



Hauptversammlung der Fresenius SE am 21. Mai 2008

Ansprache des Vorstandsvorsitzenden Dr. Ulf M. Schneider

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart: Herzlich Willkommen

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren, im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Fresenius SE. Wir freuen uns, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind und danken Ihnen für Ihr Interesse an Fresenius. Ich begrüße auch die Vertreter der Presse, unsere Gäste sowie alle Zuhörer, die über das Internet zugeschaltet sind.

Chart: Agenda

Ich werde zunächst auf die Geschäftsentwicklung des Fresenius-Konzerns im Jahr 2007 eingehen. Im Anschluss daran werde ich über die Kursentwicklung der Fresenius-Aktien und das erste Quartal des laufenden Jahres berichten. Mit einem Ausblick auf das Gesamtjahr 2008 werde ich meinen Vortrag abschließen.

Chart: Profitables Wachstum in attraktiven Bereichen des Gesundheitswesens

Bevor ich auf die Ergebnisse des Jahres 2007 im Einzelnen eingehe, möchte ich Ihnen auf diesem Chart die neue Konzernstruktur vorstellen. Diese hat seit dem 1. Januar 2008 Gültigkeit. Links sehen Sie Fresenius Medical Care, Weltmarktführer in der Dialyse. Daneben Fresenius Kabi, der europäische Marktführer bei Infusions- und Ernährungstherapien. Bei diesen beiden Bereichen hat es keine Veränderung gegeben. Auf der rechten Seite des Charts sehen Sie Fresenius Helios und Fresenius Vamed. Diese waren bis Ende letzten Jahres unter der Holding Fresenius ProServe zusammengefasst. Durch die Aufspaltung in zwei eigenständige Unternehmensbereiche konnten wir die Entscheidungswege verkürzen und die Berichtstransparenz deutlich erhöhen. Als diversifizierter Gesundheits-Konzern ist es uns besonders wichtig, Sie über die volle Bandbreite unserer Aktivitäten detailliert zu informieren.

2007 war ein erfolgreiches Jahr für den Fresenius-Konzern. Erfolgreich, weil wir nicht nur bei den Finanzzahlen Bestwerte erreicht, sondern auch operativ sehr wichtige Fortschritte gemacht haben. Dies betrifft insbesondere die internationale Expansion, vor allem in Asien. Dort sehen wir auch künftig erhebliche Wachstumspotenziale. Fresenius Medical Care hat ferner mit der Akquisition von Renal Solutions in den USA in neue Technologien investiert. Damit können wir uns im Bereich der Heimdialyse besser positionieren und Entwicklungen auf dem Gebiet einer tragbaren Niere forcieren. Auch das Geschäft mit Dialysemitteln haben wir ausgeweitet. Bei Fresenius Kabi haben wir unsere Marktposition durch Akquisitionen im Bereich der klinischen Ernährung und bei intravenös verabreichten generischen Arzneimitteln verstärkt. Unsere regionale Präsenz in Chile haben wir durch den Erwerb des dortigen Marktführers für Infusionslösungen ausgebaut. Fresenius Helios hat im Jahr 2007 mehrere Krankenhäuser erworben, darunter die Kliniken Krefeld und Hüls. Krefeld ist der fünfte Maximalversorger mit mehr als 1.000 Betten im HELIOS-Verbund. Die besonderen Herausforderungen des Jahres 2007, also die Mehrwertsteuererhöhung, die Budgetkürzung sowie die Tarifierhöhungen, konnte HELIOS erfolgreich meistern. Fresenius Vamed gelang es, Rekordwerte bei Auftragseingang und Auftragsbestand zu erreichen und damit die Basis für eine weitere erfolgreiche Geschäftsentwicklung zu schaffen. Bei Fresenius Biotech konnten wir noch Ende Dezember die Zulassung für unser erstes Krebsmedikament in der Indikation Bauchwassersucht bei der europäischen Behörde EMEA beantragen.

