



Hauptversammlung der Fresenius SE & Co. KGaA am 20. Mai 2015

Ansprache des Vorstandsvorsitzenden Dr. Ulf M. Schneider

Es gilt das gesprochene Wort.

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren. Im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer Hauptversammlung. 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 Medien. Ebenso alle Zuhörerinnen und Zuhörer, die meine Rede im Internet verfolgen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Wir blicken auf ein weiteres erfolgreiches Jahr für Fresenius zurück. Auch die Aussichten für die Zukunft sind hervorragend. Wenn Ihnen diese Sätze jetzt bekannt vorkommen: Ja, so ähnlich habe ich das auch im letzten Jahr gesagt. Und in den Jahren davor.

Wenn Sie also in der nächsten Viertelstunde mit einer Sache nicht rechnen sollten, dann sind das Überraschungen. Eines unserer wesentlichen Merkmale ist Kontinuität. Auf Fresenius kann man sich verlassen. Das gilt natürlich für unsere Patienten. Das gilt für unsere Kunden und anderen Partner im Gesundheitswesen. Und das gilt auch für Sie, unsere Anteilseigner. Welchen großen Stellenwert Kontinuität bei Fresenius hat, das möchte ich Ihnen nun im Einzelnen erläutern.

Fresenius-Konzern: Ergebnisse 2014

Ich kann damit gleich bei den Ergebnissen für das Geschäftsjahr 2014 anfangen. Wie bereits erwähnt: 2014 war wieder ein erfolgreiches Jahr für unser Unternehmen. Kurz die Zahlen im Einzelnen: Der Umsatz lag bei 23,2 Milliarden Euro. Das ist ein währungsbereinigtes Plus von 16 Prozent. Das operative Ergebnis, der so genannte EBIT, betrug etwas mehr als 3,1 Milliarden Euro. Das bedeutet einen Zuwachs von vier Prozent. Der Gewinn stieg ebenfalls um vier Prozent. Er lag bei knapp 1,1 Milliarden Euro. Damit haben wir erneut alle unsere Prognosen erfüllt. Auch das sind Sie von uns gewohnt. Auch das ist ein Stück Kontinuität.

11. Rekordjahr in Folge

Wie verlässlich wir wirtschaften, das zeigt der langfristige Vergleich. 2014 war das elfte Rekordjahr in Folge. Elf Jahre, in denen wir kontinuierlich immer neue Bestmarken bei Umsatz und Ergebnis gesetzt haben. Elf Mal am Stück das bislang erfolgreichste Jahr in unserer Geschichte. Und wie Sie sehen, haben wir das beileibe nicht in Trippelschritten geschafft. Zwischen 2004 und 2014 hat sich der Umsatz mehr als verdreifacht. Das jährliche Plus betrug im Durchschnitt stolze zwölf Prozent. Der Gewinn hat sich in diesem Zeitraum versechsfacht. Im Schnitt haben wir den Gewinn jedes Jahr um 21 Prozent erhöht.

Diese kontinuierliche Entwicklung hat übrigens keinesfalls erst 2004 begonnen. Fresenius ist bereits seit mehreren Jahrzehnten auf Wachstumskurs. Das ist der Weitsicht meiner Vorgänger zu verdanken. Ihrem unternehmerischen Mut. Ihrer Fähigkeit, Chancen zu erkennen und zu ergreifen. Und ihrem Willen und der Tatkraft, Fresenius zu einem weltweit führenden Unternehmen im Gesundheitsbereich zu entwickeln.

Bei aller Freude über den Erfolg: Das vergangene Geschäftsjahr war kein einfaches. Sie erinnern sich vielleicht. Auf der Hauptversammlung vor einem Jahr hatte ich die wesentlichen Herausforderungen für 2014 erläutert: Weitere Kürzungen bei der Vergütung der Dialyse in den USA. Das ist der größte Markt für Fresenius Medical Care. Weniger Lieferengpässe bei

wichtigen Medikamenten, ebenfalls in den USA. Von diesen Lieferengpässen hatte Fresenius Kabi in der Vergangenheit stark profitiert. Die Integration der neuen Häuser von RHÖN Klinikum bei Fresenius Helios. Die Turbulenzen in Russland und der Ukraine, wichtigen Märkten von Fresenius Vamed. Mit all diesen Herausforderungen hatten wir zu kämpfen. Und wir haben sie erfolgreich angepackt. So wie wir das vorausgesagt hatten. So wie Sie es von uns gewohnt sind.

