



Hauptversammlung der Fresenius SE & Co. KGaA am 16. Mai 2014

Ansprache des Vorstandsvorsitzenden Dr. Ulf M. Schneider

Es gilt das gesprochene Wort.

Herzlich Willkommen

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren. Im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung von Fresenius. Wir freuen uns, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind. Ich danke Ihnen für Ihr Interesse an unserem, an Ihrem Unternehmen. Ich begrüße auch die Vertreterinnen und Vertreter der Presse sowie alle Zuhörer im Internet.

Einleitung

Sehr geehrte Damen und Herren: Im vergangenen Jahr haben wir das 100-jährige Bestehen von Fresenius gefeiert. 100 Jahre, in denen sich unser Unternehmen beeindruckend entwickelt hat: von einem kleinen pharmazeutischen Betrieb zu einem weltweit führenden Gesundheitskonzern. Nun blicken wir heute auf das 101. Jahr von Fresenius zurück. Und erneut haben wir

Meilensteine zu verzeichnen: Wir haben 2013 erstmals einen Umsatz von mehr als 20 Milliarden Euro erreicht. Beim Gewinn haben wir zum ersten Mal die Marke von einer Milliarde Euro übertroffen. Halten Sie sich bitte auch das Tempo unseres Wachstums vor Augen: 2008 lag unser Umsatz bei rund 12 Milliarden Euro. Der Gewinn betrug 450 Millionen Euro. In nur fünf Jahren haben wir unseren Gewinn mehr als verdoppelt. Den Umsatz haben wir um zwei Drittel gesteigert. Bei aller Bescheidenheit: Auf diese Ergebnisse sind wir stolz.

Rhön-Übernahme

2013 haben wir auch wichtige strategische Entscheidungen getroffen. Im Mittelpunkt stand dabei die Übernahme von 40 Krankenhäusern der Rhön-Klinikum AG. Für unseren Unternehmensbereich Fresenius Helios ist das ein ganz entscheidender Schritt. Wir können damit völlig neue Wege in der Gesundheitsversorgung in Deutschland gehen.

Dieses große Ziel zu erreichen, war alles andere als leicht. Wir sind auf erhebliche Widerstände gestoßen. Größere Widerstände, als wir sie erwartet hatten. Wir mussten Rückschläge hinnehmen. Auf der Hauptversammlung vor einem Jahr war Rhön ebenfalls Thema. Damals hatte ich keine so guten Nachrichten für Sie wie heute. Die Übernahme der kompletten Rhön-Klinikum AG war gescheitert, zu unserem großen Bedauern. Unser Konzept eines flächendeckenden Gesundheitsangebots konnten wir vorerst nicht umsetzen. Ich habe Ihnen aber auch gesagt, dass wir an diesem Konzept festhalten. Sie kennen uns: Fresenius wäre nicht das Unternehmen, das es heute ist, wenn wir uns leicht entmutigen ließen. Wir haben den Ehrgeiz, gute und sinnvolle Ideen auch umzusetzen. Nicht auf Biegen und Brechen, aber dennoch mit Mut, Beharrlichkeit und Einfallsreichtum. Und mit kaufmännischer Vernunft. Umso mehr freue ich mich, dass wir unser Ziel letztendlich doch erreicht haben. Sicherlich früher, als das mancher noch vor einem Jahr erwartet hat.

Näher zum Patienten

Warum ist diese Übernahme so wichtig? Sie ist nicht nur ein weiterer großer Zukauf. Sie ist auch Teil einer großen, langfristigen Entwicklung unseres Unternehmens: Wir rücken immer näher an den Patienten. Wenn Sie sich die Geschichte von Fresenius anschauen, dann waren wir lange Zeit ein reiner Produkthanbieter. Wir stellten Infusionslösungen her. Wir stellten Salben her. Wir stellten klinische Ernährung her. Später kamen dann Filter und Geräte für die Dialyse hinzu und viele weitere Produkte. Aber wir waren immer nur der Hersteller. Eingesetzt wurden unsere Produkte von anderen. Die eigentliche Therapie fand ohne uns statt.

