104.578	121.731
Rechnungsabgrenzungsposten	9.760	34.018
Sonstige	33.225	21.898
SONSTIGE LANGFRISTIGE VERBINDLICHKEITEN	147.563	177.647

19. Pensionen und pensionsähnliche Verpflichtungen

Grundlagen

Die Gesellschaft hat Pensionsverpflichtungen und bildet Pensionsrückstellungen für laufende und zukünftige Leistungen an berechnete aktive und ehemalige Mitarbeitende der Gesellschaft. Je nach rechtlicher, wirtschaftlicher und steuerlicher Gegebenheit eines Landes bestehen dabei unterschiedliche Systeme der Alterssicherung. Die Gesellschaft unterhält zwei Arten von Versorgungssystemen. Dies sind zum einen leistungs- und zum anderen beitragsorientierte Versorgungspläne. Die Höhe der Pensionsleistungen hängt bei leistungsorientierten Versorgungsplänen grundsätzlich von der gesamten beziehungsweise einem Teil der Beschäftigungsdauer sowie dem letzten Gehalt der Beschäftigten ab. In beitragsorientierten Versorgungsplänen werden die Pensionsleistungen durch die Höhe der Mitarbeiterbeiträge, der

Arbeitgeberbeiträge sowie der Erträge aus dem Planvermögen festgelegt. Die Beiträge können durch gesetzliche Höchstbeträge begrenzt sein.

Im Falle des Ausscheidens eines Beschäftigten ist die Gesellschaft bei leistungsorientierten Pensionsplänen verpflichtet, die zugesagten Leistungen an den ehemaligen Beschäftigten zu zahlen, wenn diese fällig werden. Leistungsorientierte Versorgungspläne können rückstellungs- oder fondsfinanziert sein. Die Gesellschaft hat fünf bedeutende leistungsorientierte Versorgungspläne, einen fondsfinanzierten Plan in den USA und einen in Frankreich, einen rückstellungsfinanzierten Plan in Deutschland und zwei in Frankreich. Die Gesellschaft unterzeichnete einen Beschluss zur Ausgliederung der Verbindlichkeiten und Vermögenswerte des Fresenius Medical Care North America Retirement Plan für alle aktiven Teilnehmer, die in Puerto Rico beschäftigt sind, in einen neuen Plan, den Fresenius Medical Care Puerto Rico Retirement Plan, der am 31. Dezember 2025 in Kraft tritt. Im Rahmen dieses neuen Plans bleibt die Gesellschaft verpflichtet, diesen nach der Ausgliederung zu finanzieren. Aufgrund des Rechtsformwechsels umfasst der rückstellungsfinanzierte Plan in Deutschland auch die Leistungsverpflichtungen ehemaliger Vorstandsmitglieder der Management AG sowie aktiver Vorstandsmitglieder, die vor dem 1. Januar 2019 in den Vorstand berufen wurden, in Höhe von 55.434 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 60.381 €). Der durch Rückdeckungsversicherungen gedeckte Plan umfasste die Leistungsverpflichtungen der aktiven Vorstandsmitglieder, die nach dem 1. Januar 2019 in den Vorstand berufen wurden, in Höhe von 4.137 € zum 31. Dezember 2024. Dieser Plan wurde 2025 durch eine vorzeitige Auszahlung der Ansprüche beglichen, sodass zum 31. Dezember 2025 keine Leistungsverpflichtungen mehr bestanden.

Die Höhe der Pensionsverpflichtungen aus leistungsorientierten Versorgungsplänen wird auf Basis versicherungsmathematischer Annahmen berechnet, wodurch Schätzungen erforderlich werden. Die Annahmen zur Lebenserwartung, der Abzinsungsfaktor sowie der



erwartete Gehalts- und Rententrend beeinflussen als wesentliche Parameter die Höhe der Pensionsverpflichtung. Im Rahmen des fondsfinanzierten Plans der Gesellschaft werden Vermögenswerte für die Erbringung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen gehalten. Der erwartete Ertrag aus diesem Planvermögen wird in der entsprechenden Periode als Ertrag erfasst. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste entstehen, wenn sich die tatsächlichen Werte der Parameter eines Jahres von den versicherungsmathematischen Annahmen für dieses Jahr unterscheiden sowie bei Abweichungen zwischen tatsächlichem und erwartetem Barwert der Versorgungszusage und des Ertrags auf das Planvermögen. Die Pensionsrückstellungen der Gesellschaft werden durch diese versicherungsmathematischen Gewinne oder Verluste beeinflusst.

Bei beitragsorientierten Versorgungsplänen zahlt die Gesellschaft während der Dienstzeit eines Beschäftigten durch den Beschäftigten festgelegte Beiträge an einen unabhängigen Dritten. Durch diese Beiträge sind alle Verpflichtungen der Gesellschaft abgegolten. Scheidet der Beschäftigte aus dem Unternehmen aus, so behält er den Anspruch auf seine geleisteten Beiträge und den unverfallbaren Anteil der vom Unternehmen geleisteten Beiträge. Die Gesellschaft unterhält einen beitragsorientierten Versorgungsplan für Beschäftigte in den USA.

Leistungsorientierte Pensionspläne

Im 1. Quartal 2002 kürzte die US-amerikanische Tochtergesellschaft FMCH die leistungsorientierten Pensionspläne sowie die ergänzenden Pensionspläne für leitende Mitarbeitende. Durch diese Plankürzung werden im Wesentlichen alle gemäß den Plänen anspruchsberechtigten Mitarbeitenden keine zusätzlichen Versorgungsansprüche mehr für zukünftige Leistungen erhalten. Die Gesellschaft hat alle Pensionsverpflichtungen aus den unverfallbaren und eingefrorenen Pensionsansprüchen der Mitarbeitende zum Zeitpunkt der Plankürzung beibehalten. Jedes Jahr führt FMCH dem Pensionsplan mindestens den Betrag zu, der sich aufgrund gesetzlicher

Vorschriften (Employee Retirement Income Security Act of 1974 in seiner ergänzten Form) ergibt. Im Geschäftsjahr 2025 sahen die gesetzlichen Vorschriften keine Mindestzuführung für den leistungsorientierten Pensionsplan vor. Im Jahr 2025 wurden freiwillige Zuführungen in Höhe von 54.955 € getätigt. Die erwarteten Zuführungen für das Geschäftsjahr 2026 betragen 6.106 €.

Am 4. Dezember 2025 wurde für den wichtigsten leistungsorientierten Pensionsplan in den USA, der den Großteil der Pensionsverpflichtungen abdeckt, eine Rentenkauf-Transaktion, allgemein bekannt als „Buy-in“, durchgeführt. Durch diese Transaktion ist der wichtigste leistungsorientierte Pensionsplan in den USA weitgehend gegen Anlage-, Langlebighkeits-, Zins- und Inflationsrisiken abgesichert. Künftige Pensionsverpflichtungen werden durch die Rentenzahlungen des Versicherers finanziert, und die Rentenpolicen werden als Vermögenswert des Pensionsplans gehalten. Nach der Buy-in-Transaktion behält die Gesellschaft die rechtliche Verpflichtung zur Zahlung aller gedeckten Pensionsleistungen. Somit verbleiben die Planverbindlichkeiten neben dem entsprechenden Pensionsvermögen in der Konzern-Bilanz der Gesellschaft.

Die Gesellschaft zahlte im Jahr 2025 Beiträge in Höhe von 792 € in den Plan in Deutschland, der durch Rückdeckungsversicherungen im Sinne des Pensionsplans gedeckt war. Aufgrund der Begleichung dieses Plans im Jahr 2025 wird keine weitere Deckung für 2026 erwartet.

Die Tabelle 4.68 zeigt die Pensionsverpflichtung für alle leistungsorientierten Versorgungspläne zum 31. Dezember 2025 und 2024, einschließlich der Versorgungspläne, die durch Fonds gedeckt sind, und der rückstellungsfinanzierten Versorgungspläne.

Die Kontrolle und Verwaltung des leistungsorientierten Pensionsplans in den USA hat die Gesellschaft einem Verwaltungskomitee übertragen. Dieses Komitee verfügt über die Befugnis, das Vermögen des Fonds nach eigenem Ermessen zu verwalten sowie bestimmte Änderungen des Versorgungsplans genehmigen und verab-

4.68 PENSIONSVERPFLICHTUNG FÜR LEISTUNGS- ORIENTIERTE VERSORGUNGSPLÄNE IN TSD €

	2025	2024
Teilweise durch Fonds gedeckte Versorgungspläne		
US-amerikanischer Versorgungsplan	304.184	338.757
Französischer Versorgungsplan	5.639	5.780
Durch Rückdeckungsversicherungen gedeckter Versorgungsplan		
Deutscher Versorgungsplan	–	4.137
Rückstellungsfinanzierte Versorgungspläne		
Deutscher Versorgungsplan	498.282	557.185
Französische Versorgungspläne	10.232	11.212
LEISTUNGSORIENTIERTE VERSORGUNGSPLÄNE GESAMT	818.337	917.071

schieden zu können. Der Vorstand von National Medical Care, Inc., ein Tochterunternehmen der Gesellschaft, behält sich das Recht vor, alle wesentlichen Planänderungen, wie zum Beispiel Planauflösungen, Modifizierungen oder Auflösungen der künftigen Pensionsrückstellungen sowie Zusammenschlüsse mit anderen Versorgungsplänen, zu genehmigen oder umzusetzen.

Im Zusammenhang mit den leistungsorientierten Pensionsplänen ist die Gesellschaft verschiedenen Risiken ausgesetzt. Neben allgemeinen versicherungsmathematischen Risiken wie dem Langlebighkeitsrisiko und dem Zinsänderungsrisiko ist die Gesellschaft dem Kapitalmarkt- beziehungsweise Anlagerisiko ausgesetzt.

In Tabelle 4.69 werden die Veränderung der Pensionsverpflichtungen, die Veränderung des Planvermögens und der Fehlbetrag oder die Vermögensüberdeckung der Versorgungspläne dargestellt. Die Rentenzahlungen in der Veränderung der Pensionsverpflichtungen beinhalten Zahlungen sowohl aus dem fondsfinanzierten als auch aus dem rückstellungsfinanzierten Versor-

gungsplan. Dagegen beinhalten die Rentenzahlungen in der Veränderung des Planvermögens lediglich diejenigen Rentenzahlungen, die über den Pensionsfonds geleistet werden.

Zum Jahresende 2025 und 2024 ergaben sich keine Auswirkungen auf die Begrenzung des Vermögenswerts für die Leistungszusage (Asset Ceiling).

4.69 NETTO-PENSIONS-RÜCKSTELLUNG IN TSD €

	2025	2024
Entwicklung der Pensionsverpflichtungen		
Pensionsverpflichtungen am 1. Januar	917.071	890.025
(Gewinne) Verluste aus Währungsumrechnungsdifferenzen	(39.423)	20.472
Laufender Dienstzeitaufwand	23.755	28.748
Nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	(1.678)	(481)
Zinsaufwendungen	37.980	37.304
(Gewinne) Verluste aus Planabgeltungen	216	–
Übertragungen	(1.063)	18
Versicherungsmathematische (Gewinne) Verluste aus Änderungen der finanziellen Annahmen	(75.217)	(19.944)
Versicherungsmathematische (Gewinne) Verluste aus Änderungen der biometrischen Annahmen	5	17
Versicherungsmathematische (Gewinne) Verluste aus erfahrungsbedingten Anpassungen	(1.572)	(185)
Neubewertungen	(76.784)	(20.112)
Rentenzahlungen	(36.899)	(38.903)
Planabgeltungen	(4.838)	–
PENSIONSVERPFLICHTUNGEN AM 31. DEZEMBER	818.337	917.071
Entwicklung des Planvermögens		
Beizulegender Zeitwert des Planvermögens am 1. Januar	259.832	255.772
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungsdifferenzen	(31.103)	15.547
Zinserträge aus Planvermögen	13.135	13.169
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aufgrund erfahrungsbedingter Anpassungen	(4.322)	(4.122)
Tatsächliche Erträge des Planvermögens	8.813	9.047
Arbeitgeberbeiträge	55.746	7.968
Rentenzahlungen	(25.059)	(28.502)
Planabgeltungen	(4.622)	–
BEIZULEGENDER ZEITWERT DES PLANVERMÖGENS AM 31. DEZEMBER	263.607	259.832
NETTO-FINANZIERUNGSSTATUS AM 31. DEZEMBER	554.730	657.239
Pensionspläne anderer Tochtergesellschaften	35.954	35.399
NETTO-PENSIONS-RÜCKSTELLUNG AM 31. DEZEMBER	590.684	692.638

4.70 PENSIONSVERMÖGEN UND PENSIONS-RÜCKSTELLUNGEN IN TSD €

	2025	2024
Pensionsrückstellungen		
US-amerikanischer Versorgungsplan	40.650	83.148
Deutscher Versorgungsplan	498.282	557.185
Französische Versorgungspläne	15.798	16.906
GESAMT	554.730	657.239
Davon kurzfristig ¹	15.096	12.876
Davon langfristig ²	539.634	644.363
Pensionspläne anderer Tochtergesellschaften		
Pensionsvermögen ³	(1.143)	(531)
Kurzfristige Pensionsrückstellungen ¹	1.924	1.620
Langfristige Pensionsrückstellungen ²	35.173	34.310
PENSIONSPLÄNE ANDERER TOCHTER-GESELLSCHAFTEN GESAMT	35.954	35.399

¹ Ausgewiesen in der Konzern-Bilanz unter der Position „Rückstellungen und sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten“.

² Ausgewiesen in der Konzern-Bilanz unter den langfristigen Verbindlichkeiten als „Pensionsrückstellungen“.

³ Ausgewiesen in der Konzern-Bilanz unter der Position „Sonstige langfristige Vermögenswerte“.

Die Tabelle 4.70 zeigt das Pensionsvermögen und die Pensionsrückstellungen für die Pensionspläne, die von der Gesellschaft und ihren Tochtergesellschaften angeboten werden, zum 31. Dezember 2025 und 2024.

Zum 31. Dezember 2025 betrugen die langfristigen Pensionsrückstellungen 574.807 € (31. Dezember 2024: 678.673 €). Der Rückgang ist im Wesentlichen auf einen versicherungsmathematischen Gewinn, der sich aus Änderungen der finanziellen Annahmen ergab und als versicherungsmathematischer Gewinn aus leistungsorientierten Pensionsplänen im übrigen Comprehensive Income (Loss) erfasst wurde, zurückzuführen. Für den deutschen Versorgungsplan, der einen Großteil der Pensionsrückstellungen ausmacht, wurde zum 31. Dezember 2025 ein Zinssatz von 4,50 % (31. Dezember 2024: 3,70 %) angesetzt.

Von den Bezugsberechtigten sind 62 % in den USA, 9 % in Frankreich und ein Großteil der verbleibenden 29 % in Deutschland beschäftigt.

Die Zinssätze der einzelnen Pläne basieren auf den Renditen von Portfolios aus Fremdkapitalinstrumenten mit hohem Rating und Laufzeiten, die den Zeithorizont der jeweiligen Pensionsverpflichtung widerspiegeln. Der Zinssatz der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 und 2024 ergibt sich aus dem mit den Pensionsverpflichtungen der einzelnen Pläne gewichteten Durchschnitt dieser Zinssätze.

Den errechneten Pensionsverpflichtungen liegen folgende gewichtete durchschnittliche Annahmen zum 31. Dezember 2025 und 2024 zugrunde (siehe Tabelle 4.71).

4.71 GEWICHTETE, DURCHSCHNITTLICHE ANNAHMEN
IN %

	2025	2024
Zinssatz	4,85	4,39
Gehaltsdynamik	3,18	3,18
Rententrend	2,00	2,00

Sensitivitätsanalyse

Ein Anstieg beziehungsweise Rückgang der wesentlichen versicherungsmathematischen Annahmen um 0,5 Prozentpunkte hätte auf die Pensionsverpflichtungen zum 31. Dezember 2025 folgende Auswirkungen (siehe Tabelle 4.72).

4.72 SENSITIVITÄTSANALYSE
IN TSD €

	0,5 % Anstieg	0,5 % Rückgang
Zinssatz	(54.284)	61.260
Gehaltsdynamik	7.985	(7.825)
Rententrend	31.332	(28.619)

Ein Anstieg der Sterblichkeitsrate um 10 % würde die Pensionsverpflichtung um 18.686 € verringern, während eine Reduktion um 10 % die Pensionsverpflichtung um 20.864 € zum 31. Dezember 2025 erhöhen würde.

Den Sensitivitätsberechnungen liegt die durchschnittliche Laufzeit der zum 31. Dezember 2025 ermittelten Versorgungsverpflichtungen zugrunde. Die Berechnungen wurden für die als wesentlich eingestuften versicherungsmathematischen Parameter isoliert vorgenommen, um die Auswirkungen auf den zum 31. Dezember 2025 berechneten Barwert der Pensionsverpflichtungen separat aufzuzeigen.

In der Sensitivitätsanalyse für die Gehaltsdynamik und den Rententrend ist der US-amerikanische Plan nicht enthalten, da dieser eingefroren ist und die Veränderungen der beiden versicherungsmathematischen Annahmen deshalb keinen Einfluss auf die Pensionsverpflichtung haben.

Aus den leistungsorientierten Versorgungsplänen ergab sich zum 31. Dezember 2025, 2024 und 2023 ein Pensionsaufwand, der sich aus folgenden Komponenten zusammensetzt (siehe Tabelle 4.73).

4.73 BESTANDTEILE DES PENSIONS-AUFWANDS
IN TSD €

	2025	2024	2023
Dienstzeitaufwand	23.755	28.748	32.399
Nettozinsaufwand	24.845	24.135	23.721
Tilgung von nachzuverrechnendem Dienstzeitaufwand	(1.678)	(481)	(538)
(Gewinne) Verluste aus Planabgeltungen	216	—	—
PENSIONS-AUFWAND	47.138	52.402	55.582

Der Dienstzeit- und der Nettozinsaufwand werden den Umsatzkosten, den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten oder den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen als Personalaufwand zugeordnet. Dies ist davon abhängig, in welchem Bereich der Bezugsberechtigte beschäftigt ist. Der Gewinn aus Planabgeltungen wird den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten zugeordnet.

Dem errechneten Pensionsaufwand lagen folgende gewichtete durchschnittliche Annahmen zum 31. Dezember 2025, 2024 und 2023 zugrunde (siehe Tabelle 4.74).

4.74 GEWICHTETE, DURCHSCHNITTLICHE ANNAHMEN
IN %

	2025	2024	2023
Zinssatz	4,39	4,22	4,86
Gehaltsdynamik	3,18	3,18	3,22
Rententrend	2,00	2,00	2,00

Die Tabelle 4.75 zeigt die erwarteten zukünftigen Pensionszahlungen.

4.75 ERWARTETE ZUKÜNFTIGE PENSIONSZAHLUNGEN
IN TSD €

	2025	2024
1 Jahr	37.456	37.074
1–3 Jahre	79.346	82.307
3–5 Jahre	85.408	90.462
5–10 Jahre	234.397	249.343
GESAMT	436.607	459.186

Planvermögen

Die Tabelle 4.76 zeigt die beizulegenden Zeitwerte des Planvermögens aufgeteilt nach Kategorien zum 31. Dezember 2025 und 2024.

Der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte des Planvermögens am Bilanzstichtag wurden folgende Methoden und Inputs zugrunde gelegt:

- Stammaktien werden zu ihrem Marktpreis bewertet.
- Die beizulegenden Zeitwerte der Indexfonds basieren auf Marktpreisen.
- Die Bewertung der Staatsanleihen basiert auf Marktwerten und Marktpreisen.

- Die beizulegenden Zeitwerte der Unternehmensanleihen und der sonstigen Anleihen basieren auf Marktpreisen.
- Flüssige Mittel werden zu ihrem Nominalwert angesetzt, der dem beizulegenden Zeitwert entspricht.
- US-Treasury Geldmarktfonds sowie andere Geldmarkt- und Investmentfonds werden zu ihrem Marktpreis bewertet.
- Der beizulegende Zeitwert des Rentenankaufvertrags entspricht der gesamten kumulierten Leistungsverpflichtung, da die künftigen Zahlungsverpflichtungen aus dem Plan durch den Rentenvertrag gedeckt werden.

4.76 ERMITTLUNG DES BEIZULEGENDEN ZEITWERTS VON PLANVERMÖGEN
IN TSD €

Planvermögen nach Kategorien	2025				2024			
	Gesamt	Quotierte Marktpreise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte	Direkt oder indirekt be- obachtbare In- putfaktoren auf aktiven Märkten	Nicht beobachtbare Inputfaktoren	Gesamt	Quotierte Marktpreise auf aktiven Märkten für identische Vermögenswerte	Direkt oder indirekt be- obachtbare Inputfaktoren auf aktiven Märkten	Nicht beobachtbare Inputfaktoren
		(Level 1)	(Level 2)	(Level 3)		(Level 1)	(Level 2)	(Level 3)
Kapitalinvestitionen								
Indexfonds ¹	—	—	—	—	73.272	9.570	63.702	—
Festverzinsliche Wertpapiere								
Staatsanleihen ²	—	—	—	—	190	19	171	—
Unternehmensanleihen ³	—	—	—	—	171.860	—	171.860	—
Sonstige festverzinsliche Wertpapiere ⁴	—	—	—	—	6.668	—	331	6.337
US-Treasury Geldmarktfonds ⁵	60.741	60.741	—	—	3.619	3.619	—	—
Sonstige Investments								
Flüssige Mittel, Geldmarkt- und Investmentfonds ⁶	73	73	—	—	4.223	86	4.137	—
Rentenankaufvertrag ⁷	202.793	—	—	202.793	—	—	—	—
GESAMT	263.607	60.814	—	202.793	259.832	13.294	240.201	6.337

¹ Diese Kategorie beinhaltet nicht aktiv gemanagte eigenkapitalbasierte Indexfonds, die den S&P 500, S&P 400, Russell 2000, MSCI Emerging Markets Index und den MSCI EAFE Index abbilden.

² Diese Kategorie beinhaltet festverzinsliche Wertpapiere der US-Regierung und von der Regierung geförderten Instanzen.

³ Diese Kategorie beinhaltet Investment-Grade Anleihen von US-Emittenten diverser Industrien.

⁴ Diese Kategorie beinhaltet privat platzierte Anleihen sowie hypothekarisch besicherte Anleihen.

⁵ Diese Kategorie beinhaltet Fonds, die in US-Treasury Schatzanweisungen sowie in US-Treasury besicherte Instrumente investieren.

⁶ Diese Kategorie beinhaltet flüssige Mittel, Geldmarktfonds und Investmentfonds, die in Unternehmensanleihen höchster Bonität investieren.

⁷ Diese Kategorie umfasst einen Rentenversicherungsankaufvertrag.

Investitionspolitik und -strategie für das Planvermögen in den USA

Die Gesellschaft überprüft regelmäßig die Annahmen über die erwartete langfristige Rendite des Planvermögens. Im Rahmen dieser Überprüfung wird durch unabhängige Aktuarien in Beraterfunktion eine Bandbreite für die erwartete langfristige Rendite des gesamten Planvermögens ermittelt, indem die erwarteten zukünftigen Renditen für jede Klasse von Vermögenswerten mit dem Anteil der jeweiligen Klasse am gesamten Planvermögen gewichtet werden. Die ermittelte Renditebandbreite basiert sowohl auf aktuelle ökonomische Rahmendaten berücksichtigenden Prognosen langfristiger Renditen als auch auf historischen Marktdaten über vergangene Renditen, Korrelationen und Volatilitäten der einzelnen Klassen von Vermögenswerten.

Historisch gesehen besteht das Ziel der globalen Investitionsstrategie der Gesellschaft darin, etwa 99 % der Vermögenswerte in Investments mit langfristigem Wachstum und Ertrag zu binden und etwa 1 % in flüssige Mittel. Der Ertrag aus Investments und die flüssigen Mittel sollen kurzfristig für die Rentenzahlungen verfügbar sein. Die Investments unterliegen der Investitionspolitik für das Planvermögen und schließen breit diversifizierte Fonds oder auf Performance-Indizes ausgelegte Fonds ein. Das gesamte Portfolio wird an einem Index gemessen, der die Benchmark der jeweiligen Anlagenkategorien sowie die angestrebte Verteilung der Vermögenswerte widerspiegelt. Entsprechend der Investitionspolitik darf nicht in Aktien der Gesellschaft oder ihr nahestehender Unternehmen investiert werden.

Zum 31. Dezember 2025 wurden die Planvermögenswerte in Form von flüssigen Mitteln in Höhe von 60.741 € gehalten und es wurde ein Rentenankaufvertrag in Höhe von 202.793 € erfasst. In der Vergangenheit waren die Planvermögenswerte auf festverzinsliche Wertpapiere und Eigenkapitalinstrumente verteilt, jedoch wurden die Vermögenswerte zum Jahresende in flüssige Mittel liquidiert, um die Buy-in-Transaktion und die Ausgliederung des Pensionsplans für Puerto Rico zu unterstützen.

