LAGEBERICHT

I. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

a) Geschäftsverlauf

Der erfolgreiche Wachstumskurs der Fresenius Kabi Austria GmbH konnte trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds im Geschäftsjahr 2024 fortgesetzt werden und spiegelt sich im Umsatzwachstum mit 14,6% von 807,3 Mio. EUR auf 925,5 Mio. EUR wider.

Der Großteil der Unternehmensbereiche hat mit zufriedenstellenden Wachstumsraten zur Umsatzentwicklung beigetragen.

aa) Produktion Graz

Das Werk Graz konnte im Geschäftsjahr 2024 erneut Fortschritte verzeichnen. Mit einer Gesamtproduktion von über 141 Mio. Einheiten wurde die hohe Auslastung der Produktionskapazitäten unterstrichen und war ein weiterer Beweis für die Stabilität und Effizienz des Standorts.

Ein zentraler Schwerpunkt lag auf der Neugestaltung der Organisation und der Etablierung prozessorientierter Strukturen. Durch den Aufbau von Value Stream Teams, die bereichsübergreifend arbeiten und gemeinsame Ziele verfolgen, konnte die Zusammenarbeit deutlich gestärkt werden.

Im Bereich Biosimilars wurden wesentliche Fortschritte erzielt und mit der FDA-Zulassung und dem darauffolgenden US-Launch von Tocilizumab (Tyenne®) ein großer Erfolg gefeiert. Auch der erfolgreiche Launch von Tyenne® in Europa sowie die hohe Nachfrage nach diesem Produkt bekräftigten die strategische Bedeutung dieser Produktgruppe.

Rocuronium RTS konnte ebenfalls erfolgreich in fast allen Ländern Europas, in denen eine Zulassung besteht, eingeführt werden. Die neue Eigenschaft der Raumtemperaturstabilität verschafft dem Produkt klare Markt- und Wettbewerbsvorteile und stärkt die Position des Standorts Graz nachhaltig.

Das strategische Erweiterungsprojekt des Werks Graz im Zuge dessen über 63 Millionen Euro in die Standorterweiterung investiert wurden, wurde im Jahr 2024 erfolgreich abgeschlossen. Die neue Fertigspritzen-Abfüllanlage wurde Ende 2024 in Betrieb genommen und stellt damit ein wichtiges Element für die zukünftige Abfüllkapazität des Grazer Standorts dar.

Die schrittweise Umsetzung des „Vertical Integration" Investitionsprojektes (über 27,9 Mio. EUR Gesamtinvestitionskosten) wurde weiter vorangetrieben. Dabei wurden mobile Behälter für die Abfüllung der ersten Biosimilars investiert und qualifiziert und neue, hochmoderne Laborbereiche fertiggestellt.

Effizienzsteigerung und Digitalisierung waren ebenfalls zentrale Themen des Jahres. Der Sommer-Shutdown wurde von drei auf nur zwei Wochen verkürzt, was eine zusätzliche Produktionswoche ermöglichte. Mit dem Projektstart für einen elektronischen „Batch Record" wurde ein bedeutender Schritt in Richtung Digitalisierung gesetzt, um Prozesse zukunftssicher zu gestalten.

Die herausragenden Leistungen des Werks wurden 2024 durch zahlreiche Auszeichnungen gewürdigt, wie der „Top of Styria" in der Kategorie Produktion. Besonders erfreulich ist die Verbesserung im Top-100-Ranking der steirischen Unternehmen, bei dem die Fresenius Kabi Austria GmbH nun den 11. Platz belegt (Vorjahr: Platz 14).

Auch in den Bereichen Qualität und Compliance wurden bedeutende Fortschritte erzielt. Durch gezielte Initiativen konnte die Qualitätskultur weiter gestärkt werden, was sich in erfolgreichen Audits und Inspektionen zeigt. Kontinuierliche Prozessoptimierungen durch Lean Management und die neu geschaffene Stabsstelle OPEX/Lean Management unterstützen wichtige Verbesserungen, wie die Reduktion der Release Cycle Time.

ab) Produktion Linz

Im Geschäftsjahr 2024 erreichte der Standort Linz im Bereich der Lactulose erneut eine Mengensteigerung gegenüber dem Vorjahr. Das Wachstum der Lactulose Herstellung basiert dabei sowohl bei der Wirkstoffherstellung (API) als auch beim Fertigprodukt.