Nun glauben wir aber: Die besten Therapien lassen sich entwickeln, wenn wir die komplette Kette der Behandlung kennen. Wenn wir nicht nur Produkte anbieten, sondern auch Dienstleistungen. Und umgekehrt. Und wenn wir Patienten behandeln, dann können wir die Qualität der Versorgung sicherstellen. Deshalb entwickelt sich Fresenius immer mehr zu einem Therapie-konzern. Angefangen haben wir damit bereits Mitte der Neunzigerjahre. Damals erwarben wir die ersten eigenen Dialysezentren. Außerdem übernahmen wir die VAMED AG, einen Spezialisten für Planung und Bau von Krankenhäusern. Das war der Einstieg. Es folgte der Aufstieg zum weltweit führenden Dialyseanbieter. Produkte und Dienstleistungen aus einer Hand – das ist ein Erfolgsrezept von Fresenius Medical Care. Seit der Übernahme der Wittgensteiner Kliniken 2001 betreiben wir auch eigene Krankenhäuser.

Näher zum Patienten – Fresenius Helios

Mit der Übernahme der Kliniken von Rhön gehen wir nun den nächsten Schritt. Fresenius Helios ist damit flächendeckend in Deutschland vertreten. Die große Mehrheit der Menschen in unserem Land kann nun innerhalb einer Stunde eines unserer Krankenhäuser erreichen. Dadurch sind wir in der Lage, ganz neue medizinische Angebote zu entwickeln. Wir können die Versorgung viel besser verzahnen. Denn wir haben nicht nur Krankenhäuser. Wir haben auch Reha-Kliniken. Wir haben auch Medizinische Versorgungszentren. Und wir haben das nun in ganz Deutschland. Das eröffnet uns Möglichkeiten, die es vorher schlicht nicht gab. Weder für uns – noch für andere. Wir rücken wieder ein Stück näher an den Patienten.

Näher zum Patienten – Fresenius Medical Care

Meine sehr verehrten Damen und Herren: Das ist ein Beispiel, wie wir uns immer weiter zum Therapiekonzern entwickeln. Ich möchte Ihnen noch ein weiteres geben: Fresenius Medical Care. Sie werden nun vielleicht sagen: Das wissen wir doch schon. Fresenius Medical Care produziert Dialysegeräte und anderes Zubehör. Und das Unternehmen betreibt auch Dialysezentren. Das ist nichts Neues. Aber – das ist noch längst nicht alles. Für Menschen mit Nierenversagen ist nicht nur die Dialysebehandlung entscheidend. Sehr wichtig sind zum Beispiel auch die Medikamente, die ein Nierenpatient erhält. Der Zugang zu den Blutgefäßen muss ebenfalls medizinisch gepflegt werden. Und sie müssen den Flüssigkeitshaushalt des Patienten regeln. Das Ziel von Fresenius Medical Care ist es, Dialysepatienten so umfassend wie möglich zu versorgen. Auch hier gilt: Je enger die verschiedenen Schritte einer Behandlung verzahnt sind, desto besser lässt sie sich auf den einzelnen Patienten anpassen. Deswegen

wird Fresenius Medical Care sein Angebot an medizinischen Diensten rund um die Dialyse weiter ausbauen. Das Management hat sich dafür ein ehrgeiziges Ziel gesetzt: 2020 soll dieses Geschäftsfeld fast 20 Prozent des Gesamtumsatzes ausmachen. Derzeit sind es erst 3 Prozent. So rückt auch Fresenius Medical Care immer näher an den Patienten.