Chart: Fresenius-Konzern: Ausgezeichnete Geschäftsentwicklung

Ich komme jetzt auf die Geschäftszahlen zu sprechen. Ich möchte Ihre Aufmerksamkeit zunächst auf den grau schattierten Bereich dieses Charts lenken. Sie sehen, dass wir beim Umsatz währungsbereinigt einen sehr erfreulichen Zuwachs um 10 % auf 11,4 Milliarden Euro erreicht haben. Das Wachstum zu Ist-Kursen betrug 5 %. Hier hat sich in der Währungsumrechnung die Abschwächung des Dollars gegenüber dem Euro deutlich bemerkbar gemacht. Ich möchte betonen, dass es sich hierbei um reine Umrechnungseffekte handelt. Wir haben nicht das klassische deutsche Exportproblem, in einer starken Währung zu produzieren und gleichzeitig in einer Region mit schwacher Währung verkaufen zu müssen. Umsätzen, die wir zum Beispiel in Nordamerika erzielen, stehen lokale Kosten im Dollarraum gegenüber.

Der EBIT stieg währungsbereinigt um 17 %. Wir erreichten hier einen Wert von 1,6 Milliarden Euro. Der Jahresüberschuss hat sich noch stärker erhöht, nämlich um 28 % auf 410 Millionen Euro. Der Zuwachs zu Ist-Kursen betrug 24 %. Besonders wichtig ist, dass alle Unternehmensbereiche ausnahmslos zweistellige Zuwachsraten beim Ergebnis erreicht haben, dies bereits zum dritten Mal in Folge. Diese Gleichmäßigkeit gibt dem Konzern ein hohes Maß an Stabilität. Sie sehen links auf dem Chart, dass sich das Jahr 2007 einreicht in eine sehr positive Historie: So lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate beim Umsatz bei 13 % und beim Jahresüberschuss bei 37 %.

Chart: Fresenius SE: Dividendenerhöhung von ~15 % vorgeschlagen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich freue mich, dass wir Ihnen die 15. Dividendenerhöhung in Folge vorschlagen können. Die Dividende soll um rund 15 % auf 66 Eurocent für die Stammaktie und auf 67 Eurocent für die Vorzugsaktie angehoben werden. Dieser gute Anstieg reflektiert einerseits die ausgezeichneten Zahlen 2007, andererseits unser Vertrauen in die weitere positive Entwicklung von Fresenius. Es ist unser Ziel, diese ergebnisorientierte Dividendenpolitik fortzusetzen.

Fresenius hat für das Jahr 2007 sowohl den auf freiwilliger Basis erstellten Abschluss nach US-GAAP als auch den gesetzlich vorgeschriebenen Abschluss nach IFRS vorgelegt. Die Zahlen nach beiden Standards sind weitgehend identisch. Im Geschäftsbericht finden Sie auch die Angaben gemäß Paragraph 289 und 315, Absätze 4, Handelsgesetzbuch.

An dieser Stelle möchte ich mich – auch im Namen des Vorstands – sehr herzlich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Sie haben im Jahr 2007 eine ganz ausgezeichnete Leistung erbracht. Ihr unermüdliches Engagement und der Wille, Bestes zu leisten, werden auch künftig entscheidend dafür sein, dass wir unsere Ziele erreichen.

Chart: Kursentwicklung der Fresenius-Aktien 2007

Nun zur Kursentwicklung: Die Geschäftszahlen und unsere positiven Zukunftsaussichten haben sich nur bedingt in der Kursentwicklung niedergeschlagen. Die in der zweiten Jahreshälfte einsetzende Verunsicherung am Kapitalmarkt, ausgelöst durch die Krise auf dem US-Immobilienmarkt und steigende Ölpreise, beeinträchtigte die Kurse. Die Fresenius-Stammaktie konnte das Jahr 2007 mit einem Plus von 11 %, die Vorzugsaktie mit einem Plus von 5 % abschließen. Während die Stammaktie den Anstieg des M-DAX von 5 % deutlich übertraf, lag die Vorzugsaktie gleichauf. Die Marktkapitalisierung von Fresenius betrug Ende 2007 rund 8,8 Milliarden Euro gegenüber 8,1 Milliarden Euro Ende 2006.

Auch in den ersten Monaten des Jahres 2008 wurden die Fresenius-Aktien von Turbulenzen an den Börsen getroffen. Die Stammaktie liegt aktuell um 9 % über, die Vorzugsaktie um 2 % unter dem Jahresendwert 2007. Der M-DAX verzeichnete im gleichen Zeitraum einen Anstieg von 2 %.

Ich bin davon überzeugt, dass die Fresenius-Aktien auch zukünftig ein attraktives Investment sind. Dafür steht ein guter Finanzausblick und die erfolgreiche Fortführung unserer Wachstumsinitiativen. Für die überwiegende Zahl der Analysten sind die Fresenius-Aktien weiterhin ein klarer Kauf.