Das Projekt zur Erhöhung der Kapazitäten der Wirkstoffherstellung Lactulose, das im Vorjahr gestartet wurde, konnte im laufenden Geschäftsjahr fertiggestellt werden. Es steigert die Produktionskapazitäten um knapp 15%.

Die Produktionsmengen der Hydroxyethylstärke lagen ungefähr auf dem Vorjahresniveau und damit insgesamt stabil.

Bei der Abfüllung von Oleovit D3 und Fentrinol konnten ein weiteres Mal höhere Produktionsmengen erzielt werden. Die Steigerung der Produktion der beiden Produkte betrug in Summe +11% im Vergleich zum Vorjahr.

Um der Verantwortung gegenüber der Umwelt gerecht zu werden, wurden am Standort Linz in diesem Geschäftsjahr folgende Maßnahmen getroffen:

- Pflege der am Standort befindlichen Bienenwiese
- Durchführung von Optimierungsprojekten zur Reduktion des Stromverbrauchs in der Lactulose Wirkstoffproduktion
- Evaluierung von Szenarien zur CO_2 Reduktion

ac) Vertrieb Contract Manufacturing International

Das Geschäftsjahr 2024 war für das Drittkundengeschäft im Bereich B2B Operations erneut sehr erfolgreich.

Im Bereich der Nachfrage nach Dienstleistungen konnte das vergangene Jahr erfolgreich fortgeführt werden, mit einem steigenden Bedarf an Produkten für Drittanbieter. Die Flüssigabfüllung von Fertigspritzen hat erwartungsgemäß einen wesentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg geleistet und sich im Drittkundensegment als Kerngeschäft etabliert. Mit dem Wachstum der Kund:innen bleibt die Flüssigabfüllung von Fertigspritzen auch zukünftig ein entscheidender Faktor für den Erfolg des Drittkundengeschäfts. Dabei stehen weiterhin hochpotente Wirkstoffe sowie Blutplasmaprodukte im Vordergrund.

Das Jahr 2024 war geprägt von steigenden Kosten, die erfolgreich an Drittkunden weitergegeben werden konnten und wesentlich zum Umsatzwachstum beigetragen haben.

Strategisch stand das Jahr 2024 ganz im Zeichen der Fertigstellung der im Jahr 2020 begonnenen baulichen Kapazitätserweiterungen im Werk Graz, die für das mittel- bis langfristige Wachstum des Drittkundengeschäfts erforderlich sind. Die Erweiterungen sind für den erfolgreichen Abschluss der klinischen Studien und die anschließende Herstellung von Liposomen für Drittkunden nötig und sollen in 2025/26 abgeschlossen werden.

Im Lactulose Geschäft konnte in 2024 ein neuer Verkaufsrekord und ein Wachstum von 8,6% im Vergleich zum Vorjahr erzielt werden. Der Absatz von Lactulose in Form des Wirkstoffes sowie auch in Form von Fertigprodukten (100ml, 200 ml Flaschen und Sachets) konnte vor allem in China weiter ausgebaut werden.
Die Verkaufspreise konnten weiter erhöht werden, um den gestiegenen Löhnen, Materialaufwendungen und Transportkosten Rechnung zu tragen. Mit einem ausgewogenen Preis-/Mengenverhältnis liegt das Ergebnis über dem Geschäftsjahr 2023.

ad) Vertrieb Inland (= Market Unit Austria)

Für die Market Unit Austria war 2024 ein weiteres erfolgreiches Jahr mit einer Umsatzsteigerung von ca. 5%. Dieses Wachstum basiert auf einem Mix aus Volumen- und Preissteigerungen, aber auch auf dem weiterhin starken Vertrauen der Kund:innen in unser Unternehmen und unsere Produkte. Trotz Liefereinschränkungen in diversen Produktgruppen konnten sowohl im Bereich Pharma als auch Nutrition die Marktanteile gehalten bzw. gezielt ausgebaut werden.