Sobald die endgültige Zuweisung der Vermögenswerte zum Plan für Puerto Rico festgelegt ist, wird die Anlagevermögensallokation für diesen spezifischen Vermögenspool festgelegt und umgesetzt.

Beitragsorientierte Pensionspläne

Die meisten Beschäftigten von FMCH haben das Recht, an dem beitragsorientierten 401(k) Plan teilzunehmen. Die Mitarbeitenden können bis zu 75 % ihres Gehalts im Rahmen dieses Planes anlegen. Dabei gilt für Beschäftigte im Alter von unter fünfzig Jahren ein jährlicher Maximalbetrag von 23,5 US\$ (20,8 €) und für Beschäftigte ab einem Alter von fünfzig Jahren ein Maximalbetrag von 31,0 US\$ (27,4 €). Die Gesellschaft zahlt ihrerseits 50 % des Mitarbeiterbeitrages ein, allerdings maximal 3 % des Gehalts des betreffenden Beschäftigten. Der Gesamtaufwand der Gesellschaft aus diesem beitragsorientierten Plan im Geschäftsjahr 2025 betrug 72.473 € (2024: 76.552 € und 2023: 71.750 €).

Zusätzlich entrichtete die Gesellschaft im Geschäftsjahr 2025 Beiträge an gesetzliche Rentenversicherungsträger in Höhe von 33.330 € (2024: 31.072 € und 2023: 29.787 €).

20. Konzern-Eigenkapital

Grundkapital

Zum 31. Dezember 2025 setzt sich das Grundkapital der Gesellschaft aus 293.413.449 auf den Inhaber lautende Stammaktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von je 1,00 € (Stückaktien) zusammen. Das Grundkapital der Gesellschaft wurde voll eingezahlt.

Nach §§ 33, 34 Wertpapierhandelsgesetz (WpHG) haben Meldepflichtige der Gesellschaft das Erreichen sowie das Über- oder Unterschreiten bestimmter Stimmrechtsschwellen unter Beachtung von Zurechnungstatbeständen mitzuteilen. Nach § 38 WpHG besteht eine Mitteilungspflicht auch für das Erreichen,

Über- oder Unterschreiten bestimmter Schwellen durch unmittelbar oder mittelbar gehaltene Instrumente und nach § 39 WpHG besteht eine Mitteilungspflicht bei dem Erreichen sowie dem Über- oder Unterschreiten bestimmter Schwellen bei Zusammenrechnung der Stimmrechte im Sinne von § 33 WpHG und der Instrumente im Sinne von § 38 WpHG. Die der Gesellschaft zugegangenen Mitteilungen hat die Gesellschaft gemäß den gesetzlichen Bestimmungen und auch auf der Website der Gesellschaft im Bereich Investoren veröffentlicht. Zum 31. Dezember 2025 hält die Fresenius SE 27,8 % der ausgegebenen Aktien und der Stimmrechte an der Gesellschaft.

Die Else-Kröner-Fresenius-Stiftung, Bad Homburg v. d. Höhe, Deutschland, hat, mit Blick auf zuzurechnende Stimmrechte, am 7. März 2025 gemäß §§ 33, 34 WpHG mitgeteilt, dass am 4. März 2025 28,55 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

BlackRock, Inc., Wilmington, Delaware, USA, hat, mit Blick auf zuzurechnende Stimmrechte, am 21. Januar 2026 gemäß §§ 33, 34 WpHG mitgeteilt, dass am 16. Januar 2026 4,74 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden, und gemäß § 38 WpHG mitgeteilt, dass Instrumente in Bezug auf 0,34 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

Artisan Partners Asset Management Inc., Wilmington, Delaware, USA, hat, mit Blick auf zuzurechnende Stimmrechte, am 22. August 2025 gemäß §§ 33, 34 WpHG mitgeteilt, dass am 19. August 2025 2,99 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

Dodge & Cox International, San Francisco, Kalifornien, USA, hat am 9. Juli 2025 gemäß § 33 WpHG mitgeteilt, dass am 13. Dezember 2022 4,98 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden. Gemäß einem geänderten Schedule 13G, der am 3. Juli 2025 bei der SEC eingereicht wurde, ist Dodge & Cox, eine nach dem U.S. Investment Advisers Act von 1940 registrierte Anlageberatungsgesellschaft, der wirtschaftliche Eigentümer von 7,4 % der

Aktien der Gesellschaft. Der Schedule 13G besagt, dass Dodge & Cox das alleinige Stimmrecht und die alleinige Verfügungsgewalt über diese Aktien hat und dass die Kunden von Dodge & Cox, einschließlich der nach dem U.S. Investment Company Act von 1940 registrierten Investmentgesellschaften und anderer verwalteter Konten, das Recht haben, die Dividenden aus diesen Aktien zu erhalten bzw. die Erlöse aus dem Verkauf dieser Aktien zu bestimmen.

Harris Associates L.P., Wilmington, Delaware, USA, hat, mit Blick auf zuzurechnende Stimmrechte, am 16. April 2025 gemäß §§ 33, 34 WpHG mitgeteilt, dass am 14. April 2025 2,98 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

Dodge & Cox International Stock Fund, San Francisco, Kalifornien, USA, hat am 28. Februar 2025 gemäß § 33 WpHG mitgeteilt, dass am 24. Februar 2025 5,00 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

Harris Associates Investment Trust, Boston, Massachusetts, USA, hat am 7. Januar 2025 gemäß § 33 WpHG mitgeteilt, dass am 3. Januar 2025 3,00 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

Richard Pzena hat, mit Blick auf zuzurechnende Stimmrechte, am 28. Oktober 2022 gemäß §§ 33, 34 WpHG mitgeteilt, dass am 24. Oktober 2022 5,20 % der Stimmrechte an der Gesellschaft gehalten wurden.

Die Hauptversammlung der Gesellschaft kann genehmigtes Kapital schaffen. Die Schaffung von genehmigtem Kapital erfordert einen Beschluss mit einer Mehrheit von drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals, durch der Vorstand ermächtigt wird, innerhalb eines Zeitraums von nicht mehr als fünf Jahren neue Aktien bis zu einem bestimmten Betrag auszugeben. Der Nennbetrag einer vorgeschlagenen Erhöhung des genehmigten Kapitals darf die Hälfte des Grundkapitals, das zur Zeit der Ermächtigung vorhanden ist, nicht übersteigen.

Daneben kann die Hauptversammlung der Gesellschaft zum Zweck der Ausgabe (i) von neuen Aktien an Inhaber von Wandelschuldverschreibungen oder sonstigen Wertpapieren, die ein Recht zum Bezug von Aktien einräumen, (ii) von neuen Aktien, die als Gegenleistung bei einem Zusammenschluss mit einem anderen Unternehmen dienen, oder (iii) von neuen Aktien, die Führungskräften oder Arbeitnehmern angeboten werden, ein bedingtes Kapital schaffen, wobei jeweils ein Beschluss mit einer Mehrheit von drei Vierteln des bei der Beschlussfassung vertretenen Grundkapitals erforderlich ist. Der Nennbetrag des bedingten Kapitals darf 60 % des Grundkapitals der Gesellschaft, das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung vorhanden ist, nicht übersteigen. Der Nennbetrag des bedingten Kapitals, das zur Ausgabe neuer Aktien an Inhaber von Wandelschuldverschreibungen oder sonstigen Wertpapieren, die ein Recht auf Aktien gewähren, geschaffen wird, darf 50 % des Grundkapitals der Gesellschaft, das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung vorhanden ist, nicht übersteigen. Der Nennbetrag des bedingten Kapitals, das zum Zweck der Ausgabe von Aktien an Führungskräfte und Arbeitnehmer geschaffen wird, darf 20 % des Grundkapitals, das zum Zeitpunkt der Beschlussfassung vorhanden ist, nicht übersteigen.

Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Mai 2025 ermächtigt, in der Zeit bis zum 21. Mai 2030 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats um bis zu insgesamt 60.000 € gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen durch ein- oder mehrmalige Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2025). Die Zahl der Aktien muss sich in dem gleichen Verhältnis wie das Grundkapital erhöhen. Die neuen Aktien nehmen vom Beginn des Geschäftsjahres ihrer Ausgabe am Gewinn teil. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats hiervon abweichend festlegen, dass die neuen Aktien vom Beginn eines bereits abgelaufenen Geschäftsjahres, für das zum Zeitpunkt ihrer Ausgabe noch kein Beschluss der Haupt-

versammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teilnehmen. Den Aktionären steht grundsätzlich ein Bezugsrecht zu. Die neuen Aktien können auch von einem durch den Vorstand zu bestimmenden Kreditinstitut, einem Wertpapierinstitut oder einem nach § 53 Abs. 1 Satz 1 KWG oder § 53b Abs. 1 Satz 1 oder Abs. 7 KWG tätigen Unternehmen (Finanzinstitut) oder einem Konsortium solcher Kredit-, Wertpapier und/oder Finanzinstitute mit der Verpflichtung übernommen werden, sie den Aktionären der Gesellschaft zum Bezug anzubieten.

Der Vorstand ist jedoch ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats das Bezugsrecht der Aktionäre insbesondere in den folgenden Fällen auszuschließen:

- um Spitzenbeträge vom Bezugsrecht auszunehmen;
- um den Inhabern bzw. Gläubigern von Options- oder Wandlungsrechten auf Aktien der Gesellschaft bzw. Schuldern entsprechender Options- oder Wandlungspflichten aus von der Gesellschaft oder ihren Konzerngesellschaften ausgegebenen oder garantierten Schuldverschreibungen zum Ausgleich von Verwässerungen Bezugsrechte in dem Umfang zu gewähren, wie sie ihnen nach bereits erfolgter Ausübung dieser Options- oder Wandlungsrechte bzw. Erfüllung dieser Options- oder Wandlungspflichten zustünden;
- im Fall einer oder mehrerer Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen zum Zwecke des Erwerbs von Unternehmen, Teilen von Unternehmen, Beteiligungen an Unternehmen oder sonstigen Vermögensgegenständen; oder
- im Fall einer oder mehrerer Kapitalerhöhungen gegen Bareinlagen, sofern der Ausgabepreis der Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien nicht wesentlich unterschreitet und der anteilige Betrag am Grundkapital der Gesellschaft, der auf die unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien entfällt, weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung 10 % des Grundkapitals überschreitet.

- Auf diese Begrenzung anzurechnen ist der anteilige Betrag des Grundkapitals, der auf neue oder auf zuvor erworbene eigene Aktien entfällt, die während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in unmittelbarer, sinngemäßer oder entsprechender Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben oder veräußert werden, sowie der anteilige Betrag des Grundkapitals, der auf Aktien entfällt, die zur Bedienung von Options- oder Wandlungsrechten oder zur Erfüllung von Options- oder Wandlungspflichten aus Schuldverschreibungen ausgegeben werden bzw. auszugeben sind, sofern die Schuldverschreibungen während der Laufzeit dieser Ermächtigung unter Ausschluss des Bezugsrechts in sinngemäßer Anwendung des § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben werden.

Von der vorstehenden Ermächtigung zum Ausschluss des Bezugsrechts darf der Vorstand nur in einem solchen Umfang Gebrauch machen, dass der anteilige Betrag der insgesamt unter Ausschluss des Bezugsrechts ausgegebenen Aktien weder im Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Ermächtigung noch im Zeitpunkt der Ausübung dieser Ermächtigung 10 % des Grundkapitals überschreitet. Sofern während der Laufzeit des Genehmigten Kapitals 2025 bis zu seiner Ausnutzung von anderen Ermächtigungen zur Ausgabe oder zur Veräußerung von Aktien der Gesellschaft oder zur Ausgabe von Rechten, die den Bezug von Aktien der Gesellschaft ermöglichen oder zu ihm verpflichten, Gebrauch gemacht und dabei das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, ist dies auf die vorstehend genannte Grenze anzurechnen.

Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrats die weiteren Einzelheiten der Durchführung von Kapitalerhöhungen aus dem Genehmigten Kapital 2025 festzulegen. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung der betreffenden Satzungsbestimmungen nach vollständiger oder partieller Durchführung der Erhöhung des Grundkapitals aus dem Genehmigten Kapital 2025 entsprechend dem Umfang einer solchen Kapitalerhöhung

und, falls das Genehmigte Kapital 2025 bis zum 21. Mai 2030 nicht oder nicht vollständig ausgenutzt worden ist, nach Fristablauf der Ermächtigung anzupassen.

Das Genehmigte Kapital 2025 wurde bis zum 31. Dezember 2025 nicht genutzt.

Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 22. Mai 2025 um bis zu 29.341 € durch Ausgabe von bis zu 29.341.344 neuen auf den Inhaber lautenden Stückaktien bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2025). Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie die Inhaber von gegen Barleistung ausgegebenen Wandelschuldverschreibungen oder von Optionsscheinen aus gegen Barleistung ausgegebenen Optionsschuldverschreibungen, die aufgrund der Ermächtigung des Vorstands durch die Hauptversammlung vom 22. Mai 2025 von der Gesellschaft oder durch eine Konzerngesellschaft bis zum 21. Mai 2030 begeben werden, von ihrem Options- oder Wandlungsrecht Gebrauch machen bzw. einer etwaigen Erfüllungspflicht nachkommen und soweit nicht andere Erfüllungsformen zur Bedienung eingesetzt werden. Die neuen Aktien nehmen am Gewinn teil ab Beginn des Geschäftsjahres, in dem ihre Ausgabe erfolgt. Soweit rechtlich zulässig, kann der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrats hiervon abweichend festlegen, dass die neuen Aktien vom Beginn eines bereits abgelaufenen Geschäftsjahres, für das zum Zeitpunkt ihrer Ausgabe noch kein Beschluss der Hauptversammlung über die Verwendung des Bilanzgewinns gefasst worden ist, am Gewinn teilnehmen.

Der Vorstand ist ermächtigt, die weiteren Einzelheiten der Durchführung der bedingten Kapitalerhöhung festzulegen. Der Aufsichtsrat ist ermächtigt, die Fassung von § 4 Abs. 4 der Satzung entsprechend der jeweiligen Ausnutzung des Bedingten Kapitals 2025 zu ändern. Entsprechendes gilt für den Fall der Nichtausnutzung der Ermächtigung zur Ausgabe von Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen nach Ablauf der Ermäch-

tigungsfrist sowie für den Fall der Nichtausnutzung des Bedingten Kapitals 2025 nach Ablauf sämtlicher Options- bzw. Wandlungsfristen.

Die Ermächtigung zur Ausgabe von Wandelschuldverschreibungen oder Optionsschuldverschreibungen wurde bis zum 31. Dezember 2025 nicht genutzt. Aus dem Bedingten Kapital 2025 wurden bis zum 31. Dezember 2025 keine Aktien ausgegeben.

Eigene Anteile

Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 20. Mai 2021, der von der außerordentlichen Hauptversammlung der Gesellschaft vom 14. Juli 2023 mit Blick auf den Rechtsformwechsel in seinem Wortlaut angepasst wurde, ist der Vorstand ermächtigt, bis zum Ablauf des 19. Mai 2026 eigene Aktien bis zu insgesamt 10 % des zum Zeitpunkt der Beschlussfassung bestehenden Grundkapitals (29.289 €) zu erwerben. Auf die erworbenen Aktien dürfen zusammen mit anderen eigenen Aktien, die sich im Besitz der Gesellschaft befinden oder ihr nach den §§ 71a ff. AktG zuzurechnen sind, zu keinem Zeitpunkt mehr als 10 % des Grundkapitals entfallen. Die Erwerbe können über die Börse oder mittels eines öffentlichen Kaufangebots beziehungsweise mittels einer öffentlichen Aufforderung zur Abgabe eines Verkaufsangebots erfolgen. Die Ermächtigung darf nicht zum Zweck des Handels in eigenen Aktien ausgenutzt werden. Der Vorstand ist ermächtigt, Aktien der Gesellschaft, die aufgrund dieser oder einer früheren Ermächtigung erworben wurden, zu jedem gesetzlich zugelassenen Zweck zu verwenden, insbesondere auch um diese (i) ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen, (ii) an Dritte gegen Sachleistung zu veräußern, (iii) anstelle der Ausnutzung eines bedingten Kapitals an Beschäftigte der Gesellschaft und mit ihr verbundener Unternehmen, einschließlich Mitglieder der Geschäftsleitungen verbundener Unternehmen, auszugeben und zur Bedienung von Rechten auf den Erwerb oder Pflichten zum Erwerb von Aktien der Gesellschaft zu verwenden und (iv) zur Bedienung von Schuldverschreibungen mit Options- oder Wandlungsrechten beziehungsweise einer Wandlungs-

pflicht zu verwenden, die von der Gesellschaft oder von ihr im Sinne des § 17 AktG abhängigen Gesellschaften begeben wurden.

Auf Basis dieser Ermächtigung gab die Gesellschaft den Start ihres 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 soll. Im Rahmen der ersten Tranche sollten bis zum 30. April 2026 Aktien im Wert von maximal 600.000 €, einschließlich etwaiger Nebenkosten, erworben werden. Die erste Tranche wurde am 11. August 2025 gestartet und am 29. Dezember 2025 vorzeitig abgeschlossen, mit einer verbleibenden Verbindlichkeit in Höhe von 1.165 € im Zusammenhang mit der endgültigen Anpassung der Aktienrückkäufe. Für weitere Informationen zur Ankündigung der zweiten Tranche durch die Gesellschaft im Januar 2026 siehe [ANMERKUNG 30](#). Zum 31. Dezember 2025 hält die Gesellschaft 14.124.564 eigene Aktien. Diese Aktien sollen vorwiegend dazu verwendet werden, das Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen eigenen Aktien herabzusetzen, und sollen in deutlich geringerem Umfang für Zuteilungen im Rahmen von leistungsorientierten Vergütungsplänen verwendet werden.

Die im Rahmen der Aktienrückkaufprogramme abgewickelten Aktienkäufe werden in der Tabelle 4.77 dargestellt.

Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage enthält die Aufgelder aus der Ausgabe von Aktien und Aktienoptionen, die Steuereffekte aus Aktienoptionen, den Personalaufwand aus Aktienoptionen und andere aktienbasierte Vergütungskomponenten, die mit Eigenkapitalinstrumenten abgerechnet werden, was in Übereinstimmung mit IFRS 2 erfasst wurde, sowie Änderungen der Beteiligungsquote an Tochterunternehmen, die nicht zu einem Verlust der Beherrschung führen. Die Kapitalrücklage verringerte sich in erster Linie infolge von Transaktionen mit nicht beherrschenden Anteilen in den USA.

4.77 EIGENE ANTEILE

	Anzahl der erworbenen Aktien	Durchschnittspreis je Aktie	Gesamtzahl der im Rahmen von veröffentlichten Plänen und Programmen erworbenen und eingezogenen Aktien	Maximales Volumen 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	—
ZURÜCKERWORBENE ANTEILE	14.124.564	41,44	14.124.564	—

Gewinnrücklagen

In den Gewinnrücklagen sind hauptsächlich die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen enthalten, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, sowie die Veränderungen der Verbindlichkeiten aus Put-Optionen.

Dividenden

Nach deutschem Recht ist der Bilanzgewinn, wie er sich aus dem nach deutschen handelsrechtlichen Vorschriften (HGB) aufgestellten Jahresabschluss der Gesellschaft ergibt, Grundlage für die Ausschüttung von Dividenden an die Aktionäre.

Am 22. Mai 2025 sind Barausschüttungen in Höhe von insgesamt 422.515 € für 2024 bei einem Betrag von 1,44 € je dividendenberechtigter Aktie geleistet worden.

Am 22. Mai 2024 sind Barausschüttungen in Höhe von insgesamt 349.162 € für 2023 bei einem Betrag von 1,19 € je dividendenberechtigter Aktie geleistet worden.

Am 17. Mai 2023 sind Barausschüttungen in Höhe von insgesamt 328.623 € für 2022 bei einem Betrag von 1,12 € je dividendenberechtigter Aktie geleistet worden.

Der Vorstand und der Aufsichtsrat der Gesellschaft beabsichtigen an der am 22. Mai 2026 geplanten Hauptversammlung eine im Jahr 2026 zu zahlende Dividende für das Geschäftsjahr 2025 in Höhe von 1,49 € je dividendenberechtigter Aktie vorzuschlagen. Die erwartete Dividendenzahlung beläuft sich auf insgesamt etwa 416.140 € auf Basis ausstehender Aktien zum 31. Dezember 2025. Dieser Betrag berücksichtigt die 14.124.564 eigenen Aktien, die die Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 hält und die nicht dividendenberechtigt sind.

Nicht beherrschende Anteile

Die nicht beherrschenden Anteile spiegeln den Anteil von anderen Gesellschaftern an den Nettovermögenswerten konsolidierter Tochtergesellschaften wider. Die Gesellschaft ist teilweise verpflichtet, Anteile, die konzernfremde Gesellschafter an Tochtergesellschaften der Gesellschaft halten, zu erwerben. Diese Pflicht resultiert aus vertraglich eingeräumten Put-Optionen, die von den Eigentümern der nicht beherrschenden Anteile ausgeübt werden können. Zusätzlich zum Ausweis unter den nicht

beherrschenden Anteilen wird die potenzielle Kaufpreisverbindlichkeit aus der Ausübung der Put-Optionen vom Eigenkapital der Gesellschaft erfolgsneutral umklassifiziert und als Verbindlichkeit aus Put-Optionen erfolgsneutral zum Barwert in den sonstigen kurz- und langfristigen Verbindlichkeiten erfasst. Das den nicht beherrschenden Anteilen zugewiesene Kumulierte Übrige Comprehensive Income umfasst im Wesentlichen Währungseffekte aus der Umrechnung von Auslandsgeschäften.

Für Informationen über die 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, und deren Auswirkungen auf die Kapitalrücklage, die Gewinnrücklagen und die nicht beherrschenden Anteile siehe [ANMERKUNG 26](#).

21. Kapitalmanagement

Es ist ein wesentliches Ziel des Kapitalmanagements der Gesellschaft, die gewichteten durchschnittlichen Kapitalkosten zu optimieren. Ferner wird ein ausgewogener Mix aus Eigen- und Fremdkapital angestrebt. Im Bereich der Dialyse verfügt die Gesellschaft über eine starke Marktposition in globalen, wachsenden und größtenteils nicht zyklischen Märkten. Das Dialysegeschäft ist durch wiederkehrende Cash Flows gekennzeichnet. Da die meisten Kunden der Gesellschaft über eine hohe Kreditqualität verfügen, werden hohe, stabile, planbare und nachhaltige Cash Flows erwirtschaftet. Diese erlauben einen angemessenen Anteil an Fremdkapital.

Das Eigen- und Fremdkapital stellt sich zum 31. Dezember 2025 und 2024 wie folgt dar (siehe Tabelle 4.78).

Die Gesellschaft unterliegt keinen satzungsmäßigen Kapitalerfordernissen.

4.78 EIGENKAPITAL, VERSCHULDUNG UND SUMME VERMÖGENSWERTE IN TSD €

	2025	2024
Eigenkapital inkl. nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital	14.282.809	15.768.513
Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, einschließlich Beträge in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	10.795.605	10.988.807
Summe Vermögenswerte	31.002.333	33.566.579
Verschuldung in % der Vermögenswerte	34,8	32,7
Eigenkapitalquote in %	46,1	47,0

Die Gesellschaft führt ein Aktienrückkaufprogramm durch. Diese Aktien werden vorwiegend dazu verwendet, das Grundkapital der Gesellschaft durch Einziehung der erworbenen eigenen Aktien herabzusetzen, und können in deutlich geringerem Umfang für Zuteilungen im Rahmen von leistungsorientierten Vergütungsplänen verwendet werden (siehe [ANMERKUNG 20](#)).

Ziel der Finanzierungsstrategie der Gesellschaft ist die finanzielle Flexibilität sicherzustellen, Finanzierungsrisiken zu begrenzen und Finanzierungskosten zu optimieren. Die Gesellschaft bleibt finanziell flexibel durch ausreichende Liquidität. Refinanzierungsrisiken werden durch ein ausgewogenes Fälligkeitsprofil begrenzt, das durch eine breite Streuung der Laufzeiten bis zum Jahr 2032 gekennzeichnet ist. Bei der Entscheidung über den Einsatz der verfügbaren Finanzierungsinstrumente werden Marktkapazität, Investorendiversifikation, Finanzierungsbedingungen und das bestehende Fälligkeitsprofil berücksichtigt (siehe [ANMERKUNG 17](#)).

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. in den USA Anspruch hat,
- der Rechtsformwechsel-Kosten sowie
- der Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios

angepasst.