Chart: Fresenius-Konzern: Erfolgreich in das Jahr 2008 gestartet

Ich werde nun auf das erste Quartal 2008 eingehen und Ihnen den Ausblick für das Gesamtjahr geben. Wir hatten einen erfolgreichen Start in das laufende Geschäftsjahr. Der Konzernumsatz stieg währungsbereinigt um 8 % auf 2,8 Milliarden Euro. Zu Ist-Kursen betrug der Anstieg 1 %. Hier schlug sich vor allem die 14 %-ige Abschwächung des US-Dollars zum Euro in der Währungsumrechnung nieder. Sehr zufrieden waren wir mit der Entwicklung des Quartalsüberschusses, der währungsbereinigt um 13 % auf 100 Millionen Euro stieg.

Chart: Fresenius Medical Care: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Alle Unternehmensbereiche sind auf Plan und gut aufgestellt, ihre Ziele für 2008 zu erreichen: Fresenius Medical Care ist sehr gut gestartet und hat die Erwartungen vollständig erfüllt. Der Umsatz stieg um 8 % auf 2,5 Milliarden US-Dollar. Das organische Wachstum betrug 5 %. Der Quartalsüberschuss erhöhte sich um 16 % auf 186 Millionen US-Dollar.

Das Unternehmen hat den Ausblick voll bestätigt und erwartet für das Jahr 2008 einen Umsatz von mehr als 10,4 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Wachstum von mehr als 7 %. Der Jahresüberschuss soll zwischen 805 und 825 Millionen US-Dollar liegen; ein Anstieg von 12 bis 15 %.

Chart: Fresenius Kabi: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Fresenius Kabi hat sich im ersten Quartal 2008 ganz ausgezeichnet entwickelt. Der Umsatz stieg um 13 % auf 545 Millionen Euro, mit einem hohen organischen Wachstum von 8 %. Der EBIT ist ebenfalls um 13 % auf 87 Millionen Euro gestiegen.

Auch Fresenius Kabi hat den Ausblick 2008 voll bestätigt. Der Umsatz soll währungsbereinigt um 12 bis 15 % steigen. Darüber hinaus rechnet Fresenius Kabi im Geschäftsjahr 2008 mit einer EBIT-Marge von rund 16,5 %.

Chart: Fresenius Helios: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Nun zu Fresenius Helios. Die Gesellschaft steigerte den Umsatz um 16 % auf 509 Millionen Euro. Dazu trugen Akquisitionen mit 11 % bei, vor allem die Kliniken Krefeld und Hüls. Das organische Wachstum belief sich auf 4 %. Der EBIT stieg um 19 % auf 38 Millionen Euro dank der sehr guten Entwicklung in den etablierten Kliniken. Wie erwartet, wirkte sich die erstmalige Konsolidierung der Kliniken Krefeld und Hüls negativ auf das Ergebnis aus. Dennoch konnte Fresenius Helios die EBIT-Marge um 20 Basispunkte auf 7,5 % steigern.

Den Ausblick 2008 hat Fresenius Helios voll bestätigt. Es wird ein Umsatz von mehr als 2 Milliarden und 50 Millionen Euro erwartet. Der EBIT soll trotz des negativen Ergebnisses von Krefeld und Hüls in einer Bandbreite von 160 bis 170 Millionen Euro liegen, nach 155 Millionen Euro im Jahr 2007.

Chart: Fresenius Vamed: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Abschließend komme ich zu Fresenius Vamed. VAMED erzielte im ersten Quartal 2008 ein Umsatzplus von 1 % auf 74 Millionen Euro. Der EBIT betrug 4 Millionen Euro und lag um 1 Million Euro unter dem Vorjahreswert. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung der

Fresenius Vamed liegt dennoch voll im Rahmen unserer Erwartungen. Aufgrund der Natur des Projektgeschäfts entwickelt sich erfahrungsgemäß das zweite Halbjahr deutlich stärker als die Anfangs quartale eines Jahres.

Auch Fresenius Vamed bestätigt ihren Ausblick 2008 vollständig und geht von einem Umsatz- und EBIT-Wachstum von 5 bis 10 % aus.