Durch linienübergreifende Marketing- & Verkaufskonzepte wurden die Marktanteile von Oleovit™ D3 gegen wirkstoffgleiche Folgeanbieter weiterhin gut verteidigt und die Umsatzverluste geringgehalten. Mit dem erfolgreichen Launch von Oleo-D3 als bis dato einziges erstattetes Hochdosisprodukt ist es zusätzlich gelungen, die Themenführerschaft bei Vitamin D auszubauen.
Im OTC-Segment haben gezielte Marketingaktivitäten in Kombination mit Digital-Kampagnen (SEO & SEA Maßnahmen) zu einer deutlichen Steigerung der Umsätze der OLEOvital™ Produkte geführt. Es konnten in dieser Produktgruppe mit dem OLEOvital Energiekomplex-19 und dem OLEOvital EisenPLUS zwei weitere Produkte erfolgreich gelauncht werden.
Trotz Liefereinschränkungen im Pharma-Bereich konnten die Krankenhaus-Kund:innen mit Alternativ-Produkten bzw. Maßnahmen zur Produktkontingentierung fast durchgehend versorgt werden.

Das Geschäftsfeld Homecare hat sich im Jahr 2024 ebenfalls positiv entwickelt. Es wurde eine deutliche Steigerung sowohl in Umsatz- als auch in Patientenzahlen erreicht. Als Gründe sind neben der kürzeren Verweildauer der Patient:innen im Krankenhaus vor allem die intern angestoßenen Projekte, wie das Fokusprojekt Ernährung in der Onkologie, die ein hohes Augenmerk auf die „Patient:innenreise" legen und linienübergreifend (Krankenhaus-, Patientenüberleitung-, außerklinische Versorgung) geplant und umgesetzt werden.

Im Jahr 2024 hatte die Business Unit MedTech leider mit einigen Herausforderungen zu kämpfen. Einerseits gestaltet sich das wichtige Plasma-Geschäft zunehmend kompetitiv und andererseits führten Qualitätsprobleme vor allem im „Transfusion Medicine & Cell Therapy" (TCT) Bereich zu Verlusten in Reputation und Vertrauen unserer Kund:innen. Im Bereich „Infusion & Nutrition Systems" (INS) sehen wir uns mit neuen Mitbewerbern konfrontiert, die mit aggressiver Preisgestaltung Marktanteile gewinnen.
All diesen Widrigkeiten zum Trotz konnte, trotz durchwegs hohen Marktanteilen, ein Wachstum im mittleren einstelligen Prozentbereich im Vergleich zum Vorjahr erzielt werden. Dieser Erfolg ist einer konsequenten Preispolitik und der steten Suche nach Wachstumspotentialen in der herausfordernden Marktsituation zu verdanken.

Für das Biopharma-Geschäft war das Jahr 2024 herausfordernd. Das Idacio® Geschäft konnte nach den Lieferschwierigkeiten im Jahr 2023 stabilisiert und verlorene Patient:innen zurückgewonnen werden.

Das neue, first-to-market Biopharmaceutical Tyenne® wurde im Mai 2024 auf den Markt gebracht. Aufgrund von Launchverzögerungen durch das österreichische Erstattungssystem, sowie darauffolgender globaler Liefereinschränkungen konnten nur wenige Patient:innen auf Tyenne® eingestellt werden.
Trotz der Herausforderungen konnte das Biopharma Geschäft im Jahr 2024 ein deutliches zweistelliges Umsatzwachstum verzeichnen und ist einer der Wachstumstreiber von Fresenius Kabi Austria am österreichischen Markt.