Zum 31. Dezember 2025 betrug der Netto-Verschuldungsgrad 2,5 (31. Dezember 2024: 2,9). Damit lag der Netto-Verschuldungsgrad am unteren Ende des selbst gesetzten Ziels von 2,5x bis 3,0x. Der Rückgang des Netto-Verschuldungsgrads ergab sich aus dem Anstieg des angepassten EBITDA und dem Rückgang der Netto-Verschuldung, hauptsächlich durch einen Anstieg der flüssigen Mittel.

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 Tabelle 4.79 aufgeführt.

4.79 KREDITRATING¹

	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.

22. Ergebnis je Aktie

Die Tabelle 4.80 stellt eine Überleitung der Zähler und Nenner für die Ermittlung des unverwässerten und verwässerten Ergebnisses je Aktie in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 dar.

4.80 ÜBERLEITUNG ERGEBNIS JE AKTIE
(UNVERWÄSSERT UND VERWÄSSERT)
IN TSD €, MIT AUSNAHME DER BETRÄGE JE AKTIE UND
DER ANZAHL DER AKTIEN

	2025	2024	2023
Zähler			
KONZERNERGEBNIS (ERGEBNIS, DAS AUF DIE ANTEILSEIGNER DER FME AG ENTFÄLLT)	978.367	537.913	498.997
Nenner			
Durchschnittlich ausstehende Aktien	291.190.575	293.413.449	293.413.449
Potenziell verwässernde Aktien (siehe ANMERKUNG 23)	—	—	—
ERGEBNIS JE AKTIE (UNVERWÄSSERT)	3,36	1,83	1,70
ERGEBNIS JE AKTIE (VERWÄSSERT)	3,36	1,83	1,70

23. Aktienbasierte Vergütungspläne

Allgemeine Angaben zu den Vergütungsplänen mit langfristiger Anreizwirkung der Gesellschaft (Performance Shares)

Die Gesellschaft bilanziert ihre aktienbasierten Pläne gemäß IFRS 2 und hat zum 31. Dezember 2025 verschiedene aktienbasierte Vergütungspläne, die entweder die Ausgabe von Eigenkapitalinstrumenten oder von Instrumenten mit Barausgleich vorsehen. Diese Pläne erlauben es den Mitgliedern des Vorstands und anderen Führungskräften in angemessener Weise am langfristigen und nachhaltigen Erfolg von Fresenius Medical Care teilzuhaben. Die Tabelle 4.81 gibt einen Überblick über die Pläne der Gesellschaft, bei welchen es sich jeweils um variable Vergütungsprogramme mit langfristiger

Anreizwirkung, bei denen Performance Shares zugeteilt werden oder wurden, handelt beziehungsweise handelte. Performance Shares sind virtuelle Vergütungsinstrumente, die der Erfüllung von Dienstbedingungen sowie dem Erreichen vordefinierter Erfolgsziele unterliegen.

Unter dem LTIP 2025+ und unter dem MB LTIP 2024+ kann der Vorstand (für den LTIP 2025+) oder der Aufsichtsrat (für den MB LTIP 2024+) vor einer Zuteilung entscheiden, ob die Performance Shares durch Zuteilung in Aktien der Gesellschaft oder in bar ausgeglichen werden. Die anderen Pläne werden stets in bar ausgeglichen. Für alle Zuteilungen, die in bar ausgeglichen werden, hängt der Geldbetrag von der Entwicklung des Kurses der Aktie der Gesellschaft während des jeweiligen Erdienungszeitraums ab. Die letzten Barzahlungen unter dem MB LTIP 2019 erfolgten im Jahr 2023 und unter dem LTIP 2019 im Jahr 2024.

4.81 VERGÜTUNGSPROGRAMME MIT LANGFRISTIGER ANREIZWIRKUNG

	Fresenius Medical Care Long-Term Incentive Plan 2025+ (LTIP 2025+)	Fresenius Medical Care Management Board Long-Term Incentive Plan 2024+ (MB LTIP 2024+)	Fresenius Medical Care Long-Term Incentive Plan 2024+ (LTIP 2024+)	Fresenius Medical Care Long-Term Incentive Plan 2022+ (LTIP 2022+)	Fresenius Medical Care Management Board Long-Term Incentive Plan 2020 (MB LTIP 2020)	Fresenius Medical Care Long-Term Incentive Plan 2019 (LTIP 2019)	Fresenius Medical Care Management Board Long-Term Incentive Plan 2019 (MB LTIP 2019)
Anspruchsberechtigte	Führungskräfte	Mitglieder des Vorstands ¹	Führungskräfte	Führungskräfte	Mitglieder des Vorstands ¹	Führungskräfte	Mitglieder des Vorstands ¹
Jahre, in denen eine Zuteilung stattfand	2025	2024, 2025	2024	2022, 2023	2020–2023	2019–2021	2019
Monate, in denen eine Zuteilung stattfand	Juli, Dezember	März (2024, 2025), Juni (2024)	Juli, Dezember	Juli, Dezember	November (2020), März (2021–2023), Oktober (2022, 2023)	Juli, Dezember	Juli, Dezember
Art des Ausgleichs	Eigenkapitalinstrumente oder bar (vor jeweiligem Zuteilungstag festgelegt)	Eigenkapitalinstrumente oder bar (vor jeweiligem Zuteilungstag festgelegt)	Bar	Bar	Bar	Bar	Bar

¹ Beinhaltet auch ehemalige Mitglieder des Vorstands der persönlich haftenden Gesellschafterin.

Für die Mitglieder des Vorstands erfolgt die Festlegung des jeweiligen Zuteilungsbetrages durch den Aufsichtsrat. Für die Führungskräfte erfolgt die Festlegung des Zuteilungsbetrags unter Berücksichtigung der individuellen Verantwortlichkeiten durch den Vorstand. Um die Anzahl der den einzelnen Planteilnehmern zugeordneten Performance Shares aus dem Zuteilungswert zu ermitteln, wird deren Zuteilungswert durch den Wert je Performance Share – unter Zugrundelegung des Durchschnittskurses der Aktie der Gesellschaft während des Zeitraums von dreißig Kalendertagen vor der jeweiligen Zuteilung sowie unter der Annahme einer Zielerreichung von 100 % für das unten beschriebene Erfolgsziel Gesamtrendite für Aktionäre im Vergleich zu Wettbewerbern (Relativer Total Shareholder Return (TSR)) – zum Zeitpunkt der Zuteilung dividiert.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2025 teilte die Gesellschaft unter dem MB LTIP 2024+ 230.873 Performance Shares zu. Der durchschnittliche gewichtete beizulegende Zeitwert je Performance Share zum Tag der Gewährung betrug 37,09 € mit einem Gesamtmarktwert von insgesamt 8.562 €, der alle Marktbedingungen wie beispielsweise die zum Tag der Gewährung projizierte Zielerreichung für das Erfolgsziel Relativer TSR zum widerspiegelt. Für Zuteilungen im Geschäftsjahr 2025 hat sich der Aufsichtsrat für einen Ausgleich in Aktien der Gesellschaft entschieden, weshalb die Gesellschaft diese Zuteilungen als Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente bilanziert. Der Gesamtmarktwert wird über den Erdienungszeitraum verteilt.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2025 teilte die Gesellschaft unter dem LTIP 2025+ 1.391.945 Performance Shares zu. Abhängig vom Land, in dem sie angestellt sind, erhielten einige dieser Planteilnehmer eine Zuteilung, die in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen wird, und einige Teilnehmer eine Zuteilung, die in bar ausgeglichen wird. Deswegen bilanziert die Gesellschaft Zuteilungen für die erste Gruppe von Teilnehmern (1.259.234 Performance Shares mit einem durchschnittlichen gewichteten beizulegenden Zeitwert je Performance Share zum Tag der Gewährung von 40,87 € und einem Gesamtmarktwert von insgesamt

51.464 €) als anteilsbasierte Vergütung mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente und Zuteilungen für die zweite Gruppe von Teilnehmern (132.711 Performance Shares mit einem durchschnittlichen gewichteten beizulegenden Zeitwert je Performance Share am 31. Dezember 2025 von 35,59 € und einem Gesamtmarktwert von 4.723 €) als aktienbasierte Vergütung mit Barausgleich. Der Gesamtmarktwert wird über den Erdienungszeitraum verteilt und spiegelt alle Marktbedingungen wie beispielsweise die aktuelle Zielerreichung für das Erfolgsziel Relativer TSR zum jeweiligen Bewertungsstichtag wider; für Teilnehmer, die eine in bar auszugleichende Zuteilung erhielten, wird der Betrag im Falle einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts neu bewertet.

Für im Geschäftsjahr 2025 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 %, die weiter unten beschrieben wird.

Wesentliche Einflussfaktoren sind in der Tabelle 4.82 enthalten.

Für alle im Geschäftsjahr 2025 erfolgten Zuteilungen kann sich die Anzahl der zugeteilten Performance Shares über den dreijährigen Bemessungszeitraum, der vom 1. Januar 2025 bis zum 31. Dezember 2027 läuft, in Abhängigkeit vom Grad der Erreichung der Erfolgsziele verändern.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2024 teilte die Gesellschaft unter dem MB LTIP 2024+ 304.043 Performance Shares zu. Der durchschnittliche gewichtete beizulegende Zeitwert je Performance Share am 31. Dezember 2024 betrug 45,52 € mit einem Gesamtmarktwert von insgesamt 13.840 €, der im Falle einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts neu bewertet wird. Der Gesamtmarktwert wird über den Erdienungszeitraum verteilt.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2024 teilte die Gesellschaft unter dem LTIP 2024+ 1.908.038 Performance Shares zu. Der durchschnittliche gewichtete beizulegende Zeitwert je Performance Share am 31. Dezember 2024 betrug 46,56 € mit einem Gesamtmarktwert von insgesamt 88.838 €, der im Falle einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts neu bewertet wird. Der Gesamtmarktwert wird über den Erdienungszeitraum verteilt.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2023 teilte die Gesellschaft unter dem MB LTIP 2020 283.624 Performance Shares zu. Der durchschnittliche gewichtete beizulegende Zeitwert je

4.82

WESENTLICHE EINFLUSSFAKTOREN ZUR ERMITTLUNG DES DURCHSCHNITTlichen GEWICHTETEN BEIZULEGENDEN ZEITWERTS ZUM TAG DER GEWÄHRUNG FÜR ZUTEILUNGEN WÄHREND 2025

	LTIP 2025+		MB LTIP 2024+
Zuteilungsdatum	28. Juli 2025	1. Dezember 2025	1. März 2025
Aktienkurs am Tag der Gewährung	44,75 €	40,71 €	45,00 €
Erwartete Volatilität des Aktienkurses der Gesellschaft	32,75 %	31,99 %	31,78 %
Erdienungszeitraum	Drei Jahre		Vier Jahre
Erwartete Dividenden für die Aktien der Gesellschaft	Basierend auf Dividendenvorschlägen, öffentlich verfügbaren Schätzungen von Kreditinstituten und Projektionen		
Risikofreier Zinssatz für die Aktie der Gesellschaft	1,97 %	2,10 %	2,24 %

Performance Share am 31. Dezember 2023 betrug 35,84 € mit einem Gesamtmarktwert von insgesamt 10.165 €, der im Falle einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts neu bewertet wird. Der Gesamtmarktwert wird über den Erdienungszeitraum verteilt.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2023 teilte die Gesellschaft unter dem LTIP 2022+ 1.460.049 Performance Shares zu. Der durchschnittliche gewichtete beizulegende Zeitwert je Performance Share am 31. Dezember 2023 betrug 34,64 € mit einem Gesamtmarktwert von insgesamt 50.576 €, der im Falle einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts neu bewertet wird. Der Gesamtmarktwert wird über den Erdienungszeitraum verteilt.

Vergütungspläne mit langfristiger Anreizwirkung der Gesellschaft während des Jahres 2025 (Performance Shares)

Der Aufsichtsrat hat mit Wirkung zum 1. Januar 2024 den MB LTIP 2024+ für die Mitglieder des Vorstands gebilligt und eingeführt. Für andere Führungskräfte hat der Vorstand mit Wirkung zum 1. Januar 2025 den LTIP 2025+ gebilligt und eingeführt.

Für im Geschäftsjahr 2025 erfolgte Zuteilungen lauten die Erfolgsziele wie folgt: (i) Rendite auf das investierte Kapital (Return on Invested Capital (ROIC)), (ii) Relativer TSR und (iii) Reduktion der marktbasierten CO₂-Äquivalent-Emissionen (CO₂e-Reduktion (Englisch: CO₂ equivalents)). Für alle drei Erfolgsziele wurden Zielerreichungskorridore festgelegt, die zur Berechnung der jeweiligen Zielerreichung zugrunde gelegt werden. Diese Korridore wurden für den MB LTIP 2024+ vom Aufsichtsrat und für den LTIP 2025+ vom Vorstand festgelegt und sind für beide Pläne gleich.

Für im Geschäftsjahr 2025 erfolgte Zuteilungen wird das Erfolgsziel ROIC auf Basis des Durchschnitts der drei jährlichen ROIC-Werte während des Bemessungszeitraums hinweg ermittelt. Die Kennzahl ROIC wird nicht vom Abschlussprüfer geprüft, dennoch ist diese Kennzahl vom bei einem nach IFRS-Accounting Standards

erstellten Konzernabschluss der Gesellschaft abgeleitet und wird angepasst, um die jeweiligen Planbedingungen zu berücksichtigen. Das Erfolgsziel ROIC fließt mit einer Gewichtung in Höhe von 40 % in die Berechnung des Grades der Gesamtzielerreichung ein.

Für im Geschäftsjahr 2025 erfolgte Zuteilungen wird das Erfolgsziel Relativer TSR anhand des TSR im Vergleich zu europäischen sowie US-amerikanischen Vergleichsunternehmen ermittelt. Für jeder dieser Vergleichsgruppen erfolgt die Berechnung der Zielerreichung mit der Perzentil-Ranking-Methode. Hierzu werden die TSR-Werte der Vergleichsunternehmen innerhalb der jeweiligen Vergleichsgruppen über den gesamten Bemessungszeitraum in Rangreihen gebracht und die relative Positionierung der Gesellschaft innerhalb der jeweiligen Vergleichsgruppe anhand des erreichten Perzentils bestimmt. Die Zielerreichung innerhalb der jeweiligen Vergleichsgruppe wird bei der Ermittlung der Zielerreichung für das Erfolgsziel Relativer TSR, welches mit einer Gewichtung in Höhe von 40 % in die Berechnung des Grades der Gesamtzielerreichung einfließt, gleich gewichtet.

Für im Geschäftsjahr 2025 erfolgte Zuteilungen basiert die Erreichung des Nachhaltigkeitsziels CO₂e-Reduktion auf der Nachhaltigkeitserklärung der Gesellschaft und wird anhand der Reduktion von marktbasierenden Emissionen in CO₂-Äquivalenten im Vergleich zum Basisjahr 2020 gemessen. Diese Reduktion wird in Prozent ausgedrückt. Das Erfolgsziel CO₂e-Reduktion hat eine Gewichtung von 20 %, mit welcher es in die Berechnung des Grades der Gesamtzielerreichung einfließt. Die maßgebliche Zielerreichung dieses Ziels wird durch die durchschnittliche jährliche Zielerreichung für die CO₂e-Reduktion im Bemessungszeitraum bestimmt. Hierfür wird jede jährliche Zielerreichung gleich gewichtet (je 1/3).

Sowohl die individuellen Zielerreichungen als auch die Gesamtzielerreichungen können maximal 200 % betragen. Die Anzahl der den Anteilnehmern zu Beginn des Bemessungszeitraums zugeteilten Performance Shares wird mit dem Grad der Gesamtzielerreichung multipli-

ziert, um die endgültige Anzahl an Performance Shares zu ermitteln.

Unter dem MB LTIP 2024+ ist die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell vier Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es finden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Erlöse aus den Performance Shares, die für im Geschäftsjahr 2025 erfolgte Zuteilungen in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen werden, sind auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt und können zur Einhaltung der jeweiligen Maximalvergütung des Teilnehmers reduziert werden.

Für im Geschäftsjahr 2025 unter dem LTIP 2025+ erfolgte Zuteilungen ist die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell drei Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es finden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie z. B. das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Erlöse aus den Performance Shares, die entweder in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen oder als Barvergütung ausbezahlt werden (Geldbetrag hängt vom Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während eines Zeitraums von 30 Tagen vor Ablauf des dreijährigen Erdienungszeitraums ab), sind auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt.

Vergütungspläne mit langfristiger Anreizwirkung der Gesellschaft während der Jahre 2016 bis 2024 (Performance Shares)

Für im Jahr 2024 unter dem MB LTIP 2024+ und unter dem LTIP 2024+ erfolgte Zuteilungen sind die Erfolgsziele und deren Gewichtungen gleich wie die der im Geschäftsjahr 2025 unter dem MB LTIP 2024+ und unter dem LTIP 2025+ erfolgten Zuteilungen. Der Bemessungszeitraum läuft vom 1. Januar 2024 bis zum 31. Dezember 2026. Für alle drei Erfolgsziele wurden Zielerreichungskorridore festgelegt, die zur Berechnung der jeweiligen

Zielerreichung zugrunde gelegt werden. Diese Korridore wurden für den MB LTIP 2024+ vom Aufsichtsrat und für den LTIP 2024+ vom Vorstand festgelegt und sind für beide Pläne gleich.

Für bis 2023 erfolgte Zuteilungen lauten die Erfolgsziele wie folgt: (i) Wachstum der Umsatzerlöse zu konstanten Wechselkursen (Wachstum der Umsatzerlöse, Revenue Growth), (ii) Wachstum des Konzernergebnisses zu konstanten Wechselkursen (Wachstum des Konzernergebnisses, Net Income Growth) und (iii) ROIC.

Die Umsatzerlöse, das Konzernergebnis und ROIC werden nicht vom Abschlussprüfer geprüft, dennoch sind diese Finanzkennzahlen vom bei einem nach IFRS-Accounting Standards erstellten Konzernabschluss der Gesellschaft abgeleitet und werden angepasst, um die jeweiligen Planbedingungen zu berücksichtigen.

Für in den Jahren 2022 und 2023 unter dem LTIP 2022+ und unter dem MB LTIP 2020 zugeteilte Performance Shares werden die Zielerreichungen der Erfolgsziele Wachstum der Umsatzerlöse und Wachstum des Konzernergebnisses basierend auf einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate (Compound Annual Growth Rate (CAGR)) über den gesamten dreijährigen Bemessungszeitraum berechnet. Für den ROIC gelten jährliche Zielwerte. Für alle drei Erfolgsziele wurden Zielerreichungskorridore festgelegt, die zur Berechnung der jeweiligen Zielerreichungen verwendet werden.

Für in den Jahren 2022 und 2023 unter dem LTIP 2022+ und unter dem MB LTIP 2020 zugeteilte Performance Shares fließt der Grad der Zielerreichung für jedes dieser drei Erfolgsziele zu jeweils einem Drittel in die Berechnung des Grades der Gesamtzielerreichung ein. Die maßgebliche Zielerreichung für das Wachstum der Umsatzerlöse sowie die des Wachstums des Konzernergebnisses wird durch den CAGR über den gesamten Bemessungszeitraum bestimmt. Die maßgebliche Zielerreichung für das ROIC-Ziel wird durch die durchschnittliche jährliche Zielerreichung für den ROIC im Bemessungszeitraum bestimmt. Für jedes Jahr wird bei dem ROIC-Ziel die

Zielerreichung gleich gewichtet (je 1/3). Die Gesamtzielerreichung kann maximal 200 % betragen.

Für in den Jahren 2020 und 2021 unter dem MB LTIP 2020 und unter dem LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares war für jedes Jahr des dreijährigen Bemessungszeitraums eine jährliche 100 %-Zielerreichung für das Erfolgsziel Wachstum der Umsatzerlöse gegeben, wenn dieses bei 6 % lag; ein Wachstum der Umsatzerlöse von 1 % führte zu einer Zielerreichung von 0 %, die maximale Zielerreichung von 200 % war bei einem Wachstum der Umsatzerlöse von mindestens 11 % gegeben. Wurde ein Wachstum der Umsatzerlöse zwischen diesen Werten erreicht, wurde der Grad der Zielerreichung linear zwischen diesen Werten interpoliert.

Für in den Jahren 2020 und 2021 unter dem MB LTIP 2020 und unter dem LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares war für jedes Jahr des dreijährigen Bemessungszeitraums eine jährliche 100 %-Zielerreichung für das Erfolgsziel Wachstum des Konzernergebnisses gegeben, wenn das Wachstum des Konzernergebnisses bei 5 % lag. Bei einem Wachstum des Konzernergebnisses von 0 % betrug auch die Zielerreichung 0 %, die maximale Zielerreichung von 200 % wurde bei einem Wachstum des Konzernergebnisses von mindestens 10 % erreicht. Wurde ein Wachstum des Konzernergebnisses zwischen diesen Werten erreicht, wurde der Grad der Zielerreichung linear zwischen diesen Werten interpoliert.

Für in den Jahren 2020 und 2021 unter dem MB LTIP 2020 und unter dem LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares war für jedes Jahr des dreijährigen Bemessungszeitraums eine jährliche 100 %-Zielerreichung für das Erfolgsziel ROIC gegeben, wenn der ROIC bei 6,0 % lag. Bei einem ROIC von 5,5 % betrug die Zielerreichung 0 %, die maximale Zielerreichung von 200 % wurde bei einem ROIC von mindestens 6,5 % erreicht. Zwischen diesen Werten wurde der Grad der Zielerreichung linear interpoliert.

Für im Jahr 2019 unter dem LTIP 2019 und unter dem MB LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares war für jedes Jahr des dreijährigen Bemessungszeitraums für

das Erfolgsziel Wachstum der Umsatzerlöse eine jährliche 100 %-Zielerreichung gegeben, wenn dieses bei 7 % lag; ein Wachstum der Umsatzerlöse von 0 % führte zu einer Zielerreichung von 0 %, die maximale Zielerreichung von 200 % war bei einem Wachstum der Umsatzerlöse von mindestens 16 % gegeben. Wurde ein Wachstum der Umsatzerlöse zwischen diesen Werten erreicht, wurde der Grad der Zielerreichung linear zwischen diesen Werten interpoliert.

Für im Jahr 2019 unter dem LTIP 2019 und unter dem MB LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares war für jedes Jahr des dreijährigen Bemessungszeitraums eine jährliche 100 %-Zielerreichung für das Erfolgsziel Wachstum des Konzernergebnisses gegeben, wenn das Wachstum des Konzernergebnisses bei 7 % lag. Bei einem Wachstum des Konzernergebnisses von 0 % betrug auch die Zielerreichung 0 %, die maximale Zielerreichung von 200 % wurde bei einem Wachstum des Konzernergebnisses von mindestens 14 % erreicht. Zwischen diesen Werten wurde der Grad der Zielerreichung linear interpoliert.

Für im Jahr 2019 unter dem LTIP 2019 und unter dem MB LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares war für den ROIC eine jährliche 100 %-Zielerreichung gegeben, wenn das für das jeweilige Jahr definierte ROIC-Ziel erreicht war. Dieses betrug für das Jahr 2019 7,9 %, für das Jahr 2020 8,1 % und für das Jahr 2021 8,1 %. Eine Zielerreichung von 0 % war gegeben, wenn das ROIC-Ziel in dem jeweiligen Jahr um 0,2 Prozentpunkte oder mehr unterschritten wurde, während die maximale Zielerreichung von 200 % erreicht war, wenn das ROIC-Ziel in dem jeweiligen Jahr um 0,2 Prozentpunkte oder mehr überschritten wurde. Der Grad der Zielerreichung bei einem ROIC-Ergebnis zwischen diesen Werten wurde linear interpoliert. Sofern für in den Jahren 2016 bis 2019 zugeteilte Performance Shares die Zielerreichung des jährlichen ROIC-Ziels im dritten Jahr eines Bemessungszeitraums höher war als die Zielerreichung in jedem der beiden Vorjahre dieses Bemessungszeitraums oder dieser entsprach, galt die ROIC-Zielerreichung des dritten Jahres für alle Jahre des jeweiligen Bemessungszeitraums.

Für in den Jahren 2019 bis 2021 unter dem MB LTIP 2020, unter dem LTIP 2019 und unter dem MB LTIP 2019 zugeteilte Performance Shares floss der Grad der Zielerreichung für jedes der drei Erfolgsziele jährlich zu jeweils einem Drittel in die Berechnung des Grades der jährlichen Zielerreichung ein, die für jedes Jahr des dreijährigen Bemessungszeitraums errechnet wurde. Der Grad der Gesamtzielerreichung während des dreijährigen Bemessungszeitraums bestimmte sich dann nach dem Mittel dieser drei durchschnittlichen jährlichen Zielerreichungen. Die Gesamtzielerreichung konnte in einem Korridor zwischen 0 % und 200 % liegen.

Die Anzahl der den Planteilnehmern zu Beginn des Bemessungszeitraums jeweils zugeteilten Performance Shares wird mit dem Grad der Gesamtzielerreichung multipliziert, um die endgültige Anzahl an Performance Shares zu ermitteln.