Ergebnisse der Unternehmensbereiche

Die Herausforderungen wie die Erfolge spiegeln sich auch in den Ergebnissen der Unternehmensbereiche wider. Beim Umsatz sehen Sie durchweg Zuwächse. Besonders stürmisch ist die Entwicklung bei HELIOS mit über 50 Prozent. Das hat mit den 41 neu erworbenen Krankenhäusern von RHÖN Klinikum zu tun. Deren Umsätze sind nun erstmals in den Zahlen von HELIOS enthalten. Beim EBIT ist das Bild nicht so einheitlich: Auch hier sticht HELIOS mit einem Plus von 42 Prozent deutlich heraus. Der Hauptgrund ist ebenfalls die Übernahme der RHÖN-Häuser. Fresenius Kabi hatte einen leichten Rückgang beim EBIT zu verzeichnen. Damit hatten wir gerechnet. Eine Ursache war, dass einige wichtige Arzneimittel in den USA auch wieder von anderen Anbietern erhältlich sind.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre: Die insgesamt hervorragende Entwicklung im abgelaufenen Geschäftsjahr ist das Ergebnis harter Arbeit. Diese harte Arbeit haben unsere inzwischen mehr als 215.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geleistet. Ihr unermüdlicher Einsatz ist die Basis unseres Erfolgs. Dafür möchte ich mich – im Namen des gesamten Vorstands – ganz herzlich bedanken.

Fresenius-Konzern: Hervorragender Start ins neue Geschäftsjahr

Sehr geehrte Damen und Herren: Alles deutet daraufhin, dass dem elften Rekordjahr in Folge ein zwölftes folgen wird. Wir sind hervorragend ins neue Geschäftsjahr gestartet. Im ersten Quartal 2015 erreichten wir einen Umsatz von 6,5 Milliarden Euro. Das ist ein währungsbereinigter Anstieg von 13 Prozent. Der EBIT lag bei 851 Millionen Euro, ein Plus von 18 Prozent. Der Gewinn betrug 292 Millionen Euro, ein Plus von 16 Prozent. Wohlgermerkt: Das sind die währungsbereinigten Anstiege. Die für uns zur Zeit sehr günstigen Wechselkurse sind hier noch gar nicht berücksichtigt. Zu Ist-Kursen sind die Zuwächse noch weitaus höher.

22. Dividendenerhöhung in Folge

Erfolg im Geschäft bedeutet bei Fresenius auch steigende Dividenden. Deshalb schlagen wir vor, die Dividende um sechs Prozent auf 44 Eurocent je Aktie zu erhöhen. Das ist ebenfalls ein Stück gelebte Kontinuität. Zum einen, weil es die 22. Erhöhung in Folge ist. Zum anderen, weil unsere Dividendenpolitik ganz leicht nachvollziehbar ist. Wir orientieren uns eng am Anstieg des bereinigten Ergebnisses pro Aktie. So können Sie schon im laufenden Geschäftsjahr ausrechnen, wie sich die Dividende voraussichtlich entwickeln wird.

Fresenius-Aktie: Attraktives Langfrist-Investment

Die Fresenius-Aktie ist aber nicht nur wegen der stetigen Entwicklung der Dividende eine sehr attraktive Anlage. Auch beim Aktienkurs haben wir Kontinuität bewiesen: Im Berichtsjahr legte der Kurs der Fresenius-Aktie um 16 Prozent zu. Damit übertrafen wir die Entwicklung im DAX deutlich. Seit Anfang dieses Jahres hat sich der Kursanstieg noch beschleunigt. Die Fresenius-Aktie notiert aktuell bei 57,19 Euro. Das ist ein Plus von rund 33 Prozent.

Die kontinuierliche Entwicklung des Unternehmenswerts von Fresenius wird besonders deutlich, wenn man sie langfristig betrachtet. Am besten eignet sich hierfür die Aktienrendite, in der Fachsprache auch „Total Return“ genannt. Die Aktienrendite berücksichtigt sowohl die Kursentwicklung als auch die ausgeschütteten Dividenden. Der Blick auf die letzten zehn Jahre zeigt: Die Rendite der Fresenius-Aktie lag im Schnitt bei 20 Prozent. Pro Jahr! Der Durchschnitt der DAX-Werte kam im selben Zeitraum auf eine Rendite von neun Prozent. Das ist ein ordentlicher Wert. Mit einer Investition in Fresenius haben Sie aber den DAX um durchschnittlich mehr als das Doppelte geschlagen.

Kontinuität als Teil unserer Unternehmenskultur

Meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre: Ich habe nun einiges darüber gesagt, wie sich Kontinuität in unseren Ergebnissen zeigt. Im Aktienkurs. In der Dividende. Kurzum: in unseren Zahlen. Das ist aber nur der eine Teil. Man könnte fast sagen: Das ist nur die Oberfläche. Kontinuität geht bei Fresenius jedoch noch viel weiter. Kontinuität steckt tief in unserer DNA.