Neben den Entwicklungen am Markt wurde auch in 2024 weiter daran gearbeitet die internen Prozesse zu verbessern und effizienter zu gestalten. Vor allem das Zusammenspiel von Marketing und Sales wurde durch eine verbesserte Marketing- und Zyklusplanung weiterentwickelt.
Durch die Etablierung der neuen Abteilung „Commercial Excellence" wurde die Voraussetzung geschaffen, Marketing und Sales Prozesse über die verschiedenen Marktbereiche zu vereinheitlichen und damit effizienter zu gestalten. Durch gezieltes Reporting und der Zusammenführung von internen und externen Daten wurde die Basis für ein noch besseres Performance Management gelegt.

Insgesamt war das Geschäftsjahr 2024 ein erfolgreiches Jahr für die auf dem österreichischen Markt agierenden Vertriebsbereiche. Als wichtigste Erfolgsfaktoren sind die kontinuierliche Kundennähe, hohe Servicequalität und abteilungsübergreifende Zusammenarbeit zu nennen.

ae) Vertrieb Export

Das Exportgeschäft umfasst die Belieferung von Distributoren in 10 Ländern, welche Kroatien, Slowenien, Western Balkanländer, Bulgarien und seit 2024 auch Israel umfassen. Der Umsatz des Exportgeschäfts ist im Jahr 2024 erneut gewachsen.

Während die Abteilung Supply & Logistik SEE & Israel stabil die Logistikaktivitäten für das Exportgeschäft koordiniert, wurden die lokalen Marketing und Sales Teams in Kroatien und den Western Balkan Ländern im Rahmen der Integration in den Cluster Eastern Europe neu aufgestellt. Damit wurden die Voraussetzungen für den weiteren Erfolgskurs gelegt.

af) Tochterunternehmungen

Die Tochtergesellschaften Fresenius Kabi Pharma Portugal Lda., FHC Ltd. (UK), Fresenius Kabi Singapore Pte. Ltd. und Fresenius Kabi Hungary konnten Ergebnissteigerungen im Geschäftsjahr 2024 erreichen bei gleichbleibenden bzw. höheren Umsatzerlösen.

b) Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Leistungsindikatoren	**2024**	**2023**	**2022**
Umsatzerlöse in Mio. EUR	925,5	807,3	682,8
Betriebserfolg in Mio. EUR	118,2	89,8	97,5
Jahresüberschuss in Mio. EUR	105,9	96,5	77,3
Operativer Cash Flow in Mio. EUR	9,8	35,8	34,9
Investitionen in Mio. EUR	32,2	24,0	35,3
MitarbeiterInnen	1.545	1.477	1.459
Eigenkapitalquote in %	58,4	51,8	49,7

Insgesamt sind die gesamten Umsatzerlöse der Fresenius Kabi Austria GmbH um 118,2 Mio. EUR oder 14,6% gegenüber dem Vorjahr gestiegen.
Der Betriebserfolg erhöhte sich mit 31,6% auf 118,2 Millionen EUR.
Im Jahr 2024 gab es keine Dividendenausschüttung.
Der Jahresüberschuss war um 9,4 Mio. EUR und 9,7% höher als im Jahr 2023.
Der operative Cashflow reduzierte sich von 35,8 Mio. EUR auf 9,8 Mio. EUR für das Geschäftsjahr 2024 aufgrund von erhöhten Vorauszahlungen und Vorleistungen für das Biopharma Geschäftsfeld.
Die Investitionen lagen mit 32,2 Mio. EUR deutlich über dem Vorjahresniveau.
Die durchschnittliche Anzahl der Mitarbeiter:innen erhöhte sich in 2024 mit 1.545 Personen im Vergleich zum Vorjahr leicht.

Weiters ist die Eigenkapitalquote von 51,8% auf 58,4% gestiegen.

c) Bericht über die Zweigniederlassungen

Im Inland besteht in Linz eine Zweigniederlassung unter gleicher Firmierung. Die konkreten Ausführungen dazu finden sich in den einzelnen Berichtsteilen zum Standort Linz bzw. zur Produktion Linz.