Unter dem MB LTIP 2024+ ist die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell vier Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es finden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Erlöse aus den Performance Shares, die für im Jahr 2024 erfolgte Zuteilungen als Barvergütung ausbezahlt werden (Geldbetrag hängt vom Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während eines Zeitraums von 30 Tagen vor Ablauf des Erdienungszeitraums ab), sind auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt und können zur Einhaltung der jeweiligen Maximalvergütung des Teilnehmers reduziert werden.

Unter dem LTIP 2024+ ist die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell drei Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es finden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Anzahl der solchermaßen erdienten Performance Shares wird dann mit dem Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während des Zeitraums von 30 Tagen vor Ablauf des

Erdienungszeitraums multipliziert. Der sich hieraus ergebende Betrag ist auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt und wird als Barvergütung ausbezahlt.

Unter dem LTIP 2022+ ist die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell drei Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es finden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Anzahl der solchermaßen erdienten Performance Shares wird dann mit dem Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während des Zeitraums von 30 Tagen vor Ablauf des Erdienungszeitraums multipliziert. Der sich hieraus ergebende Betrag ist auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt und wird als Barvergütung ausbezahlt.

Unter dem MB LTIP 2020 ist die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell drei Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es finden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Anzahl der solchermaßen erdienten Performance Shares wird dann mit dem Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während des Zeitraums von 30 Kalendertagen vor Ablauf des Erdienungszeitraums multipliziert. Der sich hieraus ergebende Betrag, der auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt ist und zur Einhaltung der jeweiligen Maximalvergütung des Teilnehmers reduziert werden kann, wird (nach Steuern und Abgaben) grundsätzlich an eine Abwicklungsstelle überwiesen, die ihn im Namen der Planteilnehmer zum Kauf von Aktien der Gesellschaft an der Börse verwendet. Derart erworbene Aktien unterliegen einer Haltedauer von mindestens einem Jahr. Nach Ablauf dieser Haltedauer kann der Planteilnehmer entscheiden, ob er diese Aktien weiterhin halten oder verkaufen möchte.

Unter dem LTIP 2019 war die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell drei Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es fanden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fort-

bestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Anzahl der solchermaßen erdienten Performance Shares wurde dann mit dem Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während des Zeitraums von 30 Kalendertagen vor Ablauf des Erdienungszeitraums multipliziert. Der sich hieraus ergebende Betrag ist auf 400 % des jeweiligen Zuteilungswertes begrenzt und wurde als Barvergütung ausbezahlt.

Unter dem MB LTIP 2019 war die endgültige Anzahl an Performance Shares prinzipiell vier Jahre nach dem Tag der jeweiligen Zuteilung erdient. Es fanden bestimmte Auszahlungsbedingungen, wie zum Beispiel das Fortbestehen des Dienstverhältnisses (mit Ausnahmen für z. B. Berufsunfähigkeit oder Ruhestand), Anwendung. Die Anzahl der solchermaßen erdienten Performance Shares wurde dann mit dem Durchschnittskurs der Aktie der Gesellschaft während des Zeitraums von 30 Kalendertagen vor Ablauf des Erdienungszeitraums multipliziert. Der sich hieraus ergebende Betrag wurde als Barvergütung ausbezahlt.

Zusätzliche Informationen zu den aktienbasierten Plänen

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 hielten die Mitglieder des Vorstands und die übrigen Planteilnehmer folgende in bar auszugleichende Performance Shares (siehe Tabelle 4.83).

Die Tabelle 4.84 zeigt eine Überleitung der Performance Shares, die in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen werden, zum 31. Dezember 2025 und 2024.

Der Personalaufwand für aktienbasierte Vergütungstransaktionen wird durch den beizulegenden Zeitwert der zugeteilten Performance Shares bestimmt und wird über den Erdienungszeitraum verteilt; für Teilnehmer, die eine in bar auszugleichende Zuteilung erhalten, wird der Betrag im Falle einer Änderung des beizulegenden Zeitwerts neu bewertet. Der in den Jahren 2025, 2024 und 2023 erfasste Personalaufwand für Performance Shares ist in der Tabelle 4.85 ausgewiesen.

4.83 AUSSTEHENDE PERFORMANCE SHARES, DIE IN BAR AUSGEGLICHEN WERDEN

	2025			2024		
	Mitglieder des Vorstands	Übrige Planteilnehmer	Gesamt	Mitglieder des Vorstands	Übrige Planteilnehmer	Gesamt
LTIP 2025+	—	132.711	132.711	—	—	—
MB LTIP 2024+	220.955	37.546	258.501	266.497	37.546	304.043
LTIP 2024+	—	1.768.618	1.768.618	—	1.906.842	1.906.842
LTIP 2022+	—	1.205.535	1.205.535	—	2.691.190	2.691.190
MB LTIP 2020	114.395	126.377	240.772	236.574	267.539	504.113

4.84 ÜBERLEITUNG DER PERFORMANCE
SHARES, DIE IN AKTIEN DER GESELLSCHAFT
AUSGEGLICHEN WERDEN

	LTIP 2025+	MB LTIP 2024+
STAND AM 31. DEZEMBER 2024	—	—
Gewährt	1.259.234	230.873
Ausgeübt	—	—
Verwirkt	—	(36.643)
STAND AM 31. DEZEMBER 2025	1.259.234¹	194.230²

¹ Die Performance Shares werden automatisch nach Ablauf des Erdienungszeitraums ausgeübt werden; die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit beträgt 2,60 Jahre.

² Die Performance Shares werden automatisch nach Ablauf des Erdienungszeitraums ausgeübt werden; die gewichtete durchschnittliche Restlaufzeit beträgt 3,17 Jahre.

4.85 PERSONALAUFWAND FÜR AKTIENBASIERTE VERGÜTUNGSPLÄNE
IN TSD €

	2025	2024	2023
Zuteilungen mit Ausgleich durch Eigenkapitalinstrumente			
LTIP 2025+	6.293	—	—
MB LTIP 2024+	2.078	—	—
Zuteilungen mit Barausgleich			
LTIP 2025+	536	—	—
MB LTIP 2024+	2.173	3.468	—
LTIP 2024+	20.452	12.078	—
LTIP 2022+	12.784	24.013	17.181
MB LTIP 2020	808	(1.675)	5.417
LTIP 2019	—	574	9.138
MB LTIP 2019	—	—	779

24. Leasing

Die Gesellschaft mietet Grundstücke, Gebäude und Einbauten, technische Anlagen und Maschinen sowie IT- und Büroausstattungen im Rahmen verschiedener Miet- und Leasingverträge.

Leasing in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

In der Tabelle 4.86 werden die Effekte aus Leasingverhältnissen auf die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 dargestellt.

Für Informationen zu Miet- und Leasingverträgen mit nahestehenden Unternehmen siehe [ANMERKUNG 6 B\)](#).

Leasing in der Konzern-Bilanz

Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzten sich die Anschaffungskosten sowie die kumulierten Abschreibungen der Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen, wie in den Tabellen 4.87, 4.88 und 4.89 dargestellt, zusammen.

Die Abschreibungen sind in den Umsatzkosten, den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen entsprechend der Nutzung der Vermögenswerte enthalten.

Der Wertminderungsaufwand ist in den Umsatzkosten, den Vertriebs- und allgemeinen Verwaltungskosten und den Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen entsprechend der Nutzung der Vermögenswerte enthalten oder in bestimmten Fällen, wenn die entsprechenden Vermögenswerte als strategische Transaktionen und/oder Programme identifiziert wurden, in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst.

Für Informationen zu den Fälligkeiten der Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen siehe [ANMERKUNG 26](#).

4.86 LEASING IN DER KONZERN-GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG IN TSD €

	2025	2024	2023
Abschreibungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	647.620	675.526	700.671
Wertminderungen auf Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen	15.443	57.226	25.486
Aufwendungen aus kurzfristigen Leasingverhältnissen	65.209	53.057	59.327
Aufwendungen aus Leasingverhältnissen über geringwertige Vermögenswerte	14.249	20.104	22.188
Aufwendungen aus variablen Leasingzahlungen	2.833	6.343	10.465
Erträge aus Sub-Lease-Verhältnissen	4.094	3.957	3.655
Zinsaufwendungen für Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	143.211	148.420	148.789

4.87 ANSCHAFFUNGSKOSTEN IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Verände- rungen im Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge	31. Dezember 2025
Nutzungsrechte an Grundstücken	41.202	(1.281)	—	3.443	(17)	(2.934)	40.413
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	7.108.897	(704.079)	(5.868)	470.089	920	(282.677)	6.587.282
Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen	193.265	(17.232)	—	33.361	(1.208)	(30.435)	177.751
NUTZUNGSRECHTE AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN	7.343.364	(722.592)	(5.868)	506.893	(305)	(316.046)	6.805.446
	1. Januar 2024	Währungs- umrech- nungs- differenzen	Verände- rungen im Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Um- buchungen	Abgänge ¹	31. Dezember 2024
Nutzungsrechte an Grundstücken	41.202	427	(82)	4.282	(1.329)	(3.298)	41.202
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	6.557.178	323.334	(46.109)	556.872	(57.944)	(224.434)	7.108.897
Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen	324.167	9.751	—	60.731	63	(201.447)	193.265
NUTZUNGSRECHTE AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN	6.922.547	333.512	(46.191)	621.885	(59.210)	(429.179)	7.343.364

¹ In den Beträgen für Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten und Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen sind Beträge in Höhe von 34.878 € bzw. 129.377 € für Abgänge von vollständig abgeschrieben oder wertgeminderten Nutzungsrechten aus früheren Perioden enthalten.

4.88 KUMULIERTE ABSCHREIBUNGEN UND WERTMINDERUNG
IN TSD €

	1. Januar 2025	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Wert- minderun	Umbuchungen	Abgänge	31. Dezember 2025
Nutzungsrechte an Grundstücken	19.108	(764)	—	3.766	2	(17)	(1.674)	20.421
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	3.590.355	(372.103)	(3.979)	614.884	15.483	913	(183.404)	3.662.149
Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen	121.445	(11.019)	—	28.970	(42)	(1.146)	(28.834)	109.374
NUTZUNGSRECHTE AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN	3.730.908	(383.886)	(3.979)	647.620	15.443	(250)	(213.912)	3.791.944
	1. Januar 2024	Währungs- umrechnungs- differenzen	Veränderungen im Konsolidie- rungskreis	Zugänge	Wert- minderun	Umbuchungen	Abgänge ¹	31. Dezember 2024
Nutzungsrechte an Grundstücken	17.743	179	(25)	3.923	12	(930)	(1.794)	19.108
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	2.997.179	159.501	(23.175)	642.415	56.894	(42.315)	(200.144)	3.590.355
Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen	236.384	6.689	—	29.188	320	(145)	(150.991)	121.445
NUTZUNGSRECHTE AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN	3.251.306	166.369	(23.200)	675.526	57.226	(43.390)	(352.929)	3.730.908

¹ In den Beträgen für Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten und Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen sind Beträge in Höhe von 34.878 € bzw. 129.377 € für Abgänge von vollständig abgeschrieben oder wertgeminderten Nutzungsrechten aus früheren Perioden enthalten.

4.89 BUCHWERT
IN TSD €

	December 31, 2025	December 31, 2024
Nutzungsrechte an Grundstücken	19.992	22.094
Nutzungsrechte an Gebäuden und Einbauten	2.925.133	3.518.542
Nutzungsrechte an technischen Anlagen und Maschinen	68.377	71.820
NUTZUNGSRECHTE AUS LEASINGVERHÄLTNISSEN	3.013.502	3.612.456

Leasing in der Konzern-Kapitalfluss-
rechnung

Der gesamte Cash-Abfluss aus Leasingverhältnissen betrug im Geschäftsjahr 2025 872.517 € (2024: 901.938 €; 2023: 965.486 €). Von diesem Betrag wurden im Geschäftsjahr 2025 649.038 € (2024: 676.513 €;

2023: 727.369 €) in der Konzern-Kapitalflussrechnung innerhalb der Tilgung von Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten und nahestehenden Unternehmen im Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2025 wurden Zahlungsmittelabgänge in Höhe von 223.479 € (2024: 225.425 €; 2023: 238.117 €) in der Konzern-Kapitalflussrechnung innerhalb der Positionen zum Ergebnis nach Ertragsteuern und zu gezahlten Zinsen im Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit ausgewiesen.

Aus Leasingverhältnissen, die die Gesellschaft als Leasingnehmer eingegangen ist, die aber noch nicht begonnen haben, ergeben sich zum 31. Dezember 2025 zukünftige Zahlungsabflüsse von 32.245 € (31. Dezember 2024: 52.309 €, 31. Dezember 2023: 109.012 €).

Mögliche zukünftige Mittelabflüsse aus Verlängerungsoptionen in Höhe von 6.736.406 € wurden zum 31. Dezember 2025 nicht in die Leasingverbindlichkeit einbezogen, da die Ausübung der entsprechenden Optionen nicht

als hinreichend sicher betrachtet wurde (31. Dezember 2024: 7.513.645 €, 31. Dezember 2023: 7.213.730 €). Der wesentliche Teil dieser möglichen zukünftigen Mittelabflüsse bezieht sich auf Verlängerungsoptionen in Immobilienleasingverträgen hauptsächlich für Dialysekliniken im Segment Care Delivery. Einzelne Leasingverträge können mehrere Verlängerungsoptionen enthalten. Die Gesellschaft verwendet Verlängerungsoptionen, um eine größtmögliche betriebliche Flexibilität zu erhalten. Diese Verlängerungsoptionen sind ausschließlich von der Gesellschaft ausübbar.

Mögliche zukünftige Mittelabflüsse aus Kündigungsoptionen in Höhe von 3 € wurden zum 31. Dezember 2025 nicht in die Leasingverbindlichkeit einbezogen, da die Ausübung der entsprechenden Optionen nicht als hinreichend sicher betrachtet wurde (31. Dezember 2024: 4 €, 31. Dezember 2023: 2.956 €).

Für weitere Informationen zu Restwertgarantien in bestimmten Leasingverträgen siehe [ANMERKUNG 25](#).

25. 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. 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.

Seit 2012 hat die Gesellschaft bedeutende Investitionen in ihre Compliance- und Finanzkontrollen sowie in ihre Compliance-, Rechts- und Finanzorganisationen getätigt und

die Gesellschaft arbeitet weiter an der Umsetzung ihres Compliance-Programms in Verbindung mit ihren vorherigen Vereinbarungen mit dem DOJ und der SEC in Bezug auf Verhaltensweisen, die gegen den US-amerikanischen Foreign Corrupt Practices Act (FCPA) verstoßen haben könnten. Die Gesellschaft befasst sich weiterhin auf verschiedenen Ebenen mit Überprüfungsfragen im Nachgang zur FCPA-Untersuchung. Die Gesellschaft bekennt sich auch weiterhin vollumfänglich zur Einhaltung des FCPA und anderer anwendbarer Anti-Korruptionsgesetze.

Im Jahr 2015 berichtete die Gesellschaft selbst der deutschen Staatsanwaltschaft im Bundesland Hessen über bestimmtes Verhalten in Westafrika in der Vergangenheit 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 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 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 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. 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. Am 31. Oktober 2024 gab das Gericht dem Antrag von FMCH statt, die Klage der ursprünglichen Kläger abzuweisen. 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 kooperiert 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 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 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, die weniger als 0,1 % des Gesamtumsatzes der Gesellschaft für das Geschäftsjahr 2025 ausmachte, angeblich im Zusammenhang mit bestimmten öffentlichen Ausschreibungen wettbewerbswidrig gehandelt habe. 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 erwägt derzeit, Berufung einzulegen.

Die Gesellschaft ist im normalen Geschäftsverlauf Gegenstand von Rechtsstreitigkeiten, Gerichtsverfahren und Ermittlungen oder kann von solchen bedroht werden. Die Gesellschaft analysiert regelmäßig entsprechende Informationen einschließlich, sofern zutreffend, ihre Verteidigungsmaßnahmen und ihren Versicherungsschutz, und bildet die erforderlichen Rückstellungen für wesentliche aus solchen Verfahren resultierende Verbindlichkeiten.

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, Beschlagnahmen 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) 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 die Vorschriften oder geschäftliche Tätigkeiten anders auslegen als die Gesellschaft. 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. Daraufhin stellte Fresenius Vascular Care, Inc. d/b/a Azura Vascular Care, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Gesellschaft in den USA, fest, dass einige ihrer Dateien von demselben Sicherheitsvorfall betroffen waren. Im Zusammenhang mit diesem Vorfall sind zwei potenzielle Sammelklagen anhängig: eine gegen CCL vor einem Gericht in Arizona (mit welcher vier einvernehmlich abgewiesene potenzielle Sammelklagen auf Bundesebene zusammengelegt wurden) und eine gegen Azura vor einem Bundesgericht in Pennsylvania (mit welcher später zwei potenzielle Sammelklagen gegen Azura zusammengelegt wurden). Die Kläger hatten ursprünglich behauptet, dass CCL und Azura verschiedene Pflichten im Zusammenhang mit dem Schutz vertraulicher Patientendaten verletzt haben, und es werden Unterlassungsansprüche geltend gemacht, die CCL und Azura 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 in der Klage gegen Azura haben sich über die Beilegung des Rechtsstreits für alle potenziellen Sammelkläger geeinigt, was vom Gericht endgültig genehmigt wurde. 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. Darüber hinaus kooperiert die Gesellschaft weiterhin mit dem Büro für Bürgerrechte des US-Gesundheitsministeriums (U.S. Department of Health & Human Services), die in dieser Angelegenheit Informationen anfordern.

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 Finanzgesell-

schaften 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 1.080.041 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 1.067.726 €). Zum 31. Dezember 2025 überstieg der geschätzte Marktwert der zugrundeliegenden geleasteten 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. Für weitere Informationen zu den Verpflichtungen in unwiderruflichen Einkaufsverträgen der Gesellschaft siehe [ANMERKUNG 9](#) und [ANMERKUNG 11](#).

26. Finanzinstrumente

Die Tabelle 4.90 zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 und 2024.

4.90 BUCHWERTE UND BEIZULEGENDE ZEITWERTE DER FINANZINSTRUMENTE (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)
IN TSD €

31. Dezember 2025	Buchwert					Beizulegender Zeitwert		
	Fortgeführte Anschaffungskosten	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	—	—	—

AN UNSERE
AKTIONÄREKONZERN-
LAGEBERICHTCORPORATE
GOVERNANCEKONZERN-
ABSCHLUSSPRÜFUNGS-
VERMERKEWEITERE
INFORMATIONENINHALTS-
VERZEICHNIS

SUCHE

BUCHWERTE UND BEIZULEGENDE ZEITWERTE DER FINANZINSTRUMENTE (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €**31. Dezember 2024**

	Buchwert					Beizulegender Zeitwert		
	Fortgeführte Anschaffungs- kosten	Erfolgswirksam zum beizulegen- den Zeitwert	Erfolgsneutral zum beizulegen- den Zeitwert	Nicht klassifiziert	Gesamt	Level 1	Level 2	Level 3
Flüssige Mittel	939.197	240.990	—	—	1.180.187	240.990	—	—
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen gegen konzernfremde Dritte	3.258.181	—	—	87.479	3.345.660	—	—	—
Forderungen gegen nahestehende Unternehmen	40.936	—	—	—	40.936	—	—	—
Derivate - Cash Flow Hedges	—	—	—	4.362	4.362	—	4.362	—
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert	—	21.453	—	—	21.453	—	21.453	—
Eigenkapitalinstrumente	—	120.813	66.787	—	187.600	90.483	67.963	29.154
Fremdkapitalinstrumente	—	95.574	369.858	—	465.432	465.432	—	—
Sonstige finanzielle Vermögenswerte ¹	307.163	142.264	—	101.322	550.749	—	—	142.264
Sonstige kurz- und langfristige Vermögenswerte	307.163	380.104	436.645	105.684	1.229.596	—	—	—
FINANZIELLE VERMÖGENSWERTE	4.545.477	621.094	436.645	193.163	5.796.379	—	—	—
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	864.500	—	—	—	864.500	—	—	—
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	80.044	—	—	—	80.044	—	—	—
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	2.099	—	—	—	2.099	—	—	—
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	6.836.108	—	—	—	6.836.108	6.015.977	340.921	—
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen	—	—	—	4.140.701	4.140.701	—	—	—
Derivate - Cash Flow Hedges	—	—	—	15.388	15.388	—	15.388	—
Derivate - nicht als Sicherungsinstrumente designiert	—	26.615	—	—	26.615	—	26.615	—
In vPPAs eingebettete Derivate	—	25.394	—	—	25.394	—	—	25.394
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	—	7.933	—	—	7.933	—	—	7.933
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	—	—	—	1.299.117	1.299.117	—	—	1.299.117
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten ²	951.611	—	—	—	951.611	—	—	—
Sonstige kurz- und langfristige Verbindlichkeiten	951.611	59.942	—	1.314.505	2.326.058	—	—	—
FINANZIELLE VERBINDLICHKEITEN	8.734.362	59.942	—	5.455.206	14.249.510	—	—	—

¹ 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. in den USA Anspruch hat, Forderungen aus Lieferantenrabatten, Leasingforderungen, Schuldscheinforderungen, Forderungen aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente sowie Mietkautionen, Garantien und Sicherungseinlagen. Zum 31. Dezember 2024 beinhalten die sonstigen finanziellen Vermögenswerte im Wesentlichen Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die die Gesellschaft aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. in den USA Anspruch hat, Leasingforderungen, Schuldscheinforderungen, Mietkautionen, Garantien, Sicherungseinlagen, Forderungen aus einer Vereinbarung für bestimmte Medikamente, Forderungen aus Lieferantenrabatten sowie Forderungen gegen Dritte aus dem Verkauf von Beteiligungen.

² Zum 31. Dezember 2025 und 2024 beinhalten die sonstigen finanziellen Verbindlichkeiten in erster Linie kreditorische Debitoren sowie Verbindlichkeiten für erhaltene Güter und Dienstleistungen.

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 31. Dezember 2025 beziehungsweise zum 31. Dezember 2024 wurden keine Transfers zwischen verschiedenen Stufen der Fair Value Hierarchie vorgenommen. Die Gesellschaft nimmt Umgruppierungen grundsätzlich am Ende der Berichtsperiode vor.

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 OCI zu erfassen. Bei diesen Eigenkapitalinstrumenten handelt es um öffentlich gehandelte Aktien oder Anteilsbesitz am Eigenkapital von Unternehmen, die im Bereich der Gesundheitswissenschaften oder angrenzenden Gebieten tätig sind. Keines dieser Eigenkapitalinstrumente ist einzeln betrachtet wesentlich. Zum 31. Dezember 2025 hält die Gesellschaft Anteile an 10 nicht börsennotierten Unternehmen (31. Dezember 2024: 11) und keine Anteile an börsennotierten Unternehmen (31. Dezember 2024: 0). Im Geschäftsjahr 2025 wurden Gewinne in Höhe von 21.125 € aufgrund der Veräußerung einer Beteiligung vom OCI in die Gewinnrücklage übertragen (31. Dezember 2024: 0 €). Im Geschäftsjahr 2025 wurden Dividenden in Höhe von 44 € (2024: 65 €) von diesen Eigenkapitalinstrumenten erfasst. Beizule-

gende 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. Zum 31. Dezember 2025 und 2024 setzt sich der beizulegende Zeitwert der börsennotierten und nicht börsennotierten erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Eigenkapitalinstrumente wie folgt zusammen (siehe Tabelle 4.91).

4.91 ERFOLGSNEUTRAL ZUM BEIZULEGENDEN ZEITWERT BEWERTETE EIGENKAPITALINSTRUMENTE IN TSD €		
	2025	2024
Börsennotierte Eigenkapitalinstrumente	–	–
Nicht börsennotierte Eigenkapitalinstrumente	58.497	66.787
Eigenkapitalinstrumente	58.497	66.787

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 Kombi-

nation 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 61.570 € 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 zweiten 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 Steuer-schuld (aufgrund eines für die Transaktion erfassten Neubewertungsgewinns) wurde mit dem entsprechenden Steuerertrag in Höhe von 38.792 US\$ (34.679 €) in der Position „Ertragsteueraufwand“ in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung aufgelöst. Infolge der Transaktion stieg der Anteil der Gesellschaft an Interwell Health zum 31. Dezember 2025 von 75 % auf etwa 92 %.

Zum 31. Dezember 2025 betrugen diese in den sonstigen kurzfristigen und langfristigen Finanzverbindlichkeiten enthaltenen Verbindlichkeiten aus Put-Optionen 793.043 € (2024: 1.299.117 € und 2023: 1.372.008 €). Zum 31. Dezember 2025 waren Put-Optionen mit einer aggregierten Kaufverpflichtung von 438.740 € (2024: 527.592 € und 2023: 563.692 €) ausübbar. In den letzten drei Geschäftsjahren wurden in 47 Fällen Put-Optionen, ohne die oben genannte Ausübung von Interwell Health Put-Optionen, in Höhe von insgesamt 81.325 € ausgeübt.