Ergebnisse 2013

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Kommen wir nun zum Rückblick auf das Geschäftsjahr 2013. Ich habe es eingangs bereits erwähnt: 2013 war wieder ein sehr erfolgreiches Jahr für unser Unternehmen. Mehr noch: Es war ein weiteres Rekordjahr. Wir haben Umsatz und Ergebnis erneut gesteigert. Dies ist mittlerweile die zehnte Hauptversammlung in Folge, auf der ich Ihnen das sagen kann. Und ich bin zuversichtlich, dass das auch weiterhin so sein wird.

Die Zahlen im Einzelnen: Der Konzernumsatz stieg währungsbereinigt um 8 Prozent auf 20,3 Milliarden Euro. Der Gewinn erhöhte sich um 14 Prozent auf 1,05 Milliarden Euro, ohne Sondereinflüsse. Wir haben all unsere Prognosen erfüllt. Wir haben auch unser mittelfristiges Ziel ein Jahr früher erreicht. Es lautete: mehr als 20 Milliarden Euro Umsatz und mehr als 1 Milliarde Euro Gewinn. Wir hatten ursprünglich erwartet, diese Marken erst im laufenden Geschäftsjahr zu überschreiten.

Nicht ganz so stark wie Umsatz und Gewinn wuchs das operative Ergebnis, der EBIT. Er stieg währungsbereinigt um 1 Prozent auf 3,05 Milliarden Euro. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung: Der EBIT von Fresenius Medical Care fließt voll in den EBIT der Fresenius-Gruppe ein. Beim Gewinn sind es nur 31 Prozent. Das ist der Anteil, den wir an Fresenius Medical Care halten. Der Gewinn von Fresenius Medical Care ist im vergangenen Jahr leicht gesunken. Das macht sich in unserem EBIT bemerkbar, hat aber nur geringen Einfluss auf den Gewinn.

Ergebnisse der Unternehmensbereiche

Hier sehen Sie schon, dass 2013 – bei allen Erfolgen – kein einfaches Jahr für uns war. Wir hatten in wichtigen Märkten große Herausforderungen zu meistern.

Fresenius Medical Care musste die Folgen des US-Haushaltsstreits verkraften. Die Erstattung der Dialysebehandlung für staatlich versicherte Patienten wurde um 2 Prozent gekürzt. Halten

Sie sich bitte vor Augen, wie wichtig dieser Markt für Fresenius Medical Care ist: In Nordamerika erwirtschaftet das Unternehmen zwei Drittel seiner Umsätze.

Auch Fresenius Kabi hatte mit Gegenwind zu kämpfen. In China, dem zweitgrößten Markt, wurden einmalig die Preise deutlich gesenkt. In der EU wurde die Anwendung sogenannter HES-Lösungen eingeschränkt. HES ersetzt bei starkem Blutverlust fehlendes Blutvolumen. Und wir mussten zusätzliche Kosten für Werke in den USA und in Indien tragen. Der Grund waren behördliche Auflagen.

Fresenius Helios und Fresenius Vamed haben sich weiter ausgezeichnet entwickelt.

Das spiegelt sich auch in den Ergebnissen der einzelnen Unternehmensbereiche wider. Sie sehen durchweg eine sehr starke Umsatzentwicklung. Zweistellig bei Fresenius Kabi und Fresenius Vamed. Aber auch durchaus solide Wachstumsraten für Fresenius Medical Care und Fresenius Helios. Beim EBIT zeigt sich dagegen eine unterschiedliche Entwicklung: Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi mussten jeweils einen leichten Rückgang hinnehmen. Fresenius Vamed steigerte den EBIT um 8 Prozent. Und Fresenius Helios sticht mit einem Plus von 21 Prozent klar hervor. Das ist übrigens das achte Jahr in Folge mit zweistelligem EBIT-Wachstum bei HELIOS.

Meine Damen und Herren, alles in allem: 2013 war wieder ein sehr erfolgreiches Jahr für Fresenius.