Im Ausland bestehen keine Zweigniederlassungen.

II. Bericht über Forschung und Entwicklung

Zu den Höhepunkten dieses Jahres zählen aus dem Bereich Forschung und Entwicklung die Markteinführung von zwei neuen Produkten in Europa sowie zwei Neueinreichungen bei der US FDA.

Im Geschäftsjahr 2024 konnte die Innovationspipeline weiter befüllt und eine Patenteinreichung erzielt werden. Zahlreiche Machbarkeitsstudien zu Produktideen wurden erfolgreich durchgeführt und bilden die Basis für zukünftige Produktentwicklungen.

Um sich weiterhin zukunftsorientiert auszurichten, wurde ein Digitalisierungsprojekt gestartet. Kurzfristige Maßnahmen konnten gesetzt werden und es wurde in ein KI gestütztes Gerät im Bereich Analytik investiert.

Höchste Qualität und effiziente Prozesse im Sinne einer kundenorientierten Produktentwicklung standen auch 2024 im Vordergrund und Prozesse werden kontinuierlich optimiert.

III. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und Risiken des Unternehmens

a) Wesentliche Unternehmensrisiken

Qualitäts-, Umwelt-, Sicherheits- und Risikomanagement sind wichtige Voraussetzungen für eine solide Unternehmensführung. Diese Themenfelder werden als primäre Verantwortung betrachtet und durch verantwortliche Beauftragte wahrgenommen und überwacht.

Die Einhaltung geeigneter Qualitätsstandards wird im Unternehmen als Schlüssel für einen guten Geschäftserfolg angesehen. Alle innerbetrieblichen Prozesse sowie einzelne operative Maßnahmen werden kontinuierlich auf etwaige Verbesserungspotenziale überprüft.

In diesem Zusammenhang stellen Konzernrichtlinien sicher, dass das Risikomanagementsystem Bestandteil der Unternehmensstrategie ist und das interne Kontrollsystem und das daraus abgeleitete Frühwarnsystem humane und wirtschaftliche Risiken im größtmöglichen Maße begrenzt.
Die Maßnahmen des Risikomanagements werden in den Unternehmensbereichen durch das Risikocontrolling unterstützt. Auf Basis detaillierter monatlicher und quartalsweiser Finanzberichte werden Abweichungen der Ertrags- und Vermögenslage von den Planwerten identifiziert und analysiert.

Ebenso wie das Risikomanagement ist das Change Management eine fortwährende Aufgabe der unternehmerischen Tätigkeiten, um den langfristigen Erfolg des Unternehmens zu sichern.

Die Rolle der Compliance-Abteilung ist essenziell, um sicherzustellen, dass Fresenius Kabi stets den dynamischen regulatorischen Anforderungen und den internen organisatorischen Veränderungen gerecht wird. Dies bedeutet, dass die Compliance-Prozesse regelmäßig überprüft und angepasst werden, um die Einhaltung aller relevanten Gesetze und Vorschriften zu gewährleisten. Das Unternehmen setzt auf eine proaktive und präventive Herangehensweise, um Risiken frühzeitig zu identifizieren und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen.

Die Implementierung von FIRM 2.0 und ICS ermöglicht eine umfassende Sicht auf alle potenziellen Risiken, sowohl finanzieller als auch nichtfinanzieller Natur. Durch diese Systeme kann Fresenius Kabi nicht nur Schwachstellen erkennen, sondern auch die Effektivität der internen Kontrollen kontinuierlich verbessern. Die laufende Anpassung an neue rechtliche Anforderungen und interne Veränderungen stellt sicher, dass das Unternehmen immer auf dem neuesten Stand bleibt und seine hohen Standards in Bezug auf Compliance und Risikomanagement aufrecht erhält.