Chart: Fresenius-Konzern: Positiver Ausblick 2008

Sehr geehrte Damen und Herren, die Erwartungen unserer Unternehmensbereiche addieren sich zu einem, wie ich meine, sehr positiven Konzernausblick für das Geschäftsjahr 2008. Der Umsatz soll währungsbereinigt um 8 bis 10 % wachsen. Der Jahresüberschuss soll noch stärker zulegen, nämlich um 10 bis 15 %. Wir werden auch künftig in Wachstum investieren und die Investitionen in Sachanlagen erhöhen. Mit geplanten 750 Millionen Euro sollen sie einen neuen Höchstwert erreichen.

Chart: Fresenius-Konzern: Kontinuierliches profitables Wachstum

Fresenius erwartet auch über das Geschäftsjahr 2008 hinaus weiteres profitables Wachstum. Wie Sie wissen, haben wir uns das Ziel „15/15 in 2010“ gesetzt. Das heißt, wir streben im Jahr 2010 einen Konzernumsatz von rund 15 Milliarden Euro an. Darauf möchten wir eine EBIT-Marge von 15 % verdienen.

Zum Abschluss möchte ich wichtige Merkmale beschreiben, die unser Unternehmen und unsere Branche auszeichnen. Sie sind gerade in diesen konjunkturell bewegten Zeiten von besonderer Bedeutung.

- ▶ Erstens: Unsere Unternehmensbereiche sind in konjunkturunabhängigen Märkten aktiv. So können wir nachhaltig wachsen. Dieses Wachstum basiert auf dem starken Bedarf nach einer hochwertigen Gesundheitsversorgung. Die Verbindung aus Konjunkturreซิส-tenz und stetigem Wachstum ist ein besonderer Wert unseres Unternehmens.
- ▶ Zweitens: Es ist wichtig, dass wir nachhaltiges organisches Wachstum in allen unseren Unternehmensbereichen erzielen. Innerhalb der Unternehmensbereiche ist dies zwar je nach Branche unterschiedlich. Innerhalb einer Branche wollen wir jedoch zur Spitze-gruppe beim organischen Wachstum gehören, denn es ist mit Abstand die profitabelste Form des Wachstums.

- ▶ Drittens: Als Folge unseres internationalen Expansionskurses – insbesondere in Schwellen- und Entwicklungsländern – ergeben sich weitere hervorragende Wachstumschancen. Das gilt vor allem für Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi. Auch Fresenius Vamed profitiert ganz besonders davon, dass beim Aufbau und der Ausrüstung von Gesundheitseinrichtungen ein erheblicher Nachholbedarf in vielen Ländern besteht.
- ▶ Viertens: Wir haben aufgrund unserer geografischen Diversifikation und unserer vier Unternehmensbereiche eine breit aufgestellte Umsatz- und Ergebnisbasis. Dies schafft Stabilität.
- ▶ Fünftens: Fresenius kann eine sehr erfolgreiche Akquisitionshistorie vorweisen – denken Sie dabei an die beiden großen Akquisitionen Renal Care Group und HELIOS. Mit Akquisitionen unterstützen wir unser organisches Wachstum. Unsere Märkte werden sich weiter konsolidieren, und wir erwarten auch in Zukunft interessante Akquisitionsgelegenheiten. Wir haben in den vergangenen Jahren bewiesen, dass wir erfolgreich akquiriert und gut integriert haben.
- ▶ Mit dem Thema kaufmännische Umsicht als Unternehmensprinzip möchte ich abschließen. Dies beinhaltet die Transparenz der Finanzberichterstattung, die Verlässlichkeit, was den Ausblick angeht, und die Compliance, die in den letzten Monaten an besonderer Aktualität in der Wirtschaft gewonnen hat. Ich bin davon überzeugt, dass wir uns in der gesamten Bandbreite dieser Punkte durch ein kaufmännisch und ethisch äußerst korrektes Verhalten auszeichnen. Das soll sich auch künftig nicht ändern.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, lassen Sie mich abschließen. Fresenius ist ein diversifiziertes Unternehmen mit führenden Positionen im stark wachsenden Gesundheitsmarkt. Die Chancen, die sich uns bieten, und unsere Wachstumsaussichten sind erheblich. Wir haben die notwendigen Voraussetzungen, um diese Chancen zu nutzen und die gesteckten Ziele realisieren zu können. Unsere langfristige, auf Wertsteigerung ausgerichtete Unternehmensstrategie werden wir konsequent fortsetzen.

Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren, danke ich für Ihr Engagement und Ihre Treue zum Unternehmen. Ich freue mich, wenn Sie Fresenius auch weiterhin verbunden bleiben.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.