In den Tabellen 4.92 und 4.93 werden die Veränderungen der in Level 3 eingestufteten Finanzinstrumente, ohne die unten dargestellten vPPAs, zum 31. Dezember 2025, 2024 und 2023 dargestellt.

4.92 VERÄNDERUNGEN DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE DER IN LEVEL 3 EINGESTUFTEN FINANZINSTRUMENTE
IN TSD €

	2025			
	Eigenkapital-instrumente	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	Sonstige finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet ¹
Anfangsstand 1. Januar	29.154	7.933	1.299.117	142.264
Zugänge	2.002	1.507	32.307	7.808
Abgänge	—	(4.581)	(341.992)	(22.855)
Reklassifizierungen	—	—	—	—
Erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste ²	(14.487)	(928)	—	(13.460)
Erfolgsneutral erfasste Gewinne/Verluste	—	—	(54.964)	—
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	(2.898)	(669)	(141.425)	(14.603)
ENDSTAND 31. DEZEMBER	13.771	3.262	793.043	99.154

4.93 VERÄNDERUNGEN DER BEIZULEGENDEN ZEITWERTE DER IN LEVEL 3 EINGESTUFTEN FINANZINSTRUMENTE
IN TSD €

	2024				2023		
	Eigenkapital-instrumente	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	Sonstige finanzielle Vermögenswerte, erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet ¹	Eigenkapital-instrumente	Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	Verbindlichkeiten aus Put-Optionen
Anfangsstand 1. Januar	32.002	35.751	1.372.008	—	42.793	37.846	1.468.517
Zugänge	3.085	86	8.127	41.225	4.833	5.232	31.050
Abgänge	—	(23.472)	(71.990)	(2.292)	—	(3.603)	(42.490)
Reklassifizierungen	—	—	—	90.457	—	—	—
Erfolgswirksam erfasste Gewinne/Verluste ²	(7.773)	(4.796)	—	4.987	(14.340)	(3.366)	—
Erfolgsneutral erfasste Gewinne/Verluste	—	—	(91.987)	—	—	—	(28.034)
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	1.840	364	82.959	7.887	(1.284)	(358)	(57.035)
ENDSTAND 31. DEZEMBER	29.154	7.933	1.299.117	142.264	32.002	35.751	1.372.008

¹ Zum 31. Dezember 2025 und 2024 handelt es sich bei den sonstigen finanziellen Vermögenswerten, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bewertet werden, hauptsächlich um Forderungen im Zusammenhang mit Lizenzgebühren, auf die die Gesellschaft aufgrund von Verkäufen von Humacyte, Inc. in den USA Anspruch hat, und, in 2024, Forderungen aus dem Verkauf von Beteiligungen.

² Beinhaltet realisierte und nicht realisierte Gewinne/Verluste.

Derivative Finanzinstrumente**Risiko aus derivativen Finanzinstrumenten**

Aus der internationalen Geschäftstätigkeit in zahlreichen Währungen ergeben sich für die Gesellschaft Risiken aus Wechselkursschwankungen. Zur Finanzierung ihrer Geschäftstätigkeit emittiert die Gesellschaft Anleihen und vereinbart mit Banken im Wesentlichen langfristige Darlehen und Schuldscheindarlehen. Dar- aus können sich für die Gesellschaft Zinsrisiken aus variabler Verzinsung ergeben.

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. Quartalsweise erfolgt eine Bewertung des Kreditrisikos der Geschäftspartner, welches derzeit als niedrig eingestuft wird (da die Kontrahenten im Allgemeinen Investment-Grade-Status haben). Die Geschäftspolitik der Gesellschaft, die konsequent verfolgt wird, beinhaltet, dass Finanzinstrumente nur zum Zwecke der Absicherung von Kurs- und Zinsrisiken eingesetzt werden.

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. Die Gesellschaft hat Richtlinien für die Risikobeurteilung und für die Kontrolle des Einsatzes von Finanzinstrumenten festgelegt. Sie beinhalten eine klare Trennung der Verantwortlichkeiten in Bezug auf die Ausführung auf der einen und die Abwicklung, Buchhaltung und Kontrolle auf der anderen Seite.

Zur Reduzierung des Kreditrisikos aus derivativen Finanzinstrumenten hat die Gesellschaft mit verschiedenen Bankpartnern Rahmenverträge für derivative Geschäfte abgeschlossen, aufgrund derer im Falle der Insolvenz des Geschäftspartners positive und negative Markt-

werte miteinander verrechnet werden können. Das gilt für Transaktionen zwischen Vertragsparteien, bei denen der Gesamtbetrag der Verpflichtungen und der Gesamtbetrag der Forderungen sich nicht ausgleichen. Im Insolvenzfall ist die Partei, die den größeren Betrag schuldet, verpflichtet, der anderen Partei den Differenzbetrag in Form einer Ausgleichszahlung zu begleichen.

Eine Saldierung von derivativen finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten wurde in der Konzern-Bilanz nicht vorgenommen, da die abgeschlossenen Rahmenverträge für derivative Finanzinstrumente die Saldierungskriterien nach den IFRS-Accounting Standards nicht erfüllen.

Zum 31. Dezember 2025 bestanden derivative finanzielle Vermögenswerte in Höhe von 23.539 € (31. Dezember 2024: 25.806 €) sowie derivative finanzielle Verbindlichkeiten in Höhe von 12.013 € (31. Dezember 2024: 41.897 €), denen ein Rahmenvertrag zugrunde lag. Saldiert ergäbe sich für diese derivativen Finanzinstrumente zum 31. Dezember 2025 ein aktivischer Betrag in Höhe von 14.908 € (31. Dezember 2024: 10.305 €) sowie ein passivischer Betrag in Höhe von 3.381 € (31. Dezember 2024: 26.396 €).

Zur Quantifizierung der Zins- und Währungsrisiken definiert die Gesellschaft für die einzelnen Risikopositionen jeweils einen Richtwert (Benchmark) auf Basis erzielter beziehungsweise tragfähiger Sicherungskurse. In Abhängigkeit von den jeweiligen Richtwerten werden dann Sicherungsstrategien vereinbart und umgesetzt.

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 produzierten im Jahr 2025 106 Gigawattstunden (GWh), was 61 % des Stromverbrauchs der Gesellschaft in der EU in diesem Jahr entspricht. Der vPPA-Vertrag für die USA wurde mit einem Projektentwickler abgeschlossen und produzierte im Jahr 2025 423 GWh, was 50 % des Stromverbrauchs der Gesellschaft in den USA in diesem Jahr entspricht. Alle

der Wind- und Solarparks sind zum 31. Dezember 2025 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 31. Dezember 2025 und 2024 hätte den beizulegenden Zeitwert der in den vPPAs eingebetteten Derivate, wie in Tabelle 4.94 dargestellt, beeinflusst.

Änderungen des beizulegenden Zeitwerts der Derivate in den vPPAs 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 Bewer-

4.94 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	
2025					
10 % Anstieg	10 % Rückgang	10 % Anstieg	10 % Rückgang	1 % Anstieg	1 % Rückgang
24.356	(24.305)	155	(155)	(183)	196
2024					
10 % Anstieg	10 % Rückgang	10 % Anstieg	10 % Rückgang	1 % Anstieg	1 % Rückgang
26.774	(26.761)	(2.540)	2.540	2.247	(2.507)

tung 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 Tabelle 4.95 zeigt eine Überleitung der in die vPPAs eingebetteten Derivate zum 31. Dezember 2025.

4.95 ÜBERLEITUNG DER IN VPPAS EINGEBETTETEN DERIVATE
IN TSD €

	In vPPAs eingebettete Derivate – (Verbindlichkeiten)/Vermögenswerte	
	2025	2024
Anfangsstand 1. Januar	(25.394)	–
Zahlungen	10.867	460
Erfolgswirksam erfasste Gewinne / (Verluste) ¹	11.308	(24.959)
Währungsumrechnungsdifferenzen und sonstige Veränderungen	1.486	(895)
ENDSTAND 31. DEZEMBER	(1.733)	(25.394)

¹ Beinhaltet realisierte und nicht realisierte Gewinne/Verluste.

Marktrisiko

Management des Währungsrisikos

Die Gesellschaft führt ihre Geschäfte weltweit in verschiedenen Währungen, wobei sie jedoch hauptsächlich in Deutschland und in den USA tätig ist. Für die Finanzberichterstattung nach §§ 315e und 244 HGB ist der Euro die Berichtswährung. Daher beeinflussen Translationsrisiken aus der Änderung von Wechselkursen zwischen dem Euro und den lokalen Währungen, in denen die Abschlüsse der ausländischen Tochtergesellschaften erstellt werden, die im Konzernabschluss ausgewiesene Ertrags- und Finanzlage.

Wenn der Euro zum 31. Dezember 2025 gegenüber dem US-Dollar um 10 % aufgewertet hätte, während alle anderen Variablen konstant geblieben wären, wäre das Konzernergebnis um 88.942 € niedriger und das übrige Comprehensive Income um 1.298.437 € niedriger ausgefallen. Umgekehrt wäre das Konzernergebnis um 108.707 € höher und das übrige Comprehensive Income um 1.586.979 € höher ausgefallen, wenn der Euro gegenüber dem US-Dollar um 10 % abgewertet worden wäre, während alle anderen Variablen konstant geblieben wären.

Daneben gibt es Transaktionsrisiken einzelner Tochtergesellschaften, die sich vor allem aus konzerninternen Verkäufen von Produktionsstätten an andere Konzerngesellschaften mit unterschiedlichen funktionalen Währungen ergeben. Dadurch sind die Tochtergesellschaften von Wechselkursänderungen zwischen den Fakturierungswährungen und den Währungen betroffen, in denen diese ihre lokalen Geschäftstätigkeiten durchführen. Zur Sicherung der bestehenden oder zu erwartenden Transaktionsrisiken setzt die Gesellschaft Devisenabsicherungsgeschäfte wie Devisentermingeschäfte und Devisenoptionsgeschäfte ein.

Der Nominalwert aller Devisenkontrakte, die als Cash Flow Hedges designiert wurden, betrug 789.230 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 475.890 €). Zum 31. Dezember 2025 hatte die Gesellschaft Devisen-

kontrakte mit einer maximalen Laufzeit von 34 Monaten im Bestand. Das Jahresergebnis der Gesellschaft wurde nur unwesentlich durch die Ineffektivität von Sicherungsgeschäften beeinflusst, da die Kontraktspezifikationen der Devisenkontrakte mit den Parametern der entsprechenden Risikopositionen übereinstimmen.

Die Gesellschaft schließt auch Derivate für geplante Wareneinkäufe und -verkäufe und Konzerndarlehen in Fremdwährungen ab, für die kein Hedge Accounting angewandt wird, die jedoch, wie oben definiert, zur Absicherung von wirtschaftlichen Risiken genutzt werden (economic hedges). Der Nominalwert der Devisenkontrakte, für die kein Hedge Accounting angewandt wurde, betrug 2.381.239 € zum 31. Dezember 2025 (31. Dezember 2024: 2.421.508 €).

Für die Abschätzung und Quantifizierung der Transaktionsrisiken in fremder Währung verwendet die Gesellschaft ein Cash Flow-at-Risk Modell. Als Ausgangsbasis für die Analyse der Währungsrisiken dienen dabei die mit hinreichender Wahrscheinlichkeit eintretenden Fremdwährungs-Cash Flows der nächsten zwölf Monate abzüglich aller getätigten Absicherungen. Im Cash Flow-at-Risk Ansatz werden die möglichen Währungsschwankungen dieser Netto-Risikopositionen als Wahrscheinlichkeitsverteilungen dargestellt, die auf historischen Volatilitäten und Korrelationen basieren. Dabei werden die Werte der letzten 50 Kurse mit einem Intervall von 21 Handelstagen verwendet. Die Berechnung erfolgt mit einem Konfidenzniveau von 95 % und einer Haltedauer von bis zu einem Jahr. Im Zuge der Aggrega-

tion der Währungsrisiken ergeben sich risikomindernde Effekte durch Korrelationen zwischen den betrachteten Transaktionen, d. h. das Risiko des Gesamtportfolios ist grundsätzlich geringer als die Summe der jeweiligen Einzelrisiken. Basierend auf Netto-Risikopositionen von 704.670 € betrug der Cash Flow-at-Risk der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 52.106 €, d. h. mit einer Wahrscheinlichkeit von 95 % wird ein möglicher Verlust aus den geplanten Fremdwährungs-Cash Flows der nächsten zwölf Monate nicht höher als 52.106 € sein.

Die Tabelle 4.96 zeigt die durchschnittlichen Sicherungskurse und das Zeitprofil der Nominalbeträge von Devisentermingeschäften sowie von Devisenoptionsgeschäften für die Währungen mit dem größten Sicherungsvolumen für Verträge, die als Cash Flow Hedges ausgewiesen sind und diese Voraussetzungen erfüllen, zum 31. Dezember 2025. Bei Devisenoptionsgeschäften verwendet die Gesellschaft den Ausübungspreis als Sicherungskurs.

Management des Zinsrisikos

Die Zinsrisiken erwachsen im Wesentlichen aus den Geld- und Kapitalmarkttransaktionen der Gesellschaft zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit.

Zur Analyse der Auswirkungen von Änderungen der für die Gesellschaft relevanten Referenzzinsen auf die Ertragslage der Gesellschaft wird der Anteil der Finanzverbindlichkeiten ermittelt, der originär zu variablen Sätzen verzinst wird und nicht durch den Einsatz von

4.96 **WESENTLICHE WÄHRUNGSPAARE**
IN TSD €

	Zeitprofil des Nominalbetrags				Durchschnittlicher Sicherungskurs
	weniger als 1 Jahr	1 bis 3 Jahre	3 bis 5 Jahre	nach 5 Jahren	
EUR/USD	245.536	44.743	—	—	1,1774
EUR/CNY	163.366	28.367	—	—	8,2921
EUR/GBP	38.388	4.835	—	—	0,8754

Zinsswaps oder Zinsoptionen gegen einen Anstieg der Referenzzinsen gesichert ist. Für den auf diese Weise ermittelten Teil der Finanzverbindlichkeiten wird unterstellt, dass die Referenzzinssätze am Berichtsstichtag jeweils einheitlich um 0,5 % höher gewesen wären als sie tatsächlich waren. Der daraus folgende zusätzliche jährliche Zinsaufwand wird zu dem Konzernergebnis ins Verhältnis gesetzt. Diese Analyse ergibt, dass ein Anstieg der für die Gesellschaft relevanten Referenzzinssätze um 0,5 % einen Einfluss auf das Konzernergebnis von weniger als 1 % und das Konzern-Eigenkapital von weniger als 0,1 % hätte.

Die Gesellschaft schloss Zinsswaps im Hinblick auf die Aufnahme zukünftiger langfristiger Finanzverbindlichkeiten ab (Pre-Hedges). Die Pre-Hedges dienen zur Absicherung von Zinssätzen, die für die Aufnahme der zukünftigen langfristigen Finanzverbindlichkeiten relevant werden, und die bis zum Zeitpunkt der Begebung dieser Finanzverbindlichkeiten ansteigen könnten. Diese Pre-Hedges wurden zum Ausgabezeitpunkt der zugrunde liegenden langfristigen Finanzverbindlichkeiten aufgelöst und der erfolgsneutral im kumulierten OCI erfasste Zahlungsbetrag wird über die Laufzeit der Finanzverbindlichkeiten im Zinsaufwand berücksichtigt. Zum 31. Dezember 2025 beziehungsweise 2024 betrug der im kumulierten OCI abgegrenzte Verlust nach Steuern aus Pre-Hedges 3.233 € beziehungsweise 4.714 €.

Bewertung derivativer Finanzinstrumente

Die Tabelle 4.97 zeigt die derivativen Finanzinstrumente der Gesellschaft zum 31. Dezember 2025 und 2024.

Im Folgenden werden die wesentlichen Methoden und Annahmen erläutert, die bei der Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von derivativen Finanzinstrumenten angewendet werden:

Für die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von Devisentermingeschäften wird der kontrahierte Terminkurs mit dem Terminkurs des Bilanzstichtags für die Restlaufzeit des jeweiligen Kontrakts verglichen. Der daraus

4.97 BEWERTUNG DERIVATIVER FINANZINSTRUMENTE
IN TSD €

	2025		2024	
	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten	Vermögenswerte	Verbindlichkeiten
kurzfristig				
Devisenkontrakte	12.138	(2.643)	4.362	(15.388)
langfristig				
Devisenkontrakte	1.718	(4)	—	—
ALS CASH FLOW HEDGES DESIGNIERTE DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	13.856	(2.647)	4.362	(15.388)
kurzfristig				
Devisenkontrakte	11.546	(8.191)	19.726	(26.471)
langfristig				
Devisenkontrakte	—	(956)	1.727	(144)
In vPPAs eingebettete Derivate	7.730	(9.463)	—	(25.394)
NICHT ALS SICHERUNGSMITTEL DESIGNIERTE DERIVATIVE FINANZINSTRUMENTE	19.276	(18.610)	21.453	(52.009)

resultierende Wert wird unter Berücksichtigung aktueller Marktzinssätze der entsprechenden Währung auf den Bilanzstichtag diskontiert. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwerts von Devisenoptionskontrakten wird das Black-Scholes-Modell verwendet. Dieses Modell liefert den Optionswert auf der Grundlage von Parametern wie dem Terminkurs zum Bilanzstichtag, dem vertraglich vereinbarten Ausübungspreis, der Restlaufzeit, der impliziten Volatilität sowie den inländischen und ausländischen Zinssätzen. Der Gesamtoptionswert wird in seinen inneren Wert und seinen Zeitwert aufgeteilt. Der innere Wert wird durch den Vergleich des vertraglich vereinbarten Ausübungspreises mit dem Terminkurs für die verbleibende Laufzeit des Vertrags zum Bilanzstichtag ermittelt. Der Zeitwert wird dann als Differenz zwischen dem Gesamtoptionswert und dem inneren Wert berechnet.

In die Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte der als Verbindlichkeiten bilanzierten Derivate wird das eigene Kreditrisiko einbezogen. Für die Bewertung der als Vermögenswerte bilanzierten Derivate wird das Kreditrisiko der Vertragspartner berücksichtigt. Das Kreditausfall-

risiko von derivativen Finanzinstrumenten wird regelmäßig überwacht und analysiert. Darüber hinaus wird das Kreditausfallrisiko bei der Bewertung der derivativen Finanzinstrumente im Fair Value je Einzelinstrument berücksichtigt. Die Berechnungsgrundlage der Ausfallwahrscheinlichkeiten bilden laufzeitadäquate Credit Default Swap Spreads je Kontrahent. Die Ermittlung des in der Bewertung berücksichtigten Kreditrisikos erfolgt basierend auf einer Multiplikation der laufzeitadäquaten Ausfallwahrscheinlichkeit mit den diskontierten zu erwartenden Cash Flows des derivativen Finanzinstruments.

Erfolgswirksame Effekte der Finanzinstrumente

Die erfolgswirksam erfassten Gewinne und Verluste aus Finanzinstrumenten betreffen Zinserträge in Höhe von 68.022 € (2024: 68.998 €), Zinsaufwendungen in Höhe von 375.216 € (2024: 393.322 €) und Wertberichtigungen für erwartete Forderungsverluste in Höhe von 28.966 € (2024: 18.968 €).

Im Geschäftsjahr 2025 ergeben sich Nettoverluste aus Fremdwährungstransaktionen in Höhe von 43.794 € (Nettoverluste aus Fremdwährungstransaktionen in 2024 in Höhe von: 23.057 €).

Die Tabelle 4.98 zeigt den Einfluss der als Cash Flow Hedges designierten derivativen Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss.

Die Tabelle 4.99 zeigt den Einfluss der nicht als Cash Flow Hedges designierten derivativen Finanzinstrumente auf den Konzernabschluss.

Kreditrisiko

Die Gesellschaft ist dem Risiko ausgesetzt, dass Vertragspartner ihre Leistungsverpflichtungen nicht erfüllen. Im Hinblick auf derivative Finanzinstrumente wird jedoch nicht erwartet, dass die Vertragspartner ihren Verpflichtungen nicht nachkommen werden, da es sich bei diesen um Banken handelt, die ein hohes Rating haben (im Allgemeinen Investment-Grade-Status). Das maximale Kreditrisiko aus derivativen Finanzinstrumenten ergibt sich aus der Summe der derivativen Finanzinstrumente mit einem positiven Marktwert zum Bilanzstichtag. Am 31. Dezember 2025 betrug das maximale Kreditrisiko sämtlicher Derivate 33.132 € (2024: 25.815 €). Das maximale Kreditrisiko aus nicht derivativen Finanzinstrumenten entspricht dem Gesamtwert aller finanziellen Vermögenswerte. Das Management der Gesellschaft analysiert zur Kontrolle dieses Kreditrisikos das vergangene Zahlungsverhalten und die Altersstruktur der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen gegen konzernfremde Dritte. Für Details zur Altersstruktur und Wertberichtigungen siehe [ANMERKUNG 8](#).

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko ist definiert als das Risiko, dass eine Gesellschaft möglicherweise ihren finanziellen Verpflichtungen nicht nachkommen kann. Mittels eines effektiven Working Capital und Cash Managements

4.98 EINFLUSS VON ALS CASH FLOW HEDGES DESIGNIERTEN DERIVATEN AUF DEN KONZERNABSCHLUSS IN TSD €

	Im AOCI angesetzter Gewinn (Verlust) aus Derivaten (Hedging Reserve)		Im AOCI angesetzter Gewinn (Verlust) aus Derivaten (Hedgingkosten)		Ausweis nach Umbuchung aus AOCI	Höhe der Umbuchung aus der Hedging Reserve		Höhe der Umbuchung aus den Hedgingkosten	
	2025	2024	2025	2024		2025	2024	2025	2024
					Zinsertrag/-aufwand	1.146	1.318	—	—
Zinssicherungs-geschäfte	1.061	—	—	—	davon:				
Devisenkontrakte	26.885	(7.159)	(3.841)	(895)	Umsatzerlöse	(9.265)	(1.840)	2.516	2.641
					Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	2.606	—	184	—
					Umsatzkosten	—	(5.136)	—	300
GESAMT	27.946	(7.159)	(3.841)	(895)		(5.513)	(5.658)	2.700	2.941

4.99 EINFLUSS VON NICHT ALS SICHERUNGSTRUMENTEN DESIGNIERTEN DERIVATEN AUF DEN KONZERNABSCHLUSS IN TSD €

	Ausweis des im Ergebnis aus Derivaten angesetzten (Gewinn) Verlusts	Im Ergebnis aus Derivaten angesetzter (Gewinn) Verlust	
		2025	2024
Devisenkontrakte	Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	(159.082)	49.806
Devisenkontrakte	Zinsertrag/-aufwand	30.152	9.984
In vPPAs eingebettete Derivate	Sonstige betriebliche Erträge/Aufwendungen	(11.308)	24.959
NICHT ALS SICHERUNGS-INSTRUMENTE DESIGNIERTE DERIVATIVE FINANZIN- STRUMENTE		(140.238)	84.749

sowie einer vorausschauenden Evaluierung von Refinanzierungsalternativen steuert das Management der Gesellschaft die Liquidität des Konzerns. Das Management der Gesellschaft ist davon überzeugt, dass die bestehenden Kreditfazilitäten sowie der Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit und aus sonstigen kurzfristigen Finanzierungsquellen zur Deckung des vorhersehbaren Liquiditätsbedarfs der Gesellschaft ausreichen (siehe [ANMERKUNG 16](#)).

In der Tabelle 4.100 sind die nicht-diskontierten vertraglich vereinbarten künftigen Zahlungen (einschließlich Zinsen) aus bilanzierten, finanziellen Verbindlichkeiten und derivativen Finanzinstrumenten dargestellt.

4.100 VERTRAGLICH VEREINBARTE ZAHLUNGEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)
IN TSD €

	Zahlungen fällig innerhalb von			
	einem Jahr	1 bis 3 Jahren	3 bis 5 Jahren	nach 5 Jahren
2025				
Nicht-Derivate				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	722.974	206	—	—
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	97.951	—	—	—
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	952.436	267	429	12.784
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	17.015	—	—	—
Anleihen	1.696.547	1.627.094	2.355.856	1.968.541
Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten	33.606	68.562	235.990	1.602
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen ¹	710.456	1.305.953	905.037	1.102.559
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	238	157	—	2.905
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	638.009	85.062	58.808	27.280
	4.869.232	3.087.301	3.556.120	3.115.671
Derivate				
Derivative Finanzinstrumente – als Cash Flow Hedges designed				
(Mittelzufluss)	(202.641)	(7.910)	—	—
Mittelabfluss	205.879	7.728	—	—
	3.238	(182)	—	—
Derivative Finanzinstrumente – nicht als Sicherungsinstrument designed				
(Mittelzufluss)	(799.873)	(27.542)	(7.444)	(38.283)
Mittelabfluss	810.124	35.790	9.226	24.683
	10.251	8.248	1.782	(13.600)
GESAMT	4.882.721	3.095.367	3.557.902	3.102.071

¹ Beinhaltet Beträge gegenüber nahestehenden Unternehmen.