In der heutigen Geschäftswelt, in der sich die rechtlichen und regulatorischen Landschaften ständig weiterentwickeln, ist eine flexible und anpassungsfähige Compliance-Organisation unerlässlich. Fresenius Kabi stellt sicher, dass durch kontinuierliche Weiterbildung und Schulung der Mitarbeiter, sowie durch den Einsatz moderner Technologien, die Compliance-Abteilung immer in der Lage ist, schnell und effizient auf Veränderungen zu reagieren. So wird gewährleistet, dass das Unternehmen nicht nur rechtskonform operiert, sondern auch seine Reputation und Integrität bewahrt.

b) Bericht über Arbeitnehmer- und Umweltbelange

Im Jahr 2024 lag der Schwerpunkt der HR-Arbeit bei Fresenius Kabi Austria auf zwei zentralen Themen: der Einführung von Workday als globales HR-System und der Unterstützung organisatorischer Veränderungen, insbesondere in der PU Graz.

Hervorzuheben ist die Auszeichnung als „ausgezeichneter Lehrbetrieb" im März 2024 durch das Bundesministerium für Arbeit und Wirtschaft. Die feierliche Verleihung fand in der Wiener Hofburg statt und unterstrich das Engagement des Unternehmens in der Lehrlingsausbildung.

Im Bereich Employer Branding wurden 2024 erneut zahlreiche Initiativen umgesetzt:

- Plakatkampagnen zur Erhöhung der Sichtbarkeit
- Teilnahme am „Tag der Lehrberufe" am Grazer Hauptplatz im Oktober
- Präsenz auf der Karrieremesse „Excellence" an der Grazer Universität, die durch viele Gespräche mit interessierten Studierenden ein großer Erfolg war.

Im Herbst 2024 wurde eine globale Mitarbeiterumfrage durchgeführt, an der in Österreich über 80 % der Mitarbeitenden teilnahmen. Die Ergebnisse bieten eine wertvolle Grundlage für gezielte Verbesserungsmaßnahmen. Aus den Ergebnissen 2023 wurden 2024 zahlreiche Initiativen zur Verbesserung der internen Kommunikation umgesetzt, darunter Town-Hall-Meetings, Infoscreens und Interviews im Intranet.

Im Rahmen der „Employer of Choice"-Initiative (Vision 2026) nahm Fresenius Kabi Austria 2024 an einem internationalen Human-Resources-Zertifizierungsprogramm teil. Bereits im Vorjahr wurde das Unternehmen vom Top Employers Institute als Top Employer ausgezeichnet.

Im Bereich Arbeitnehmer- und Gesundheitsschutz wurden im Jahr 2024 wichtige Fortschritte erzielt, auch wenn das Ziel bezüglich der Arbeitsunfälle leider knapp verfehlt wurde. Ein wesentlicher Fokus des „Safety Culture Program 2024" lag auf der Sicherheit bei der Bewegung von Lasten, da 70% der Arbeitsunfälle in diesem Bereich auftraten.

Im Bereich der Sicherheitsorganisation konnte eine erhebliche Verbesserung erzielt werden: 21 neue Sicherheitsvertrauenspersonen sowie 87 neue betriebliche Ersthelfer:innen wurden in 2024 ausgebildet und Kurse für 2025 sind bereits geplant. Insgesamt wurden 1.536 Near Miss-Meldungen eingereicht, was das hohe Sicherheitsbewusstsein unter den Mitarbeitenden widerspiegelt.

Im Bereich des Gesundheitsschutzes wurden Impfaktionen, Muttermalvorsorge sowie eine Stammzellenspende für eine erkrankte Kollegin sehr positiv von der Belegschaft angenommen und erfolgreich durchgeführt. Diese Maßnahmen tragen nicht nur zum Schutz der Mitarbeitenden bei, sondern auch zur Förderung einer gesundheitsbewussten Unternehmenskultur.

Darüber hinaus wird die Digitalisierung des Gefahrstoffmanagements und der Legal Compliance weiterhin vorangetrieben und soll im ersten Quartal 2025 abgeschlossen werden. Aktuell wird am First-Aid-Responder-Benachrichtigungsprozess gearbeitet, der sicherstellt, dass bei einem Vorfall, Unfall oder einer Erkrankung schnellstmöglich kompetente Hilfe in der Nähe ist.