Diese hervorragende Entwicklung war nur möglich durch den unermüdlichen Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Mittlerweile sind es mehr als 200.000. Ihr großartiges Engagement ist die Basis unseres Erfolgs. Dafür möchte ich mich – im Namen des gesamten Vorstands – ganz herzlich bedanken.

Dividende

Kommen wir nun zur Dividende. Eine weitere gute Nachricht für Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Wir schlagen Ihnen die 21. Dividendenerhöhung in Folge vor. Mit Ihrer Zustimmung wird sich die Dividende um 14 Prozent auf 1,25 Euro je Aktie erhöhen. Das entspricht unserer neuen Dividendenpolitik, die ich Ihnen auf der letzten Hauptversammlung vorgestellt

habe. Seit dem vergangenen Jahr erhöhen wir die Dividende parallel zum bereinigten Ergebnis pro Aktie. Davor ist sie nur halb so stark gestiegen.

Aktienkurs

Meine Damen und Herren: Die erfolgreiche Geschäftsentwicklung spiegelt sich auch in unserem Aktienkurs wider. 2013 stieg der Wert der Fresenius-Aktie um 28 Prozent. Seit Jahresbeginn hat sich der Kurs unserer Aktie in etwa mit dem DAX entwickelt.

Auch langfristig ist die Fresenius-Aktie eine sehr attraktive Anlage. Werfen wir einen Blick auf die Aktienrendite, also Kursentwicklung plus Dividende. Schauen wir uns die vergangenen zehn Jahre an, also 2004 bis 2013. Die Aktienrendite der DAX-Werte ist in dieser Zeit im Schnitt um rund 9 Prozent pro Jahr gestiegen. Eine ordentliche Rendite, keine Frage. Der Ertrag der Fresenius-Aktie liegt für den gleichen Zeitraum aber doppelt so hoch. Er beträgt fast 20 Prozent.

Aktiensplit

Allein in den vergangenen fünf Jahren hat sich der Kurs unserer Aktie mehr als verdreifacht. Das ist sehr erfreulich. Allerdings bedeutet das auch, dass unsere Aktie mittlerweile eine der teuersten im DAX ist. Wir schlagen der heutigen Hauptversammlung deshalb einen Aktiensplit vor, und zwar im Verhältnis 1:3. Mit Ihrer Zustimmung wird jeder Aktionär für jede Fresenius-Aktie in seinem Besitz zwei weitere Aktien erhalten. Eine Zuzahlung ist nicht erforderlich. Der Kurs einer einzelnen Aktie wird sich rechnerisch entsprechend verringern. Insgesamt hat Ihr Aktienpaket aber den gleichen Wert wie vorher.

Wir möchten mit diesem Schritt den Handel mit unserer Aktie fördern. Ein niedriger Stückpreis wird die Fresenius-Aktie für breite Anlegerkreise noch attraktiver machen. Das ist nicht der erste Aktiensplit für unser Unternehmen. Wir haben damit bereits in den Jahren 2001 und 2007 gute Erfahrungen gemacht. Wir hoffen daher auf Ihre Zustimmung.

Ergebnisse 1. Quartal 2014

Als nächstes möchte ich auf das laufende Geschäftsjahr eingehen. Fresenius ist verhalten gestartet. Das hatten wir erwartet. Der Konzernumsatz stieg im ersten Quartal währungsbereinigt um 11 Prozent auf 5,2 Milliarden Euro. Der Gewinn legte um 3 Prozent auf 228 Millionen Euro

zu, ohne Sondereinflüsse. Wir bestätigen unseren Ausblick für das Gesamtjahr, den wir Ihnen im Februar gegeben haben.

Ausblick 2014

Wir wollen 2014 den Umsatz währungsbereinigt um 12 bis 15 Prozent steigern. Der Gewinn soll um 2 bis 5 Prozent wachsen, vor Sondereinflüssen.