VERTRAGLICH VEREINBARTE ZAHLUNGEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN € K

	Zahlungen fällig innerhalb von			
	einem Jahr	1 bis 3 Jahren	3 bis 5 Jahren	nach 5 Jahren
2024				
Nicht-Derivate				
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen gegenüber konzernfremden Dritten	904.278	378	—	—
Verbindlichkeiten gegenüber nahestehenden Unternehmen	80.044	—	—	—
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	937.181	365	363	13.324
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	2.099	—	—	—
Anleihen	638.721	2.906.524	1.128.390	2.460.076
Sonstige langfristige Finanzverbindlichkeiten	46.220	81.585	242.992	3.564
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen ¹	783.791	1.476.278	1.067.295	1.408.652
Ausstehende variable Kaufpreiszahlungen	1.127	4.986	157	1.739
Verbindlichkeiten aus Put-Optionen	807.207	402.667	90.460	24.902
	4.200.668	4.872.783	2.529.657	3.912.257
Derivate				
Derivative Finanzinstrumente - als Cash Flow Hedges designiert				
(Mittelzufluss)	(371.514)	—	—	—
Mittelabfluss	388.522	—	—	—
	17.008	—	—	—
Derivative Finanzinstrumente - nicht als Sicherungsinstrument designiert				
(Mittelzufluss)	(1.774.151)	(16.598)	(4.747)	(18.954)
Mittelabfluss	1.818.926	19.182	11.401	52.269
	44.775	2.584	6.654	33.315
GESAMT	4.262.451	4.875.367	2.536.311	3.945.572

¹ Beinhaltet Beträge gegenüber nahestehenden Unternehmen.

27. Übriges Comprehensive Income (Loss)

Änderungen im Übrigen Comprehensive Income (Loss) ergeben sich in den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 wie folgt (siehe Tabelle 4.101).

4.101 ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS) IN TSD €

	2025			2024			2023		
	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto	Vor Steuern	Steuereffekt	Netto
Komponenten, die nicht in das Ergebnis umgebucht werden:									
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Eigenkapitalinstrumente	6.537	215	6.752	(15.586)	(98)	(15.684)	18.046	(209)	17.837
Versicherungsmathematische Gewinne (Verluste) aus leistungsorientierten Pensionsplänen	72.462	(23.173)	49.289	15.990	(2.843)	13.147	(58.455)	16.405	(42.050)
Komponenten, die in Folgeperioden in das Ergebnis umgebucht werden:									
Gewinne (Verluste) aus Währungsumrechnungs-differenzen, abzüglich der Umgliederungsbeträge aus der Entkonsolidierung	(1.544.634)	—	(1.544.634)	727.473	—	727.473	(607.873)	—	(607.873)
Erfolgsneutral zum beizulegenden Zeitwert bewertete Fremdkapitalinstrumente	7.639	(1.265)	6.374	(857)	271	(586)	7.299	(1.321)	5.978
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges:									
Veränderungen der unrealisierten Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges während des Geschäftsjahres	27.946	(8.425)	19.521	(7.159)	783	(6.376)	2.787	(1.031)	1.756
Hedgingkosten	(3.842)	1.161	(2.681)	(895)	39	(856)	(3.547)	1.132	(2.415)
Umgliederung realisierter Gewinne (Verluste)	(2.812)	1.784	(1.028)	(2.718)	1.502	(1.216)	(4.718)	1.474	(3.244)
Gewinne (Verluste) aus Cash Flow Hedges insgesamt	21.292	(5.480)	15.812	(10.772)	2.324	(8.448)	(5.478)	1.575	(3.903)
ÜBRIGES COMPREHENSIVE INCOME (LOSS)	(1.436.704)	(29.703)	(1.466.407)	716.248	(346)	715.902	(646.461)	16.450	(630.011)

28. Zusätzliche Informationen zur Konzern-Kapitalflussrechnung

Die Tabelle 4.102 liefert zusätzliche Informationen in Bezug auf den Cash Flow aus Investitionstätigkeit für die Geschäftsjahre 2025, 2024 und 2023.

Im Folgenden wird eine Überleitung von Schuldpositionen zu dem Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2025 dargestellt (siehe Tabelle 4.103).

Im Folgenden wird eine Überleitung von Schuldpositionen zu dem Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit im Geschäftsjahr 2024 dargestellt (siehe Tabelle 4.104).

Zum 31. Dezember 2025 sind Zinszahlungen in Höhe von 350.789 € (2024: 367.503 €) in der betrieblichen Geschäftstätigkeit in der Konzern-Kapitalflussrechnung enthalten. Für weitere Informationen siehe [ANMERKUNG 15](#).

4.102 ZUSÄTZLICHE ANGABEN ZUM CASH FLOW AUS INVESTITIONSTÄTIGKEIT
IN TSD €

	2025	2024	2023
Zusätzliche Angaben zu Akquisitionen			
Erworbene Vermögenswerte	(23.055)	(231)	(3.770)
Übernommene Verbindlichkeiten	2.747	—	—
Nicht beherrschende Anteile	3.494	—	567
Nicht zahlungswirksame Kaufpreisbestandteile	292	54	61
Barzahlungen	(16.522)	(177)	(3.142)
Abzüglich erworbene Barmittel	1.220	—	—
NETTOZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN	(15.302)	(177)	(3.142)
Zahlungen für Beteiligungen	(2.002)	(14.345)	(5.694)
Zahlungen für den Erwerb immaterieller Vermögenswerte	(4.668)	(8.544)	(26.366)
GESAMTZAHLUNGEN FÜR AKQUISITIONEN, BETEILIGUNGEN, ERWERB VON IMMATERIELLEN VERMÖGENSWERTEN	(21.972)	(23.066)	(35.202)
Zusätzliche Angaben zu Desinvestitionen			
Einzahlungen aus der Veräußerung von Tochterunternehmen oder sonstiger Geschäftseinheiten abzüglich abgegebene Barmittel	202.140	629.749	172.201
ERLÖSE AUS DESINVESTITIONEN	202.140	629.749	172.201



4.103 ÜBERLEITUNG VON SCHULDPOSITIONEN ZU DEM CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT
IN TSD €

	1. Januar 2025	Cash Flow	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31. Dezember 2025
			Akquisitionen (abzgl. Desinvestitionen)	Währungs-umrechnungs-differenzen	Amortisation von Finanzierungskosten und Disagios	Sonstige	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzern-fremden Dritten	2.099	15.652	—	(722)	—	(14)	17.015
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	6.836.108	782.968	227	(346.181)	10.113	4.646	7.287.881
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzern-fremden Dritten	4.027.838	(623.323)	(2.010)	(395.778)	—	465.880 ¹	3.472.607
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahe-stehenden Unternehmen	112.863	(25.715)	—	24	—	(69.070) ¹	18.102

¹ Umfasst neu abgeschlossene Leasingverträge, Neubewertungen und Änderungen von Leasingverhältnissen mit Dritten und mit nahestehenden Unternehmen. Darüber hinaus sind Zinsaufwendungen in Höhe von 143.211 € abzüglich gezahlter Zinsen (enthalten im Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit) enthalten.

4.104 ÜBERLEITUNG VON SCHULDPOSITIONEN ZU DEM CASH FLOW AUS FINANZIERUNGSTÄTIGKEIT
IN TSD €

	1. Januar 2024	Cash Flow	Nicht zahlungswirksame Veränderungen				31. Dezember 2024
			Akquisitionen (abzgl. Desinvestitionen)	Währungs-umrechnungs-differenzen	Amortisation von Finanzierungskosten und Disagios	Sonstige	
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten gegenüber konzern-fremden Dritten	456.904	(455.687)	2.105	83	—	(1.306)	2.099
Langfristige Finanzverbindlichkeiten (ausgenommen Forderungsverkaufsprogramm) ¹	7.424.705	(772.949)	(2.593)	183.142	9.029	(5.226)	6.836.108
Forderungsverkaufsprogramm ¹	22.857	(23.096)	—	477	—	(238)	—
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber konzernfremden Dritten	4.012.371	(651.686)	(53.764)	193.046	—	527.871 ²	4.027.838
Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen gegenüber nahe-stehenden Unternehmen	133.575	(24.827)	—	(20)	—	4.135 ²	112.863

¹ Die Gesellschaft verfügte über ein Forderungsverkaufsprogramm mit einem maximal abrufbaren Betrag in Höhe von 900.000 US\$ (768.049 € am Datum der Unterzeichnung) und einer Laufzeit bis zum 11. August 2024. Am 31. Mai 2024 hat die Gesellschaft das Forderungsverkaufsprogramm freiwillig gekündigt.

² Umfasst neu abgeschlossene Leasingverträge, Neubewertungen und Änderungen von Leasingverhältnissen mit Dritten und mit nahestehenden Unternehmen. Darüber hinaus sind Zinsaufwendungen in Höhe von 148.420 € abzüglich gezahlter Zinsen (enthalten in Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit) enthalten.

29. 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 dem Vertrieb von Produkten und Anlagen, einschließlich Forschung und Entwicklung, Produktion, 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 chronischem Nierenversagen, terminaler Niereninsuffizienz und anderen extrakorporalen Therapien beschäftigt. Care Delivery umfasst auch das Geschäft mit pharmazeutischen Produkten und das Ergebnis aus nach der Equity-Methode bilanzierten Beteiligungen im Zusammenhang mit dem Verkauf bestimmter Medikamente zur Behandlung von chronischem Nierenversagen von Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., die in den Kliniken der Gesellschaft für die Gesundheitsversorgung ihrer Patientinnen und Patienten eingesetzt werden. Mit Wirkung zum 1. Juni 2025 wurde ein neues berichtspflichtiges Segment, „Value-Based Care“, geschaffen, um die jüngsten Änderungen der internen Managementberichterstattung zu reflektieren. 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 Ver-

ringerung 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. Prämieinnahmen 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. Vor dem 1. Juni 2025 wurden dem Hauptentscheidungsträger keine separaten Finanzinformationen auf der Grundlage der neuen Struktur zur Verfügung gestellt, und die erforderlichen System- und Berichtsänderungen zur Umsetzung der neuen Struktur waren nicht vorhanden.

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- und 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 verfügt über eigene Finanz-, Buchhaltungs-, Personal-, Rechtsfunktionen, ein Medical Office und andere Verwaltungsfunktionen und ist daher vom Allokationsprozess ausgeschlossen. Darüber hinaus werden bestimmte Kosten, die sich hauptsächlich auf Aktionärsaktivitäten, Managementaktivitäten, die globale interne Revision, die Neubewertung von bestimmten Investitionen und von in virtuellen Stromabnahmeverträgen eingebetteten Derivaten beziehen,

jedoch nicht einem Segment zugeordnet, sondern 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.

Angaben über die Geschäftstätigkeit der Gesellschaft für 2025, 2024 und 2023 nach Segmenten und Zentralbereichen enthält die Tabelle 4.105. Die Vorjahreszahlen wurden angepasst, um sie an die neue Struktur der operativen und berichtspflichtigen Segmente anzupassen.

4.105 **INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND ZENTRALBEREICHEN (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)**
IN TSD €

	Care Delivery	Value-Based Care	Care Enablement	Summe Segmente	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Zentralbereiche	Gesamt
2025							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen ¹	12.966.604	130.663	—	13.097.267	—	—	13.097.267
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten ¹	271.717	—	4.054.006	4.325.723	—	—	4.325.723
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden¹	13.238.321	130.663	4.054.006	17.422.990	—	—	17.422.990
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen ¹	—	2.116.710	—	2.116.710	—	—	2.116.710
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen ¹	—	—	87.902	87.902	—	—	87.902
Umsatzerlöse mit Dritten	13.238.321	2.247.373	4.141.908	19.627.602	—	—	19.627.602
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	497.951	—	1.334.279	1.832.230	(1.832.230)	—	—
Umsatzerlöse	13.736.272	2.247.373	5.476.187	21.459.832	(1.832.230)	—	19.627.602
Umsatzkosten	(10.517.158)	(2.132.390)	(3.780.225)	(16.429.773)	1.835.995	(4.895)	(14.598.673)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	—	—	(158.181)	(158.181)	—	206	(157.975)
Operatives Ergebnis	1.614.099	1.225	325.893	1.941.217	4.924	(119.105)	1.827.036
Zinsergebnis							(314.798)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.512.238
Abschreibungen	(976.400)	(4.939)	(457.103)	(1.438.442)	41.991	(66.962)	(1.463.413)
Wertminderung	(31.583)	(2.118)	(3.288)	(36.989)	—	(7)	(36.996)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	181.368	—	—	181.368	—	—	181.368
Summe Vermögenswerte ¹	39.239.152	640.213	13.555.088	53.434.453	(33.430.072)	10.997.952	31.002.333
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen ¹	663.652	—	—	663.652	—	—	663.652
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen ¹	726.505	364	736.725	1.463.594	(29.475)	44.432	1.478.551

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.

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND ZENTRALBEREICHEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €

	Care Delivery	Value-Based Care	Care Enablement	Summe Segmente	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Zentralbereiche	Gesamt
2024							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen ¹	13.332.931	138.432	—	13.471.363	—	—	13.471.363
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten ¹	189.733	—	3.996.462	4.186.195	—	—	4.186.195
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden¹	13.522.664	138.432	3.996.462	17.657.558	—	—	17.657.558
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen ¹	—	1.614.024	—	1.614.024	—	—	1.614.024
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen ¹	—	—	64.327	64.327	—	—	64.327
Umsatzerlöse mit Dritten	13.522.664	1.752.456	4.060.789	19.335.909	—	—	19.335.909
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	480.797	—	1.495.745	1.976.542	(1.976.542)	—	—
Umsatzerlöse	14.003.461	1.752.456	5.556.534	21.312.451	(1.976.542)	—	19.335.909
Umsatzkosten	(10.922.292)	(1.678.638)	(3.915.405)	(16.516.335)	1.952.344	(15.266)	(14.579.257)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	(41)	—	(183.449)	(183.490)	—	(3)	(183.493)
Operatives Ergebnis	1.217.971	(28.152)	267.098	1.456.917	(16.571)	(47.951)	1.392.395
Zinsergebnis							(335.469)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.056.926
Abschreibungen	(1.040.805)	(4.375)	(462.507)	(1.507.687)	44.073	(71.922)	(1.535.536)
Wertminderung	(185.156)	—	(21.555)	(206.711)	—	(10)	(206.721)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	134.875	—	—	134.875	—	—	134.875
Summe Vermögenswerte ¹	42.719.297	679.712	14.685.989	58.084.998	(35.330.991)	10.812.572	33.566.579
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen ¹	620.831	—	—	620.831	—	—	620.831
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen ¹	882.599	480	506.501	1.389.580	(56.301)	41.450	1.374.729

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.

INFORMATIONEN ZU DEN SEGMENTEN UND ZENTRALBEREICHEN (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN TSD €

	Care Delivery	Value-Based Care	Care Enablement	Summe Segmente	Eliminierungen zwischen den Segmenten	Zentralbereiche	Gesamt
2023							
Umsatzerlöse aus Gesundheitsdienstleistungen ¹	14.116.820	49.976	—	14.166.796	—	—	14.166.796
Umsatzerlöse aus Gesundheitsprodukten ¹	184.021	—	3.795.101	3.979.122	—	—	3.979.122
Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden¹	14.300.841	49.976	3.795.101	18.145.918	—	—	18.145.918
Umsatzerlöse aus Versicherungsverträgen ¹	—	1.227.140	—	1.227.140	—	—	1.227.140
Umsatzerlöse aus Leasingverträgen ¹	—	—	80.559	80.559	—	—	80.559
Umsatzerlöse mit Dritten	14.300.841	1.277.116	3.875.660	19.453.617	—	—	19.453.617
Umsatzerlöse zwischen den Segmenten	447.770	—	1.469.768	1.917.538	(1.917.538)	—	—
Umsatzerlöse	14.748.611	1.277.116	5.345.428	21.371.155	(1.917.538)	—	19.453.617
Umsatzkosten	(11.348.785)	(1.250.330)	(3.834.084)	(16.433.199)	1.904.833	(246)	(14.528.612)
Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen	(42)	—	(231.656)	(231.698)	—	(272)	(231.970)
Operatives Ergebnis	1.611.544	(95.732)	(66.521)	1.449.291	(12.705)	(67.148)	1.369.438
Zinsergebnis							(336.423)
Ergebnis vor Ertragsteuern							1.033.015
Abschreibungen	(1.120.107)	(5.518)	(457.497)	(1.583.122)	41.079	(70.694)	(1.612.737)
Wertminderung	(89.963)	—	(49.154)	(139.117)	—	(117)	(139.234)
Ergebnis assoziierter Unternehmen	115.354	—	6.431	121.785	—	—	121.785
Summe Vermögenswerte ¹	41.058.324	655.345	13.392.422	55.106.091	(31.135.993)	9.959.710	33.929.808
davon Beteiligungen an assoziierten Unternehmen ¹	642.928	—	—	642.928	—	—	642.928
Zugänge Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte und Nutzungsrechte aus Leasingverhältnissen ¹	775.274	860	528.769	1.304.903	(31.118)	42.953	1.316.738

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.

Für die Darstellung der geographischen Aufteilung werden die Umsatzerlöse den Ländern zugewiesen, in denen sich der Sitz des Endverbrauchers der Produkte befindet beziehungsweise in dem die Dienstleistung erbracht wurde. In der Tabelle 4.106 werden Informationen zur geographischen Aufteilung der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft dargestellt.

4.106 **GEOGRAPHISCHE AUFTEILUNG**
IN TSD €

	2025		2024		2023	
	Umsatzerlöse mit Dritten	Langfristige Vermögens- werte	Umsatzerlöse mit Dritten	Langfristige Vermögens- werte	Umsatzerlöse mit Dritten	Langfristige Vermögens- werte
Deutschland	494.574	2.040.299	478.962	1.866.455	484.238	2.053.635
Übrige Länder	19.133.028	20.167.305	18.856.947	22.754.054	18.969.379	22.188.768
davon USA	14.180.803	17.105.345	13.667.244	19.681.537	13.506.250	18.932.918
GESAMT	19.627.602	22.207.604	19.335.909	24.620.509	19.453.617	24.242.403

30. Wesentliche Ereignisse seit Ende des Geschäftsjahres

Am 9. Januar 2026 gab die Gesellschaft bekannt, dass sie ihr Aktienrückkaufprogramm beschleunigen und mit dem Rückkauf der zweiten Tranche beginnen werde. Das Programm hat ein Gesamtvolumen von 1.000.000 €. Die erste Tranche des Aktienrückkaufprogramms der Gesellschaft wurde vorzeitig am 29. Dezember 2025 abgeschlossen, wobei 14.124.564 Aktien für 586.450 € (einschließlich Nebenkosten) zurückgekauft wurden. Im Rahmen der zweiten Tranche plant die Gesellschaft, vom 12. Januar bis zum 8. Mai 2026 Aktien im Gesamtwert von rund 413.550 € zurückzukaufen. Das Aktienrückkaufprogramm wird voraussichtlich deutlich früher als ursprünglich geplant, nämlich in weniger als einem Jahr, abgeschlossen sein. Der Kauf der Aktien basiert auf der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 20. Mai 2021. Darüber hinaus entschied der Oberste Gerichtshof der USA am 20. Februar 2026, dass die von der Trump-Regierung in den USA gemäß dem „International Emergency Economic Powers Act von 1977“ (IEEPA) verhängten Zölle die durch den IEEPA gewährten Befugnisse überschreiten. Trotzdem besteht weiterhin Unsicherheit hinsichtlich der globalen Handelspolitik, da die Regierung angedeutet hat, dass sie Zölle auch im Rahmen anderer Mechanismen verhängen könnte. Die zuvor verhängten Zölle hatten zum 31. Dezember 2025

und für das gesamte Geschäftsjahr 2025 keine wesentlichen Auswirkungen auf die Gesellschaft. Seit Ende des Geschäftsjahres 2025 sind keine weiteren Vorgänge von besonderer Bedeutung aufgetreten, die die ausgewiesenen Kennzahlen und Geschäftsergebnisse in irgendeiner Form nennenswert beeinflussen.

Im Zusammenhang mit dem Ausscheiden von Franklin W. Maddux, MD, als Global Chief Medical Officer und Mitglied des Vorstands sowie dem Ausscheiden von Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß als Mitglied des Vorstands, verantwortlich für Care Enablement, wurden Charles Hugh-Jones, MD, FRCP, und Joseph E. (Joe) Turk mit Wirkung zum 1. Januar 2026 in den Vorstand berufen. Derzeit sind keine weiteren wesentlichen Veränderungen in der Struktur, Verwaltung oder Rechtsform der Gesellschaft oder im Personalbereich vorgesehen.

31. Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat

Vergütung des Vorstands

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2025 beliefen sich auf 27.848 € (2024: 21.109 €), bestehend aus erfolgsunabhängiger Vergütung (inklusive beispielsweise Grundvergütungen, Nebenleistungen und Versorgungsentgelte) in Höhe von insgesamt 13.609 € (2024: 8.915 €), kurzfristiger, erfolgsbezogener

Vergütung in Höhe von insgesamt 5.677 € (2024: 7.094 €) sowie Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung (mehrjährige, variable Vergütung) mit einem gesamten beizulegenden Zeitwert zum Tag der Gewährung in Höhe von 8.562 € (2024: 5.100 €). Die Komponenten mit langfristiger Anreizwirkung bestehen aus 230.873 unter dem MB LTIP 2024+ zugeteilten Performance Shares, die in Aktien der Gesellschaft ausgeglichen werden (2024: 266.497 Performance Shares, die in bar ausgeglichen werden). Die für das Jahr 2024 ausgewiesenen Nebenleistungen enthielten eine Zahlung in Höhe von 416 €, die als Abgeltung für verfallene Vergütungsleistungen aus einem vorherigen Anstellungsverhältnis gewährt wurde und von der wie vereinbart 50 % des Nettobetrag in Aktien der Gesellschaft investiert wurde.

Gemäß IFRS-Accounting Standards betrug der Versorgungsaufwand für die Mitglieder des Vorstands im Geschäftsjahr 2025 621 € (2024: 1.737 €), der Aufwand aus den aktienbasierten Vergütungsplänen mit langfristiger Anreizwirkung 4.784 € (2024: 1.757 €) und der Aufwand für Leistungen aus Anlass der Beendigung des Arbeitsverhältnisses 15 € (2024: — €); ein Aufwand für andere langfristig fällige Leistungen fiel nicht an (2024: 144 €). Der gesamte Aufwand für die Vergütung der Mitglieder des Vorstands betrug gemäß IFRS-Accounting Standards 24.706 € (2024: 19.647 €).

Zum 31. Dezember 2025 betrugen die ausstehenden Salden in Bezug auf die Mitglieder des Vorstands 17.624 € (31. Dezember 2024: 18.283 €), hauptsächlich bestehend aus Pensionszusagen, Rückstellungen für erfolgsbezogene Vergütungskomponenten sowie Ansprüchen unter den Vergütungsplänen mit langfristiger Anreizwirkung. Die kurzfristige, erfolgsbezogene Vergütung hängt von der Erreichung dreier finanzieller Ziele (basierend auf Umsatz, operativem Ergebnis und Konzernergebnis) und eines nicht-finanziellen Ziels (Nachhaltigkeit), welches für 2025 aus den zwei gleich gewichteten Teilzielen Patientenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit besteht, ab. Die einzelvertraglichen, leistungsorientierten Versorgungszusagen sehen ab dem endgültigen Ausscheiden aus der aktiven Erwerbstätigkeit oder ab dem Eintritt der



Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit beziehungsweise der Erwerbsminderung ein Ruhegehalt und eine Hinterbliebenenversorgung vor; die Höhe dieser Bezüge bemisst sich anhand der Höhe des letzten Grundgehalts des Vorstandsmitglieds. Für Informationen zu den Bedingungen und Konditionen der Vergütungspläne mit langfristiger Anreizwirkung siehe [ANMERKUNG 23](#).

Die Gesamtbezüge der früheren Mitglieder des Vorstands und des Vorstands der Fresenius Medical Care Management AG betrugen 2.553 € (2024: 2.525 €). Gegenüber diesem Personenkreis bestehen zum 31. Dezember 2025 Pensionsverpflichtungen nach IAS 19 von insgesamt 57.086 € (31. Dezember 2024 58.609 €).

Vergütung des Aufsichtsrats

Die Gesamtvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats belief sich für das Geschäftsjahr 2025 auf 3.245 € (2024: 3.002 €).