Im Jahr 2024 wurde die Photovoltaikanlage mit 500 kWp erfolgreich errichtet und in Betrieb genommen, um ab 2025 einen Teil des Strombedarfs in Werndorf zu decken. In Graz wurden im Sommerstillstand erstmals Energiesparfilter in Lüftungsanlagen verbaut, was zu einer Reduzierung des Stromverbrauchs bei den

Ventilatoren führt. Die Deckensanierung im Bereich der Autoklaven und die Integration einer neuen Steuerung in die Druckluftversorgung tragen ebenfalls zur Effizienzsteigerung bei. Isoliermaßnahmen verringern die Energieabgabe und bieten gleichzeitig einen verbesserten Berührungsschutz.

Im Oktober 2024 wurde das Energiemanagementsystem von TÜV Süd erfolgreich auditiert. Für 2025 liegt der Fokus auf der Einsparung von Gas und der Verbesserung der CO2-Bilanz.

Diese Initiativen und Projekte bilden die Grundlage für die kontinuierliche Verbesserung unserer Energieeffizienz und die Reduktion von CO2-Emissionen, was einen wesentlichen Beitrag zu einer nachhaltigeren Zukunft leisten wird.

c) Risiken hinsichtlich verwendeter Finanzinstrumente

Gemäß den Konzernrichtlinien werden zur Absicherung von Währungsrisiken derivative Finanzinstrumente eingesetzt, diese kamen im Geschäftsjahr 2024 für die Absicherung von Forderung in brasilianischen Real zur Anwendung.

d) Voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens sowie Markt- und Absatzrisiken

Durch kontinuierliche Investitionen, gezielte Prozessverbesserungen und die erfolgreiche Marktposition unserer Produkte im In- und Ausland sind die Weichen für weiteres Wachstum gestellt. Die Umsetzung der strategischen Erweiterungen in Graz und der Lactulose Wirkstoffherstellung in Linz wird die Position des Standorts innerhalb der Fresenius Kabi Unternehmensgruppe weiter stärken.

Für 2025 wird eine positive Entwicklung des Standorts erwartet, getragen von einer steigenden Nachfrage nach unseren Kernprodukten sowie einem signifikanten Anstieg der Bedarfe bei Drittkundenprodukten. Besonders das Marktwachstum im Bereich Biopharma wird wesentlich zur Mengensteigerung am Produktionsstandort Graz beitragen.

Ein weiterer Schwerpunkt bleibt das strategische Investitionsprojekt zur vertikalen Integration zusätzlicher Wertschöpfungsprozesse für Biopharma-Produkte. Aufbauend auf den bereits etablierten Produktionsschritten in Verpackung und Logistik wird bis 2026 die Abfüllung und Qualitätskontrolle für Biosimilars am Standort Graz integriert. Diese Investition wird den Standort als führendes Zentrum für Biopharma-Produkte nachhaltig stärken.

Zum Jahreswechsel beginnt zudem die Aufrüstung der Linie 15 sowie die Weiterentwicklung der Lyophilisierungsprozesse. Ein strategisches Investitionskonzept

für die Produktions- und Verpackungskapazitäten wird den Standort weiter zukunftssicher gestalten. Dazu gehört auch die geplante Verlagerung und Stilllegung der ältesten Produktionslinie.

Mit diesen gezielten Maßnahmen und Investitionen wird die Weiterentwicklung der Produktionswerke in Graz und Linz konsequent vorangetrieben. Fresenius Kabi Austria bleibt ein verlässlicher Partner für unsere Kund:innen und Patient:innen und festigt seine Rolle als bedeutender Bestandteil des globalen Fresenius Kabi Produktionsnetzwerks.