Kontinuität in unseren Werten

Sie wissen, dass Fresenius über eine sehr lange Geschichte verfügt. Unser Unternehmen besteht seit mehr als einhundert Jahren. Vieles hat sich in dieser Zeit verändert. Was einst als kleines Apotheken-Labor begann, ist heute ein weltweit führender Gesundheitskonzern. Aber die grundlegenden Werte unseres Unternehmens, die sind unverändert. Das Wohl des Patienten: Das steht für uns an oberster Stelle. Bei allem, was wir tun. Qualität: Die ist unerlässlich, wenn wir die bestmögliche Therapie bieten wollen. Zuverlässigkeit: Das erwähnte ich bereits. Auf Fresenius kann man sich stets verlassen. Innovation: Wir geben uns nicht mit Bewährtem zufrieden. Wir suchen immer weiter nach noch besseren Lösungen. Das sind die Werte, auf denen Dr. Eduard Fresenius vor über einhundert Jahren dieses Unternehmen aufbaute. Und sie sind immer noch die zentrale Richtschnur für unser Tun. Jetzt und in Zukunft.

Kontinuität durch langfristige Strategien: Übernahme RHÖN-Krankenhäuser

So beständig wir unsere Werte bewahren, so langfristig verfolgen wir auch unsere Strategien. Wir sind kein Unternehmen, das sich alle zwei Jahre neu erfindet. Wenn sich ein eingeschlagener Weg als gut und richtig erweist, dann gehen wir ihn weiter. Mit großer Kontinuität und Ausdauer. Wir können wirklich sehr beharrlich sein. Denken Sie nur an die Übernahme der RHÖN-Krankenhäuser. 2012 wollten wir die komplette RHÖN Klinikum AG übernehmen. Dieses Vorhaben scheiterte, wie Sie wissen. Für viele Beobachter schien die Sache damit vom Tisch. Wir dagegen haben an unserem Ziel eines flächendeckenden Gesundheitsangebots festgehalten. Wie die Geschichte ausgegangen ist, wissen Sie auch. Im letzten Jahr konnten wir 41 Krankenhäuser von RHÖN Klinikum übernehmen. Von fast überall in Deutschland können Sie nun eine HELIOS Klinik innerhalb einer Stunde erreichen. Die Integration der neuen Häuser läuft ausgezeichnet. Wir haben einen langen Atem bewiesen. Und unser Ziel erreicht.

Kontinuität durch langfristige Strategien: Engagement in Schwellenländern

Ich möchte Ihnen noch zwei weitere Beispiele geben, wie konsequent wir grundlegende strategische Richtungen verfolgen. Das erste Beispiel ist unser Engagement in Schwellenländern. Heutzutage hat so gut wie jedes größere Unternehmen dieses Thema auf der Agenda. Für uns aber ist es fast schon ein alter Hut. Und davon profitieren wir heute ganz besonders. Dass dem so ist, verdanken wir der Weitsicht meiner Vorgänger. Bereits seit Ende der 1970er Jahre sind wir beispielsweise in Brasilien aktiv. Für einen internationalen Großkonzern ist das vielleicht nichts Besonderes. Fresenius dagegen war damals nur ein Mittelständler mit wenigen

hundert Mitarbeitern. Ein solches Engagement war ein sehr mutiger Schritt. Das gleiche gilt für China. Dort sind wir seit 1982 vertreten. Bevor sich dieser Markt wirklich öffnete, hatten wir dort bereits ein eigenes Werk und sehr gute lokale Kenntnisse. Dieser Strategie folgen wir bis heute, wenn wir neue Märkte erschließen: Früh vor Ort sein. Rasch eigene Produktionsstandorte aufbauen. Und dann Schritt für Schritt das Geschäft ausbauen. In vielen unserer Märkte nimmt man uns praktisch als ein einheimisches Unternehmen wahr. Gerade im sehr politisch geprägten Gesundheitswesen ist das ein großer Vorteil.

Kontinuität durch langfristige Strategien: Vom Produkthanbieter zum Therapiekonzern

Mein zweites Beispiel für eine langfristige Strategie ist für Sie ebenfalls nicht ganz neu. Es ist unser Weg vom reinen Produkthanbieter hin zum Therapiekonzern. Viele Jahrzehnte lang waren wir ein reiner Produkthanbieter. Seit Mitte der 1990er Jahre führen wir vermehrt auch selbst Behandlungen durch. Wir rücken somit immer näher an den Patienten. Allein in den letzten zehn Jahren hat sich unser Umsatz in diesem Bereich verdreifacht. Dienstleistungen machen inzwischen zwei Drittel unseres Geschäfts aus. Diesen Weg werden wir konsequent weiter verfolgen. Nicht, weil das Produktgeschäft für uns uninteressant geworden wäre. Auch hier sind wir stark gewachsen und werden dies weiterhin tun. Aber je besser wir die gesamte Kette der Behandlung kennen, desto bessere Therapien können wir entwickeln. Davon profitieren unsere Patienten. Davon profitieren die Gesundheitssysteme. Und uns bieten sich so weitere attraktive Wachstumschancen.