Ich möchte Ihnen kurz erläutern, worauf wir uns in diesem Jahr besonders konzentrieren werden:

Fresenius Medical Care muss mit weiteren Kürzungen bei der Vergütung der Dialyse in den USA zurechtkommen. Das Unternehmen hat jedoch den Vorteil, sowohl Dialyseprodukte als auch Dienstleistungen anzubieten. Durch diese Verknüpfung hat Fresenius Medical Care gute Voraussetzungen, die Kosten zu senken. Damit kann das Unternehmen den Kürzungen begegnen. Außerhalb der USA bieten vor allem die Schwellenländer große Wachstumschancen. Fresenius Medical Care wird das Geschäft dort weiter ausbauen. Und das Unternehmen wird sein Angebot rund um die Dialyse erweitern.

Nun zu Fresenius Kabi. Auf dem wichtigen US-Markt rechnen wir damit, dass die Lieferengpässe für Medikamente bei den Wettbewerbern zurückgehen. Die Angebotsituation wird sich also normalisieren. Fresenius Kabi wird sich einerseits darauf konzentrieren, weltweit neue Produkte einzuführen. Gleichzeitig ist es wichtig, das bestehende Angebot regional auszuweiten. In vielen Märkten bietet Fresenius Kabi bislang nur einen Teil des Sortiments an. Attraktive Möglichkeiten für Wachstum bieten sich vor allem in Asien und Lateinamerika.

Fresenius Helios wird die von Rhön erworbenen Krankenhäuser zügig integrieren. Gleichzeitig wird HELIOS die hohen Qualitätsstandards in den eigenen Kliniken weiterentwickeln. Die neue Größe bietet erhebliche Vorteile. Diese werden wir nutzen. Ein gutes Beispiel ist die PlusCard. Fresenius Helios bietet das Programm gemeinsam mit der Krankenversicherung Debeka an. Unternehmen können ihre Mitarbeiter damit zusätzlich absichern. Diese werden dann in HELIOS-Kliniken in ganz Deutschland wie Privatpatienten behandelt.

Fresenius Vamed setzt die bewährte Strategie fort. Das Unternehmen betreut Gesundheitseinrichtungen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg. VAMED nutzt dazu eine umfassende Erfahrung bei Projekten und Dienstleistungen. In diesem Jahr soll das Geschäft vor allem international weiter ausgebaut werden. Dabei stehen die Schwellen- und Entwicklungsländer im Vordergrund.

Wachstumsperspektiven/Schluss

Meine Damen und Herren: Damit komme ich zum Schluss meiner Rede und zu den Aussichten für die Zukunft.

Die Perspektiven für Fresenius sind außerordentlich vielversprechend. Deswegen haben wir uns ein neues mittelfristiges Finanzziel gesetzt. Für das Geschäftsjahr 2017 streben wir im Konzern einen Umsatz von rund 30 Milliarden Euro an. Der Gewinn soll bei 1,4 bis 1,5 Milliarden Euro liegen. Das bedeutet einen Anstieg um jeweils knapp die Hälfte. Innerhalb von vier Jahren! Alle Unternehmensbereiche sollen zu diesem Wachstum beitragen.

Fresenius erfüllt alle Voraussetzungen, um diese Ziele zu erreichen. Die Rahmenbedingungen für unser Unternehmen bleiben positiv. In nahezu allen Märkten steigt die Nachfrage nach Gesundheitsleistungen stetig. Das gilt für die etablierten Industrieländer. Und das gilt auch für die aufstrebenden Schwellenländer. Unser Wachstum basiert auf drei wesentlichen Säulen: Medizinischer Fortschritt. Steigende Qualitätsansprüche. Internationales Wachstum. Unserer gesellschaftlichen Verantwortung sind wir uns dabei stets bewusst. Unser Grundsatz lautet: Immer bessere Medizin für immer mehr Menschen.

Wir haben also allen Grund, optimistisch in die Zukunft zu blicken.

Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, danke ich für Ihr Engagement und Ihre Treue zum Unternehmen. Bitte schenken Sie uns auch weiterhin Ihr Vertrauen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.