Für den österreichischen Markt, sowie die Exportmärkte in SEE, wird im Jahr 2025 eine weitere Umsatzerhöhung im mittleren einstelligen Bereich erwartet. Die größte Herausforderung für die Market Units bleibt es, die kontinuierliche Versorgung aller Kund:innen und damit der Patient:innen in Österreich sicher zu stellen. Nachdem jedoch einige Produktionsstätten und Lieferanten ihre Kapazitätsgrenze erreicht haben, wird aufgrund des steigenden Bedarfs damit gerechnet, dass es bei einigen Produkten nicht gelingen wird die gesamte Nachfrage zu decken. Auch der gesetzlich vorgeschriebene Aufbau eines Notfalllagers ab April 2025 wird sich negativ auf die Lieferfähigkeit im Jahr 2025 auswirken.

Trotz der Herausforderungen in der Supply Chain und einem zunehmend kompetitiven und preisaggressiven Markt wird davon ausgegangen, dass die Marktanteile erfolgreich verteidigt werden können.

Im Marketing und Sales Bereich der Market Unit Austria wird der Schwerpunkt weiterhin im Ausbau des Apothekengeschäftes liegen. Durch Multichannel-Kampagnen und Sales-Fokus auf die OLEOvital™ Kernprodukte und durch Erweiterung der OLEOvital™-Palette wird eine positive Entwicklung in diesem Bereich erwartet. Im Pharma-Bereich sind Preiserhöhungen und mehrere Produktlaunches die Wachstumstreiber.

In den Bereichen Ernährung und Homecare liegt der Schwerpunkt 2025 in der Bewusstseinssteigerung für Ernährungstherapien als Unterstützung der Arzneimitteltherapie bei onkologischen Patient:innen. Die bisher größte von Fresenius Kabi Austria durchgeführte Onmichannel-Kampagne hat das Ziel, die Awareness für die Notwendigkeit von medizinischer Ernährungstherapie als Teil der Therapie bei Stakeholdern, HCPs, Patient:innen und deren Angehörigen zu erhöhen. Sowohl intramural als auch extramural soll das Bewusstsein für Ernährungstherapie erhöht und damit unsere Themenführerschaft in diesen Bereich sowie auch die Markenbekanntheit von Fresubin® ausgebaut werden.

Darüber hinaus wird im Homecare Segment gemeinsam mit unseren Kund:innen an modernen und digitalen Tools für die Übertragung von Patientendaten sowie für die Bewilligung von Rezepten/Verordnungen gearbeitet, damit zukünftig eine noch schnellere und bessere Patientenversorgung gewährleistet werden kann.

Ab dem Jahr 2025 wird auch ein Schwerpunkt auf dem Thema „Commercial Excellence" liegen. Während im Bereich Pharma & Nutrition vor allem SFE (Sales

Forcee Effectiveness) im Fokus stehen wird, liegt der Schwerpunkt bei Biopharma und MedTech auf Pricing & Tender Prozessen. Ende 2025 ist mit ersten Vorbereitungen für die Einführung eines neuen CRM-Systems zu rechnen.

Im Biopharma Geschäft auf dem österreichischen Heimmarkt ist für das Jahr 2025 mit einem Ende der Supply Problematiken für das Produkt Tyenne® zu rechnen und damit einhergehend eine deutliche Umsatzsteigerung zu erwarten. Mit Pre-Launch Aktivitäten ab Q3/2025 wird der Grundstein für zwei weitere Biosimilar-Produktlaunches in 2026 gelegt, womit Fresenius Kabi ein Portfolio von vier vermarkteten Biologika in Österreich anbieten wird.

Für das Geschäftsjahr 2025 wird mit steigenden Mengen beim Lactulose API gerechnet. Die Fertigungsmengen bleiben auf dem hohen Niveau von 2024.

Zusammenfassend erwartet die Fresenius Kabi Austria GmbH in dem gegenwärtigen wirtschaftlichen Umfeld eine positive Geschäftsentwicklung für das Geschäftsjahr 2025, sowohl im Umsatz als auch im Betriebserfolg.

Graz, 7. Februar 2025

Fresenius Kabi Austria GmbH
Die Geschäftsführung

Mag. (FH) Michael Mayr

Dr. Frank Wilgmann