Verantwortung

Unsere langfristige Orientierung sichert aber nicht nur unseren wirtschaftlichen Erfolg. Wir werden damit auch unserer Verantwortung im Gesundheitswesen gerecht. Wer wie wir kranken Menschen hilft, darf nicht nur ans Heute denken. Wir müssen vielmehr jetzt schon die Therapien von morgen entwickeln. Wir müssen Patienten, Kunden und der Politik ein verlässlicher Partner sein. Und wir müssen das Vertrauen unserer Partner rechtfertigen. Das ist unsere Verpflichtung. Und wir nehmen sie sehr ernst.

Personelle Kontinuität

Meine sehr verehrten Damen und Herren: Kontinuität steht auch hier vor Ihnen. Im 103. Jahr des Bestehens bin ich der fünfte Chef dieses Unternehmens. Die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit der Vorstände von Fresenius beträgt 14 Jahre. Jedes Mitglied im Vorstand ist seit

mindestens zehn Jahren im Unternehmen. Diese personelle Kontinuität ist uns wichtig. Sie ist ein Zeichen von Qualität, von Nachhaltigkeit, aber auch von Freude an der Aufgabe. Das gilt natürlich nicht nur für die Führungsspitze. In unserer Mitarbeiterzeitung haben wir regelmäßig eine Liste der Jubilare. In sehr kleiner Schrift steht dort zu lesen, wer alles im letzten Quartal ein Dienstjubiläum gefeiert hat. Früher brachten wir alle Jubilare auf einer Seite unter. Inzwischen benötigen wir dafür bald eine Doppelseite. Ich denke, das sagt viel aus. Fresenius ist eben keine Durchgangsstation. Fresenius ist etwas Konstantes.

Stetig steigender Bedarf an Gesundheitsleistungen

Zu unserem beständigen Wachstum trägt natürlich bei, dass wir in relativ stabilen Märkten agieren. Das ist kein Zufall. Das ist Teil der Strategie. Der Bedarf an Gesundheitsleistungen steigt überall auf der Welt. In den Industrienationen ist es vor allem die höhere Lebenserwartung, die die Nachfrage treibt. Aber auch das wachsende Gesundheitsbewusstsein. Weltweit erhalten zudem immer mehr Menschen Zugang zu guter medizinischer Versorgung. Der Nachholbedarf in weiten Teilen der Welt ist nach wie vor riesig. Viele große Schwellenländer wollen in den kommenden Jahren eine flächendeckende Gesundheitsversorgung etablieren. Und nicht zuletzt wird auch der medizinische Fortschritt für weiteres Wachstum sorgen. An all diesen Entwicklungen nehmen wir aktiv teil. Sie sind die Basis für die weitere erfolgreiche Entwicklung von Fresenius.

Fresenius-Konzern: Ausblick für 2015 erhöht

Damit komme ich auch schon zum Schluss meiner Rede und zum Ausblick für 2015 und darüber hinaus. Wir sind überzeugt, unser kontinuierliches Wachstum auch in Zukunft fortzusetzen. Die Voraussetzungen dafür sind hervorragend. Unsere Perspektiven für 2015 sind so gut, dass wir unseren Ausblick bereits nach dem ersten Quartal erhöht haben. Wir rechnen nun damit, den Gewinn währungsbereinigt um 13 bis 16 Prozent zu steigern. Die bisherige Prognose sah ein Plus von neun bis zwölf Prozent vor. Beim Umsatz erwarten wir weiterhin einen währungsbereinigten Anstieg zwischen sieben und zehn Prozent.

Fresenius-Konzern: Ziele bis 2017 bestätigt

Auch mittelfristig haben wir ambitionierte Ziele. 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. Alle Unternehmensbereiche sollen zu diesem Wachstum beitragen. Wenn

der US-Dollar weiter stark bleibt, können wir dieses Ziel sogar früher erreichen. Denn wir erzielen rund 40 Prozent unseres Umsatzes in den USA.

Sie sehen, Kontinuität wird auch in Zukunft unser Maßstab sein. Die Wachstumsgeschichte von Fresenius geht weiter.

Wir werden weiterhin dazu beitragen, Qualität und Effizienz der Gesundheitsversorgung weltweit zu verbessern. Auch in Zukunft lautet unser Anspruch: immer bessere Medizin für immer mehr Menschen.

Kontinuität beweisen übrigens auch Sie, sehr geehrte Damen und Herren: mit Ihrem Vertrauen und Ihrer Treue zum Unternehmen. Dafür möchte ich mich sehr herzlich bedanken. Ich freue mich, wenn Sie uns auch auf unserem weiteren – viel versprechenden – Weg begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.