32. Gesamthonorar und Dienstleistungen des Abschlussprüfers

In den Geschäftsjahren 2025, 2024 und 2023 wurden folgende Honorare für den Abschlussprüfer PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) und die ihm nahestehenden Unternehmen im Aufwand erfasst (siehe Tabelle 4.107).

Die Honorare für die Abschlussprüfung umfassen die Honorare, die der Abschlussprüfer für die Prüfung des Konzernabschlusses und der Jahresabschlüsse der Gesellschaft und von Tochterunternehmen, die Durchsicht von Zwischenabschlüssen und Bescheinigungen im Zusammenhang mit gesetzlich vorgeschriebenen oder regulatorisch vorgeschriebenen Berichten oder Aufträgen berechnet hat. Honorare für die Prüfung von internen Kontrollen bezüglich der finanziellen Berichterstattung sind auch in den Honoraren für die Abschlussprüfung enthalten.

Honorare für sonstige Bestätigungsleistungen enthalten die Honorare des Abschlussprüfers für prüfungsnahе Dienstleistungen, d. h. Dienstleistungen, die in engem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung stehen, und nicht unter den Honoraren für die Abschlussprüfung aus-

gewiesen wurden. Diese Kategorie umfasst im Wesentlichen Honorare von PwC für die Erstellung von Comfort Letters, Prüfung des Vergütungsberichtes des Vorstandes, Prüfung der Nachhaltigkeitsberichterstattung mit eingeschränkter Prüfungssicherheit, vereinbarte Dienstleistungen, projektbegleitende Prüfungen von IT-Migrationen und sonstige Bescheinigungen und Vermerke im Zusammenhang mit regulatorischen Vorschriften.

Honorare für Steuerberatungsdienstleistungen enthalten Honorare für professionelle Dienstleistungen, die vom Abschlussprüfer der Gesellschaft für gesetzlich vorgeschriebene Steuerberatungsleistungen in den USA und für die Einhaltung der Verrechnungspreisvorschriften in der Ukraine erbracht wurden. Honorare für sonstige Leistungen umfassen die Honorare im Zusammenhang mit Lizenzen für den Zugang zu Ressourcen für Buchhaltungsliteratur.

33. 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/>.

Hof (Saale), 27. Februar 2026

Fresenius Medical Care AG

Der Vorstand

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

**4.107 HONORAR
IN TSD €**

	2025		2024		2023	
	Konzern	davon Deutschland	Konzern	davon Deutschland	Konzern	davon Deutschland
Abschlussprüfung	13.330	3.241	16.126	4.694	14.250	3.215
Sonstige Bestätigungs- leistungen	1.403	704	1.549	960	1.897	937
Steuerberatungs- leistungen	23	—	—	—	—	—
Sonstige Leistungen	16	—	—	—	—	—

Aufsichtsrat und Vorstand

Aufsichtsrat

Anteilseignervertreter

Michael Sen (Vorsitzender)

Mitglied des Vorstands der Fresenius Management SE,
persönlich haftende Gesellschafterin der
Fresenius SE & Co. KGaA (Vorsitzender)

Mitglied des Aufsichtsrats der:

Fresenius Kabi AG (Vorsitzender) (nicht-börsennotiertes
Unternehmen) (Fresenius-Konzernmandat)

Sara Hennicken

Mitglied des Vorstands der Fresenius Management SE,
persönlich haftende Gesellschafterin der
Fresenius SE & Co. KGaA

Mitglied des Aufsichtsrats der:

Deutsche Lufthansa AG (börsennotiertes Unternehmen)

Fresenius Kabi AG (stellvertretende Vorsitzende)
(nicht-börsennotiertes Unternehmen) (Fresenius-
Konzernmandat)

VIACAMA AG (zuvor firmierend unter VAMED AG),
Österreich (stellvertretende Vorsitzende)
(nicht-börsennotiertes Unternehmen)
(Fresenius-Konzernmandat)

Shervin J. Korangy

Senior Advisor von TPG Inc., USA, sowie Berater von
BVI Medical, Inc., USA

Mitglied des Board of Directors der:

The Hain Celestial Group, Inc., USA (Non-executive
Director) (börsennotiertes Unternehmen)

Dr. Marcus Kuhnert

Mitglied von Aufsichtsräten

Mitglied des Aufsichtsrats der:

maxingvest GmbH & Co. KGaA (nicht-börsennotiertes
Unternehmen)

MEWA Textil-Service SE (Non-executive Director)
(nicht-börsennotiertes Unternehmen)

Mitglied des Verwaltungsrats der:

Döhler Group SE (Non-executive Director)
(nicht-börsennotiertes Unternehmen)

Gregory Sorensen, MD

Mitglied des Board of Directors der RadNet, Inc., USA

Pascale Witz

President der PWH Advisors, USA.

Mitglied des Board of Directors der:

Regulus Therapeutics, Inc., USA (Non-executive
Director) (börsennotiertes Unternehmen)
(bis 25. Juni 2025)

Revvity Inc., USA (Non-executive Director)
(börsennotiertes Unternehmen)

Arbeitnehmervertreter

Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende)

Vorsitzende des Gesamtbetriebsrats der
Fresenius Medical Care AG

Vorsitzende des Betriebsrats Schweinfurt der
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH

Ralf Erkens

Fachsekretär in der Hauptverwaltung der Industrie-
gewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IGBCE)

Mitglied des Aufsichtsrats der:

Abbott GmbH

Beate Haßdenteufel

Stellvertretende Vorsitzende des Betriebsrats St.
Wendel der Fresenius Medical Care Deutschland GmbH

Regina Karsch

Leiterin des Bezirks Hannover der Industriegewerk-
schaft Bergbau, Chemie, Energie (IGBCE)

Frank Michael Prescher

Pflegedienstleiter und Vorsitzender des Betriebsrats der
Nephrocare Mönchengladbach GmbH

Dr. Manuela Stauss-Grabo

Senior Vice President und Head of Clinical Research
im Global Medical Office der Fresenius Medical Care,
Fresenius Medical Care Deutschland GmbH

Aufsichtsratsausschüsse

Prüfungsausschuss

Dr. Marcus Kuhnert (Vorsitzender)
Gregory Sorensen, MD
Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende)
Frank Michael Prescher

Präsidialausschuss

Michael Sen (Vorsitzender)
Dr. Marcus Kuhnert
Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende)
Ralf Erkens

Vergütungsausschuss

Pascale Witz (Vorsitzende)
Shervin J. Korangy
Dr. Manuela Stauss-Grabo (stellvertretende Vorsitzende)
Regina Karsch

Nominierungsausschuss

Michael Sen (Vorsitzender)
Shervin J. Korangy (stellvertretender Vorsitzender)
Sara Hennicken
Pascale Witz

Vermittlungsausschuss

Michael Sen (Vorsitzender)
Gregory Sorensen, MD
Stefanie Balling (stellvertretende Vorsitzende)
Beate Haßdenteufel

Vorstand

Helen Giza

Vorstandsvorsitzende

Mitglied des Board of Directors der:

Fresenius Medical Care Holdings, Inc., USA (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (Fresenius Medical Care-Konzernmandat)

Resonetics, LLC, USA (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen)

Mitglied des Verwaltungsrates der:

Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., Schweiz (Non-executive Director) (stellvertretende Vorsitzende) (nicht-börsennotiertes Unternehmen)

Craig Cordola, EdD

Vorstand für Care Delivery

Mitglied des Verwaltungsrates der:

Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., Schweiz (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen)

Martin Fischer

Finanzvorstand

Dr. Jörg Häring

Vorstand für Recht, Compliance und Personal sowie Arbeitsdirektor

Charles Hugh-Jones, MD, FRCP

(seit 1. Januar 2026)
Globaler Medizinischer Leiter

Mitglied des Board of Directors der:

Fresenius Medical Care Holdings, Inc., USA (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (Fresenius Medical Care-Konzernmandat) (seit 1. Januar 2026)

Mitglied des Verwaltungsrates der:

Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., Schweiz (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (seit 23. Januar 2026)

Joseph E. Turk

(seit 1. Januar 2026)
Vorstand für Care Enablement

Mitglied des Aufsichtsrats der:

Xenios AG (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (Fresenius Medical Care-Konzernmandat) (seit 1. Januar 2026, Vorsitzender seit 13. Februar 2026)

Franklin W. Maddux, MD

(bis 31. Dezember 2025)
Globaler Medizinischer Leiter

Mitglied des Board of Directors der:

Fresenius Medical Care Holdings, Inc., USA (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (Fresenius Medical Care-Konzernmandat) (bis 31. Dezember 2025)

Mitglied des Verwaltungsrates der:

Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd., Schweiz (Non-executive Director) (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (bis 31. Dezember 2025)

Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß

(bis 31. Dezember 2025)
Vorstand für Care Enablement

Mitglied des Aufsichtsrats der:

Xenios AG (Vorsitzende) (nicht-börsennotiertes Unternehmen) (Fresenius Medical Care-Konzernmandat) (bis 31. Dezember 2025)

Mitglied des Board of Directors der:

Smith & Nephew plc, Vereinigtes Königreich (Non-executive Director) (börsennotiertes Unternehmen)



Prüfungs- vermerke

2025
GESCHÄFTS
BERICHT

- 364 Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts
- 370 Vermerk über die Prüfung der Nachhaltigkeitserklärung

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale)

Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale), und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Bilanz zum 31. Dezember 2025, der Konzern-Gesamtergebnisrechnung, der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 sowie dem Konzernanhang, einschließlich wesentlicher Informationen zu den Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Fresenius Medical Care AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 geprüft. Die im Abschnitt „Sonstige Informationen“ unseres Bestätigungsvermerks genannten Bestandteile des Konzernlageberichts haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgege-

benen IFRS Accounting Standards (im Folgenden „IFRS Accounting Standards“), wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2025 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 und

- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der im Abschnitt „Sonstige Informationen“ genannten Bestandteile des Konzernlageberichts.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-Abschlussprüferverordnung (Nr. 537/2014; im Folgenden „EU-APrVO“) unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen

und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Darüber hinaus erklären wir gemäß Artikel 10 Abs. 2 Buchst. f) EU-APrVO, dass wir keine verbotenen Nichtprüfungsleistungen nach Artikel 5 Abs. 1 EU-APrVO erbracht haben. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte in der Prüfung des Konzernabschlusses

Besonders wichtige Prüfungssachverhalte sind solche Sachverhalte, die nach unserem pflichtgemäßen Ermessen am bedeutsamsten in unserer Prüfung des Konzernabschlusses für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 waren. Diese Sachverhalte wurden im Zusammenhang mit unserer Prüfung des Konzernabschlusses als Ganzem und bei der Bildung unseres Prüfungsurteils hierzu berücksichtigt; wir geben kein gesondertes Prüfungsurteil zu diesen Sachverhalten ab.

Aus unserer Sicht war folgender Sachverhalt am bedeutsamsten in unserer Prüfung:

- Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

Unsere Darstellung dieses besonders wichtigen Prüfungssachverhalts haben wir wie folgt strukturiert:

1. Sachverhalt und Problemstellung
2. Prüferisches Vorgehen und Erkenntnisse
3. Verweis auf weitergehende Informationen

Nachfolgend stellen wir den besonders wichtigen Prüfungssachverhalt dar:

Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte

1. In dem Konzernabschluss der Gesellschaft werden Geschäfts- oder Firmenwerte mit einem Betrag von insgesamt 13.571 MIO € (43,8 % der Bilanzsumme bzw. 95,0 % des Eigenkapitals) unter dem Bilanzposten „Firmenwerte“ ausgewiesen. In Übereinstimmung mit IAS 36 führt die Gesellschaft für jede Gruppe zahlungsmittelgenerierender Einheiten (Gruppe von Cash Generating Units, „CGUs“) einen Werthaltigkeitstest für den Geschäfts- oder Firmenwert mindestens einmal jährlich durch bzw. häufiger, wenn der Gesellschaft Ereignisse bekannt werden oder Veränderungen darauf hindeuten, dass der erzielbare Betrag möglicherweise unter dem Buchwert liegt. Zusätzlich zur jährlichen Prüfung hat die Gesellschaft im Zusammenhang mit der Entscheidung des Vorstands, das globalisierte Geschäftsmodell der Gesellschaft durch die Einführung eines neuen Geschäftssegments zu aktualisieren, eine Neuordnung der Geschäfts- oder Firmenwerte zu den Segmenten „Care Delivery“ und „Value-Based Care“ unter Verwendung eines relativen Wertansatzes vorgenommen und die Auswirkungen dieser Neuordnung auf die Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte zum 1. Juni 2025 vor und nach der Neuordnung bewertet. Zur Durchführung des Werthaltigkeitstests von Geschäfts- oder Firmenwerten hat die Gesellschaft Gruppen zahlungsmittelgenerierender Einheiten festgelegt und den Buchwert jeder Gruppe von CGUs durch Zuordnung der operativen Vermögenswerte und Verbindlichkeiten, einschließlich vorhandener Geschäfts- oder Firmenwerte und immaterieller Vermögenswerte, bestimmt. Dabei entsprechen die Gruppen von CGUs der niedrigsten Ebene, auf der Geschäfts- oder Firmenwerte für interne Steuerungszwecke überwacht werden. Um die Vorschriften der IFRS Accounting Standards zu erfüllen und eventuelle Wertminderungen dieser Vermögenswerte zu

ermitteln, werden zunächst die Nutzungswerte der Gruppen von CGUs mit deren Buchwerten verglichen. In den Fällen, wo der Nutzungswert einer Gruppe von CGUs geringer ist als ihr Buchwert und der beizulegende Zeitwert abzüglich Kosten der Veräußerung als nicht höher als der Nutzungswert geschätzt wird, ist die Differenz als Wertminderung des Buchwerts der Gruppe von CGUs zu erfassen. Der Nutzungswert jeder Gruppe von CGUs wird durch Anwendung von Discounted Cashflow-Verfahren auf Basis der geschätzten zukünftigen Zahlungsströme für die Einheit, die mit einem für diese Gruppe von CGUs spezifischen Abzinsungssatz vor Steuern („WACC“) abgezinst werden, ermittelt. Als Ergebnis der jährlichen Werthaltigkeitstests wurde kein Wertminderungsbedarf festgestellt.

Das Ergebnis dieser Bewertung ist in hohem Maße von der Einschätzung der gesetzlichen Vertreter hinsichtlich der künftigen Zahlungsströme der jeweiligen Gruppe zahlungsmittelgenerierender Einheiten, des verwendeten Vor-Steuer-Abzinsungssatzes sowie weiteren Annahmen abhängig und daher mit einer erheblichen Unsicherheit behaftet. Vor diesem Hintergrund und aufgrund der Komplexität der Bewertung war dieser Sachverhalt im Rahmen unserer Prüfung von besonderer Bedeutung.

2. Im Rahmen unserer Prüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte haben wir die Wirksamkeit der von der Gesellschaft eingerichteten Kontrollen bezüglich der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte und bezüglich der Reallokation der Geschäfts- oder Firmenwerte zwischen den Segmenten „Care Delivery“ und „Value-Based Care“ einschließlich der Kontrollen zur Bewertung der Gruppen von CGUs beurteilt. Wir haben unter anderem den Prozess der Gesellschaft zur Reallokation der Geschäfts- oder Firmenwerte zwischen den Segmenten „Care Delivery“ und „Value-Based Care“ und zur Bestimmung der Nutzungswerte der Gruppen von CGUs beurteilt, die Angemessenheit der Discounted Cashflow-

Verfahren nachvollzogen, die Vollständigkeit und Richtigkeit der Daten, die in den Discounted Cashflow-Verfahren verwendet werden, untersucht und die Angemessenheit wesentlicher Annahmen der gesetzlichen Vertreter bezüglich der Wachstumsraten der Umsatzerlöse, erwarteter operativer Margen, der Wachstumsraten in der ewigen Rente und der Vor-Steuer-Abzinsungssätze beurteilt. Die Beurteilung der Annahmen der gesetzlichen Vertreter in Bezug auf die Wachstumsraten der Umsatzerlöse und erwarteter operativer Margen beinhaltet eine Beurteilung, ob die Annahmen der gesetzlichen Vertreter vor dem Hintergrund der aktuellen und vergangenen Geschäftsentwicklung der Gruppen von CGUs, der Konsistenz mit externen Markt- und Industriedaten sowie der Übereinstimmung mit in anderen Bereichen der Prüfung erlangten Prüfungsnachweisen angemessen sind. Spezialisten haben uns bei der Beurteilung der Angemessenheit des von der Gesellschaft verwendeten Bewertungsmodells und der Vor-Steuer-Abzinsungssätze für alle Gruppen von CGUs unterstützt.

Die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Bewertungsparameter und -annahmen stimmen insgesamt mit unseren Erwartungen überein und liegen auch innerhalb der aus unserer Sicht vertretbaren Bandbreiten.

3. Die Angaben der Gesellschaft zum Bilanzposten „Firmenwerte“ sind in der [ANMERKUNG 1G](#)), [ANMERKUNG 2A](#)) und [ANMERKUNG 12](#) des Konzernanhangs enthalten.

Sonstige Informationen

Die gesetzlichen Vertreter sind für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen die folgenden von uns vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten nicht inhaltlich geprüften Bestandteile des Konzernlageberichts:

- die im Kapitel „Nachhaltigkeitserklärung“ des Konzernlageberichts enthaltene nichtfinanzielle Konzernklärung zur Erfüllung der §§ 315b bis 315c HGB
- die Unterabschnitte „Internes Kontrollsystem“ und „Compliance Management System“ im Abschnitt „Risiko- und Chancenmanagement“ des Konzernlageberichts
- die Angaben zu den Auswirkungen der wiederkehrenden Einsparungen in der Tabelle „Auswirkungen der Optimierung des Bestandsportfolios und des Programms FME25+ auf das operative Ergebnis“ im Unterabschnitt „Wesentliche Ereignisse“ sowie die Angaben zu der Höhe der wiederkehrenden Einsparungen aus dem Programm FME25+ im Unterabschnitt „Vergleich des tatsächlichen und des prognostizierten Geschäftsverlaufs“ im Abschnitt „Geschäftsverlauf“ des Konzernlageberichts

Die sonstigen Informationen umfassen zudem

- die von uns vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangte Erklärung zur Unternehmensführung nach § 289f HGB und § 315d HGB
- den von uns vor dem Datum dieses Bestätigungsvermerks erlangten Vergütungsbericht nach § 162 AktG, für den zusätzlich auch der Aufsichtsrat verantwortlich ist
- alle uns voraussichtlich nach dem Datum des Bestätigungsvermerks zur Verfügung zu stellenden übrigen Teile des Geschäftsberichts – ohne weitergehende Querverweise auf externe Informationen –, mit Ausnahme des geprüften Konzernabschlusses, des geprüften Konzernlageberichts sowie unseres Bestätigungsvermerks

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen, und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die oben genannten sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, zu den inhaltlich geprüften Konzernlageberichtsangaben oder zu unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei

denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB und der EU-APrVO unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus dolosen Handlungen oder Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit

dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen des Konzerns bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen abzugeben.

- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben.
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Konzernabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS Accounting Standards, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt.
- planen wir die Konzernabschlussprüfung und führen

sie durch, um ausreichende geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Teilbereiche innerhalb des Konzerns einzuholen als Grundlage für die Bildung der Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Beaufsichtigung und Durchsicht der für Zwecke der Konzernabschlussprüfung durchgeführten Prüfungstätigkeiten. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile.

- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Wir geben gegenüber den für die Überwachung Verantwortlichen eine Erklärung ab, dass wir die relevanten Unabhängigkeitsanforderungen eingehalten haben, und erörtern mit ihnen alle Beziehungen und sonstigen Sachverhalte, von denen vernünftigerweise angenommen

werden kann, dass sie sich auf unsere Unabhängigkeit auswirken, und sofern einschlägig, die zur Beseitigung von Unabhängigkeitsgefährdungen vorgenommenen Handlungen oder ergriffenen Schutzmaßnahmen.

Wir bestimmen von den Sachverhalten, die wir mit den für die Überwachung Verantwortlichen erörtert haben, diejenigen Sachverhalte, die in der Prüfung des Konzernabschlusses für den aktuellen Berichtszeitraum am bedeutsamsten waren und daher die besonders wichtigen Prüfungssachverhalte sind. Wir beschreiben diese Sachverhalte im Bestätigungsvermerk, es sei denn, Gesetze oder andere Rechtsvorschriften schließen die öffentliche Angabe des Sachverhalts aus.

Sonstige gesetzliche und andere rechtliche Anforderungen

Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB

Prüfungsurteil

Wir haben gemäß § 317 Abs. 3a HGB eine Prüfung mit hinreichender Sicherheit durchgeführt, ob die in der Datei FME_AG_KA_KLB_ESEF-2025-12-31-1-de.xbri enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts (im Folgenden auch als „ESEF-Unterlagen“ bezeichnet) den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat („ESEF-Format“) in allen wesentlichen Belangen entsprechen. In Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften erstreckt sich diese Prüfung nur auf die Überführung der Informa-

tionen des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in das ESEF-Format und daher weder auf die in diesen Wiedergaben enthaltenen noch auf andere in der oben genannten Datei enthaltene Informationen.

Nach unserer Beurteilung entsprechen die in der oben genannten Datei enthaltenen und für Zwecke der Offenlegung erstellten Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in allen wesentlichen Belangen den Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat. Über dieses Prüfungsurteil sowie unsere im voranstehenden „Vermerk über die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ enthaltenen Prüfungsurteile zum beigefügten Konzernabschluss und zum beigefügten Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 hinaus geben wir keinerlei Prüfungsurteil zu den in diesen Wiedergaben enthaltenen Informationen sowie zu den anderen in der oben genannten Datei enthaltenen Informationen ab.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung der in der oben genannten Datei enthaltenen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 Abs. 3a HGB unter Beachtung des IDW Prüfungsstandards: Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben von Abschlüssen und Lageberichten nach § 317 Abs. 3a HGB (IDW PS 410 (06.2022)) und des International Standard on Assurance Engagements 3000 (Revised) durchgeführt. Unsere Verantwortung danach ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses für die Prüfung der ESEF-Unterlagen“ weitergehend beschrieben. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätsmanagementsystem des IDW Qualitätsmanagementstandards: Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)) angewendet.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die ESEF-Unterlagen

Die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft sind verantwortlich für die Erstellung der ESEF-Unterlagen mit den elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 1 HGB und für die Auszeichnung des Konzernabschlusses nach Maßgabe des § 328 Abs. 1 Satz 4 Nr. 2 HGB.

Ferner sind die gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig erachten, um die Erstellung der ESEF-Unterlagen zu ermöglichen, die frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Vorgaben des § 328 Abs. 1 HGB an das elektronische Berichtsformat sind.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Erstellung der ESEF-Unterlagen als Teil des Rechnungslegungsprozesses.

Verantwortung des Abschlussprüfers des Konzernabschlusses für die Prüfung der ESEF-Unterlagen

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob die ESEF-Unterlagen frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – Verstößen gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB sind. Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – Verstöße gegen die Anforderungen des § 328 Abs. 1 HGB, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeig-

net sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

- gewinnen wir ein Verständnis von den für die Prüfung der ESEF-Unterlagen relevanten internen Kontrollen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Kontrollen abzugeben.
- beurteilen wir die technische Gültigkeit der ESEF-Unterlagen, d.h. ob die die ESEF-Unterlagen enthaltende Datei die Vorgaben der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der zum Abschlussstichtag geltenden Fassung an die technische Spezifikation für diese Datei erfüllt.
- beurteilen wir, ob die ESEF-Unterlagen eine inhaltsgleiche XHTML-Wiedergabe des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts ermöglichen.
- beurteilen wir, ob die Auszeichnung der ESEF-Unterlagen mit Inline XBRL-Technologie (iXBRL) nach Maßgabe der Artikel 4 und 6 der Delegierten Verordnung (EU) 2019/815 in der am Abschlussstichtag geltenden Fassung eine angemessene und vollständige maschinenlesbare XBRL-Kopie der XHTML-Wiedergabe ermöglicht.

Übrige Angaben gemäß Artikel 10 EU-APrVO

Wir wurden von der Hauptversammlung am 22. Mai 2025 als Abschlussprüfer des Konzernabschlusses gewählt. Wir wurden am 21. Oktober 2025 vom Aufsichtsrat beauftragt. Wir sind ununterbrochen seit dem Geschäftsjahr 2020 als Abschlussprüfer des Konzernabschlusses der Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale), tätig.

Wir erklären, dass die in diesem Bestätigungsvermerk enthaltenen Prüfungsurteile mit dem zusätzlichen Bericht an den Prüfungsausschuss nach Artikel 11 EU-APrVO (Prüfungsbericht) in Einklang stehen.

Hinweis auf einen sonstigen Sachverhalt – Verwendung des Bestätigungsvermerks

Unser Bestätigungsvermerk ist stets im Zusammenhang mit dem geprüften Konzernabschluss und dem geprüften Konzernlagebericht sowie den geprüften ESEF-Unterlagen zu lesen. Der in das ESEF-Format überführte Konzernabschluss und Konzernlagebericht – auch die in das Unternehmensregister einzustellenden Fassungen – sind lediglich elektronische Wiedergaben des geprüften Konzernabschlusses und des geprüften Konzernlageberichts und treten nicht an deren Stelle. Insbesondere ist der „Vermerk über die Prüfung der für Zwecke der Offenlegung erstellten elektronischen Wiedergaben des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts nach § 317 Abs. 3a HGB“ und unser darin enthaltenes Prüfungsurteil nur in Verbindung mit den in elektronischer Form bereitgestellten geprüften ESEF-Unterlagen verwendbar.

Verantwortlicher Wirtschaftsprüfer

Der für die Prüfung verantwortliche Wirtschaftsprüfer ist Thomas Tilgner.

Frankfurt am Main, den 27. Februar 2026

PRICEWATERHOUSECOOPERS GMB
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(THOMAS TILGNER)
Wirtschaftsprüfer

(DOMINIK HÖHLER)
Wirtschaftsprüfer

Prüfungsvermerk des unabhängigen Wirtschaftsprüfers über eine betriebswirtschaftliche Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit in Bezug auf die Konzernnachhaltigkeitserklärung

An die Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale)

Prüfungsurteil

Wir haben die im Abschnitt „Nachhaltigkeitserklärung“ des Konzernlageberichts enthaltene Konzernnachhaltigkeitserklärung der Fresenius Medical Care AG, Hof (Saale), (im Folgenden die „Gesellschaft“) für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2025 (im Folgenden die „Konzernnachhaltigkeitserklärung“) einer betriebswirtschaftlichen Prüfung zur Erlangung begrenzter Sicherheit unterzogen. Die Konzernnachhaltigkeitserklärung wurde zur Erfüllung der Anforderungen der Richtlinie (EU) 2022/2464 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 14. Dezember 2022 (Corporate Sustainability Reporting Directive, CSRD) und des Artikels 8 der Verordnung (EU) 2020/852 sowie der §§ 315b bis 315c HGB an eine nichtfinanzielle Konzernklärung aufgestellt.

Auf der Grundlage der durchgeführten Prüfungshandlungen und der erlangten Prüfungsnachweise sind uns keine Sachverhalte bekannt geworden, die uns zu der Auffassung veranlassen, dass die beigefügte Konzernnachhaltigkeitserklärung nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit den Anforderungen der CSRD und des Artikels 8 der Verordnung (EU) 2020/852, des § 315c iVm. §§ 289c bis 289e HGB an eine nichtfinanzielle Konzernklärung sowie mit den von den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft dargestellten konkretisierenden Kriterien aufgestellt ist.

Dieses Prüfungsurteil schließt ein, dass uns keine Sachverhalte bekannt geworden sind, die uns zu der Auffassung veranlassen,

- dass die beigefügte Konzernnachhaltigkeitserklärung nicht in allen wesentlichen Belangen den Europäischen Standards für die Nachhaltigkeitsberichterstattung (ESRS) entspricht, einschließlich dass der vom Unternehmen durchgeführte Prozess zur Identifizierung von Informationen, die in die Konzernnachhaltigkeitserklärung aufzunehmen sind (die Wesentlichkeitsanalyse), nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit der im Abschnitt „Identifizierung wesentlicher Auswirkungen, Risiken und Chancen“ der Konzernnachhaltigkeitserklärung aufgeführten Beschreibung steht, bzw.
- dass die im Abschnitt „EU-Taxonomie“ der Konzernnachhaltigkeitserklärung enthaltenen Angaben nicht in allen wesentlichen Belangen Artikel 8 der Verordnung (EU) 2020/852 entsprechen.

Grundlage für das Prüfungsurteil

Wir haben unsere Prüfung unter Beachtung des vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB) herausgegebenen International Standard on Assurance Engagements (ISAE) 3000 (Revised): Assurance Engagements Other Than Audits or Reviews of Historical Financial Information durchgeführt.

Bei einer Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit unterscheiden sich die durchgeführten Prüfungshandlungen im Vergleich zu einer Prüfung zur Erlangung einer hinreichenden Sicherheit in Art und zeitlicher Einteilung und sind weniger umfangreich. Folglich ist der erlangte Grad an Prüfungssicherheit erheblich niedriger als die Prüfungssicherheit, die bei Durchführung einer Prüfung mit hinreichender Prüfungssicherheit erlangt worden wäre.

Unsere Verantwortung nach ISAE 3000 (Revised) ist im Abschnitt „Verantwortung des Wirtschaftsprüfers für die Prüfung der Konzernnachhaltigkeitserklärung“ weitergehend beschrieben.

Wir sind von dem Unternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den europarechtlichen sowie den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Unsere Wirtschaftsprüferpraxis hat die Anforderungen an das Qualitätssicherungssystem des vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) herausgegebenen IDW Qualitätsmanagementstandards: Anforderungen an das Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüferpraxis (IDW QMS 1 (09.2022)) angewendet. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unser Prüfungsurteil zu dienen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für die Konzernnachhaltigkeitserklärung

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung in Übereinstimmung mit den Anforderungen der CSRD sowie den einschlägigen deutschen gesetzlichen und weite-

ren europäischen Vorschriften sowie mit den von den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft dargestellten konkretisierenden Kriterien und für die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung der internen Kontrollen, die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung einer Konzernnachhaltigkeitserklärung in Übereinstimmung mit diesen Vorschriften zu ermöglichen, die frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Konzernnachhaltigkeitserklärung) oder Irrtümern ist.

Diese Verantwortung der gesetzlichen Vertreter umfasst die Einrichtung und Aufrechterhaltung des Prozesses der Wesentlichkeitsanalyse, die Auswahl und Anwendung angemessener Methoden zur Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung sowie das Treffen von Annahmen und die Vornahme von Schätzungen und die Ermittlung von zukunftsorientierten Informationen zu einzelnen nachhaltigkeitsbezogenen Angaben.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Prozesses der Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung.

Inhärente Grenzen bei der Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung

Die CSRD sowie die einschlägigen deutschen gesetzlichen und weiteren europäischen Vorschriften enthalten Formulierungen und Begriffe, die erheblichen Auslegungsunsicherheiten unterliegen und für die noch keine maßgebenden umfassenden Interpretationen veröffentlicht wurden. Da solche Formulierungen und Begriffe unterschiedlich durch Regulatoren oder Gerichte ausgelegt werden können, ist die Gesetzmäßigkeit von Messungen oder Beurteilungen der Nachhaltigkeits-sachverhalte auf Basis dieser Auslegungen unsicher.

Diese inhärenten Grenzen betreffen auch die Prüfung der Konzernnachhaltigkeitserklärung.

Verantwortung des Wirtschaftsprüfers für die Prüfung der Konzernnachhaltigkeitserklärung

Unsere Zielsetzung ist es, auf Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung ein Prüfungsurteil mit begrenzter Sicherheit darüber abzugeben, ob uns Sachverhalte bekannt geworden sind, die uns zu der Auffassung veranlassen, dass die Konzernnachhaltigkeitserklärung nicht in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit der CSRD sowie den einschlägigen deutschen gesetzlichen und weiteren europäischen Vorschriften sowie den von den gesetzlichen Vertretern der Gesellschaft dargestellten konkretisierenden Kriterien aufgestellt worden ist sowie einen Prüfungsvermerk zu erteilen, der unser Prüfungsurteil zur Konzernnachhaltigkeitserklärung beinhaltet.

Im Rahmen einer Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit gemäß ISAE 3000 (Revised) üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung. Darüber hinaus

- erlangen wir ein Verständnis über den für die Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung angewandten Prozess, einschließlich des vom Unternehmen durchgeführten Prozesses der Wesentlichkeitsanalyse zur Identifizierung der zu berichtenden Angaben in der Konzernnachhaltigkeitserklärung.
- identifizieren wir Angaben, bei denen die Entstehung einer wesentlichen falschen Darstellung aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern wahrscheinlich ist, planen und führen Prüfungshandlungen durch, um diese Angaben zu adressieren und eine das Prüfungsurteil unterstützende begrenzte Prüfungssicherheit zu erlangen. Das Risiko, dass eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusi-

ves Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können. Außerdem ist das Risiko, eine wesentliche falsche Darstellung in Informationen aus der Wertschöpfungskette nicht aufzudecken, die aus Quellen stammen, die nicht unter der Kontrolle des Unternehmens stehen (Informationen aus der Wertschöpfungskette), in der Regel höher als das Risiko, eine wesentliche Falschdarstellung in Informationen nicht aufzudecken, die aus Quellen stammen, die unter der Kontrolle des Unternehmens stehen, da sowohl die gesetzlichen Vertreter des Unternehmens als auch wir als Prüfer in der Regel Beschränkungen beim direkten Zugang zu den Quellen von Informationen aus der Wertschöpfungskette unterliegen.

- würdigen wir die zukunftsorientierten Informationen, einschließlich der Angemessenheit der zugrunde liegenden Annahmen. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Informationen abweichen.

Zusammenfassung der vom Wirtschaftsprüfer durchgeführten Tätigkeiten

Eine Prüfung zur Erlangung einer begrenzten Sicherheit beinhaltet die Durchführung von Prüfungshandlungen zur Erlangung von Nachweisen über die Nachhaltigkeitsinformationen. Art, zeitliche Einteilung und Umfang der ausgewählten Prüfungshandlungen liegen in unserem pflichtgemäßen Ermessen.

Bei der Durchführung unserer Prüfung mit begrenzter Sicherheit haben wir unter anderem:

- die Eignung der von den gesetzlichen Vertretern in der Konzernnachhaltigkeitserklärung dargestellten

Kriterien insgesamt beurteilt.

- die gesetzlichen Vertreter und relevante Mitarbeiter befragt, die in die Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung einbezogen wurden, über den Aufstellungsprozess, einschließlich des vom Unternehmen durchgeführten Prozesses der Wesentlichkeitsanalyse zur Identifizierung der zu berichtenden Angaben in der Konzernnachhaltigkeitserklärung, sowie über die auf diesen Prozess bezogenen internen Kontrollen.
- die von den gesetzlichen Vertretern angewandten Methoden zur Aufstellung der Konzernnachhaltigkeitserklärung beurteilt.
- die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern angegebenen geschätzten Werte und der damit zusammenhängenden Erläuterungen beurteilt. Wenn die gesetzlichen Vertreter in Übereinstimmung mit den ESRS die zu berichtenden Informationen über die Wertschöpfungskette für einen Fall schätzen, in dem die gesetzlichen Vertreter nicht in der Lage sind, die Informationen aus der Wertschöpfungskette trotz angemessener Anstrengungen einzuholen, ist unsere Prüfung darauf begrenzt zu beurteilen, ob die gesetzlichen Vertreter diese Schätzungen in Übereinstimmung mit den ESRS vorgenommen haben, und die Vertretbarkeit dieser Schätzungen zu beurteilen, aber nicht Informationen über die Wertschöpfungskette zu ermitteln, die die gesetzlichen Vertreter nicht einholen konnten.
- analytische Prüfungshandlungen und Befragungen zu ausgewählten Informationen in der Konzernnachhaltigkeitserklärung durchgeführt.
- Standortbesuche durchgeführt.
- die Darstellung der Informationen in der Konzernnachhaltigkeitserklärung gewürdigt.
- den Prozess zur Identifikation der taxonomiefähigen und taxonomiekonformen Wirtschaftsaktivitäten und der entsprechenden Angaben in der Konzernnachhaltigkeitserklärung gewürdigt.

Verwendungsbeschränkung für den Vermerk

Wir weisen darauf hin, dass die Prüfung für Zwecke der Gesellschaft durchgeführt wurde und der Vermerk nur zur Information der Gesellschaft über das Ergebnis der Prüfung bestimmt ist. Somit ist der Vermerk nicht dazu bestimmt, dass Dritte hierauf gestützt (Vermögens-) Entscheidungen treffen. Unsere Verantwortung besteht allein der Gesellschaft gegenüber. Dritten gegenüber übernehmen wir dagegen keine Verantwortung, Sorgfaltspflicht oder Haftung.

Frankfurt am Main, den 27. Februar 2026

PRICEWATERHOUSECOOPERS GMBH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(NICOLETTE BEHNCKE)

Wirtschaftsprüferin

(RICHARD GUDD)

Wirtschaftsprüfer



Weitere Informationen

- 374 Versicherung der gesetzlichen
Vertreterinnen und Vertreter
- 374 Regionale Organisation
- 376 Fünf-Jahres-Übersicht
- 378 Finanzkalender, Impressum
und Kontakt

Versicherung der gesetzlichen Vertreterinnen und Vertreter

Wir versichern nach bestem Wissen, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage des Konzerns vermittelt und im Konzernlagebericht 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 beschrieben sind.

Hof (Saale), 27. Februar 2026

Fresenius Medical Care AG

Der Vorstand

H. GIZA

C. CORDOLA, EDD

M. FISCHER

DR. J. HÄRING

F. W. MADDUX, MD

DR. K. MAZUR-HOFSÄSS

Regionale Organisation

6.1 REGIONALE ORGANISATION VON FRESENIUS MEDICAL CARE (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE)

Europa / Afrika / Naher Osten

Belgien	FME Belgium N.V.	Willebroek		100 %
Bosnien und Herzegowina	FME BH d.o.o.	Sarajevo		100 %
Bulgarien	FME Bulgaria EOOD	Gabrovo		100 %
Dänemark	FME Danmark A/S	Taastrup		100 %
Deutschland	FME Deutschland GmbH	Bad Homburg v.d.Höhe		100 %
Finnland	FME Suomi Oy	Helsinki		100 %
Frankreich	FME France S.A.S.	Fresnes		100 %
Großbritannien	FME (U.K.) Ltd.	Nottinghamshire		100 %
Irland	FME (Ireland) Ltd.	Dublin		100 %
Israel	FME Israel Ltd.	Raanana		100 %
Italien	FME Italia S.p.A.	Palazzo Pignano		100 %
Kasachstan	FME Kazakhstan CE LLP	Almaty		100 %
Kirgisistan	FME KGZ LLC	Bischkek		100 %
Kroatien	FME-Nephro d.o.o.	Zagreb		100 %
Marokko	FME Nord Ouest et Centre Afrique S.A.	Casablanca		100 %
Niederlande	FME Nederland B.V.	Nieuwkuijk		100 %
Österreich	FME Austria GmbH	Wien		100 %
Polen	FME Polska S.A.	Poznań		100 %
Portugal	NephroCare Portugal, S.A.	Lissabon		100 %
Rumänien	FME Romania S.r.l.	Bukarest		100 %
Russland	JSC Fresenius SP	Moskau		100 %
Saudi-Arabien	Saudi Advanced Renal Services Ltd.	Riad		100 %
Schweden	FME Sverige AB	Sollentuna		100 %
Schweiz	FME (Schweiz) AG	Oberdorf		100 %
Serbien	FME Srbija d.o.o.	Vršac		100 %

REGIONALE ORGANISATION VON FRESENIUS MEDICAL CARE (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)

Europa / Afrika / Naher Osten

Slowakei	FME Slovensko, spol. s.r.o.	Piešťany		100 %
Slowenien	FME Slovenija d.o.o.	Celje		100 %
Spanien	NMC of Spain, S.A.U.	Madrid		100 %
Südafrika	FME South Africa (Pty.) Ltd.	Johannesburg		100 %
Tschechische Republik	FME-DS, s.r.o.	Prag		100 %
Türkiye	Fresenius Medikal Hizmetler A.S.	Istanbul		100 %
Ukraine	FME Ukraine TOV	Kiew		100 %
Ungarn	FME Hungary Kft.	Budapest		100 %

Nordamerika

Mexiko	FME de México, S.A. de C.V.	Zapopan		100 %
USA	FME Holdings, Inc.	New York		100 %

Lateinamerika

Brasilien	FME Ltda.	Jaguariúna		100 %
Chile	FME S.p.A.	Las Condes		100 %
Ecuador	NEFROCONTROL S.A.	Quito		100 %
Kolumbien	FME S.A.S.	Cota		100 %
Panama	FME Panama S.A.	Panama		100 %
Peru	FME del Perú S.A.	Lima		100 %
Uruguay	FME del Uruguay S.R.L.	Montevideo		100 %

Asien-Pazifik

Australien	FME Australia Pty. Ltd.	Sydney		100 %
Bangladesch	FME Bangladesh Ltd.	Dhaka		100 %
China	FME (Shanghai) Co., Ltd.	Shanghai		100 %
Hong Kong	FME Hong Kong Ltd.	Wan Chai		100 %
Indien	FME India Private Ltd.	Gurugram		100 %
Indonesien	PT FME Indonesia	Jakarta		100 %
Japan	Fresenius-Kawasumi Co., Ltd.	Tokio		70 %
Malaysia	FME Malaysia Sdn. Bhd.	Petaling Jaya		100 %
Myanmar	FME Myanmar Company Ltd.	Yangon		100 %
Pakistan	FME Pakistan (Private) Ltd.	Lahore		100 %
Philippinen	FME Philippines, Inc.	Manila		100 %
Singapur	Asia Renal Care (SEA) Pte. Ltd.	Singapur		100 %
Südkorea	FME Korea Ltd.	Seoul		100 %
Sri Lanka	FME Lanka (Private) Ltd.	Colombo		100 %
Taiwan	FME Taiwan Co., Ltd.	Taipeh		100 %
Thailand	FME (Thailand) Ltd.	Bangkok		100 %
Vietnam	FME Vietnam LLC	Ho Chi Minh City		100 %

Vereinfachte Darstellung der regionalen Organisation von Fresenius Medical Care.
FME steht für Fresenius Medical Care.

* Einige Prozentsätze ergeben sich aus direkt und indirekt gehaltenen Anteilen.
* Verfolgtes Geschäftsfeld im jeweiligen Land in 2025

Produktion Verkauf Dienstleistungen



Fünf-Jahres-Übersicht

6.2 FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHT (FORTSETZUNG SIEHE NÄCHSTE SEITE) IN MIO €, MIT AUSNAHME DER BETRÄGE JE AKTIE

	2025	2024	2023	2022	2021
Gewinn- und Verlustrechnung					
Umsatzerlöse	19.628	19.336	19.454	19.398	17.619
Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern, Abschreibungen und Wertminderung (EBITDA)	3.327	3.135	3.121	3.350	3.476
Operatives Ergebnis	1.827	1.392	1.369	1.512	1.852
Konzernergebnis (Ergebnis, das auf die Anteilseigner der FME AG entfällt)	978	538	499	673	969
Ergebnis je Aktie (unverwässert) in €	3,36	1,83	1,70	2,30	3,31
Bilanz					
Langfristige Vermögenswerte	23.104	25.644	25.229	27.551	26.400
Summe Vermögenswerte	31.002	33.567	33.930	35.754	34.367
Eigenkapital	14.283	15.769	14.827	15.449	13.979
Summe Finanzverbindlichkeiten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, einschließlich Beträge in direktem Zusammenhang mit zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten	10.795	10.988	12.187	13.192	13.320
Cash Flow					
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit	2.681	2.386	2.629	2.167	2.489
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit nach Investitionen in Sachanlagen und aktivierten Entwicklungskosten, vor Akquisitionen und Beteiligungen (Free Cash Flow)	1.782	1.701	1.960	1.480	1.660
Aktien					
Schlusskurs Frankfurt, Xetra in €	40,76	44,16	37,96	30,57	57,14
Schlusskurs (ADR) New York in US\$	23,82	22,64	20,83	16,34	32,46
Durchschnittlich ausstehende Aktien	291.190.575	293.413.449	293.413.449	293.246.430	292.944.732
Dividendensumme ¹ in MIO €	416	423	349	329	396
Dividende je Aktie ¹ in €	1,49	1,44	1,19	1,12	1,35

¹ 2025: Vorschlag zur Beschlussfassung durch die Hauptversammlung am 21. Mai 2026.

FÜNF-JAHRES-ÜBERSICHT (FORTSETZUNG DER VORHERIGEN SEITE)
IN MIO €, MIT AUSNAHME DER BETRÄGE JE AKTIE

	2025	2024	2023	2022	2021
Beschäftigte					
Anzahl der Beschäftigten (Köpfe)	109.698	111.513	119.845	128.044	130.251
Operative Kennzahlen in %					
Operative Marge	9,3	7,2	7,0	7,8	10,5
Wachstum Ergebnis je Aktie (unverwässert)	83,3	7,8	(25,9)	(30,6)	(16,4)
Organisches Umsatzwachstum	7,6	4,1	3,9	1,6	1,4
Rendite auf das investierte Kapital (ROIC) ²	5,0	3,5	2,8	3,3	4,9
Netto-Verschuldungsgrad ³	2,5	2,9	3,2	3,4	3,3
Cash Flow aus betrieblicher Geschäftstätigkeit in % der Umsatzerlöse	13,7	12,3	13,5	11,2	14,1
Free Cash Flow in % der Umsatzerlöse	9,1	8,8	10,1	7,6	9,4
Eigenkapitalquote (Eigenkapital / Summe Vermögenswerte)	46,1	47,0	43,7	43,2	40,7
Dialyседienstleistungen					
Behandlungen in MIO	44,7	47,6	51,7	52,3	52,9
Patienten	291.902	299.352	332.548	344.687	345.425
Dialysezentren	3.601	3.675	3.925	4.116	4.171

² Siehe Berechnung im Konzernlagebericht, Kapitel „Grundlagen des Konzerns“, Abschnitt „Steuerungssystem“.

³ Siehe Berechnung im Konzernlagebericht, Kapitel „Wirtschaftsbericht“, Abschnitt „Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage – Finanzlage – Finanzierungsstrategie“.

Finanzkalender 2026

Mai

05

Veröffentlichung
zum 1. Quartal

Mai

21

Haupt-
versammlung

Mai

26

Dividenden-
zahlung

August

04

Veröffentlichung
zum 2. Quartal

November

03

Veröffentlichung
zum 3. Quartal

Impressum und Kontakt

Herausgeber

Fresenius Medical Care AG

Redaktion

Investor Relations & Communications &
Corporate Affairs

Konzept und Gestaltung

Fresenius Medical Care Creative Studio

Kontakt

Fresenius Medical Care AG
Else-Kröner-Straße 1
61352 Bad Homburg v.d. Höhe
Deutschland
P+ 49 6172 609 0
www.freseniusmedicalcare.com/de

Communications & Corporate Affairs

T+ 49 6172 609 0
F+ 49 6172 609 2301
fme_corporate_communications@freseniusmedicalcare.com

Investor Relations

T+ 49 6172 609 0
F+ 49 6172 609 2301
ir@freseniusmedicalcare.com

Veröffentlichungstag

12. März 2026

Bildnachweise

Titel, Rückseite: iStock/Getty
Seite 004: Shutterstock
Seite 006, 072, 211, 373: Matthias Haslauer
Seite 007, 011: Thorsten Jansen
Seite 012: Bernhard Huber
Seite 026, 056, 099, 143, 259, 363:
Getty Images Custom Content

Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die auf Planungen, Prognosen und Schätzungen basieren und gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Sollten den Angaben zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder Risiken – wie auch in den bei der US-amerikanischen Wertpapier- und Börsenaufsichtsbehörde SEC eingereichten Unterlagen angegeben – eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zum Zeitpunkt der Erstellung des Geschäftsberichts erwarteten abweichen. Wir übernehmen keinerlei Verpflichtung zur Aktualisierung zukunftsbezogener Aussagen.

Publikationsservice

Der Geschäftsbericht von Fresenius Medical Care liegt in deutscher und in englischer Sprache vor. Die Geschäftsberichte, Zwischenberichte sowie weitere Informationen zum Unternehmen sind auch auf unserer Internetseite abrufbar:
www.freseniusmedicalcare.com/de

Titel, Text und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen für gewerbliche Zwecke nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung von Fresenius Medical Care kopiert, verändert oder verwendet werden.

2025
GESCHÄFTS
BERICHT

Fresenius Medical Care AG

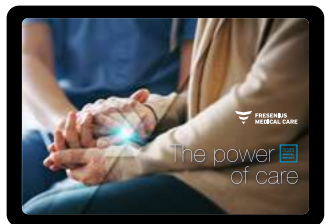
Else-Kröner-Straße 1
61352 Bad Homburg v.d. Höhe
Deutschland
T+ 49 6172 609 0
www.freseniusmedicalcare.com/de

Communications & Corporate Affairs

T+ 49 6172 609 0
F+ 49 6172 609 2301
fme_corporate_communications@freseniusmedicalcare.com

Investor Relations

T+ 49 6172 609 0
F+ 49 6172 609 2301
ir@freseniusmedicalcare.com



Erfahren Sie mehr:

[www.freseniusmedicalcare.com/de/
zahlen-und-fakten](http://www.freseniusmedicalcare.com/de/zahlen-und-fakten)

in freseniusmedicalcare

f freseniusmedicalcare.corporate

▶ @freseniusmedicalcare



**FRESENIUS
MEDICAL CARE**

