

Rede zur Hauptversammlung

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA | Frankfurt am Main, 11. Mai 2017



Rice Powell

Vorsitzender des Vorstands
der Fresenius Medical Care
AG & Co. KGaA



„Wir sind erfolgreich, weil wir uns anspruchsvolle Ziele stecken. Auch 2017 wollen wir weiter deutlich wachsen.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,
meine Damen und Herren,

20 Prozent mehr! Das ist die Dividendenerhöhung, die wir Ihnen heute vorschlagen möchten. 80 Cent waren es im vergangenen Jahr – 96 Cent wollen wir in diesem Jahr je Aktie ausschütten. Das wäre die 20. Dividendenerhöhung in Folge. Schon daran sehen Sie: Fresenius Medical Care ist eine Erfolgsgeschichte, und 2016 war ein besonders gutes Jahr. An dieser Entwicklung möchten wir Sie auch in Form der Dividende teilhaben lassen. Das ist die höchste Dividende, die wir jemals in der Geschichte des Unternehmens gezahlt haben.

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung von Fresenius Medical Care. Ich begrüße auch all diejenigen, die über das Internet teilnehmen.

EIN NEUES REKORDJAHR

Vor einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle nach einem erfreulichen Geschäftsjahr 2015 versprochen: 2016 wird noch wesentlich besser. Heute kann ich Ihnen sagen: Genauso ist es gekommen. Wir haben die hohen Ziele, die wir uns gesteckt hatten, erreicht. 2016 war ein neues Rekordjahr für das Unternehmen.

Zusammengefasst: Fresenius Medical Care ist 2016 gewachsen, und zwar kräftig:

1. Umsatz: Wir haben ihn auf 17,91 Milliarden US-Dollar gesteigert. Ein Plus von sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr. Das ist einmal mehr der höchste Umsatz in der Geschichte des Unternehmens.
2. Beim operativen Ergebnis: 2,64 Milliarden US-Dollar haben wir erwirtschaftet. Ein Anstieg um 13 Prozent gegenüber dem Jahr 2015.
3. Das Konzernergebnis, das auf die Anteilseigner von Fresenius Medical Care entfällt, ist auf 1,24 Milliarden US-Dollar gestiegen. Das sind 21 Prozent mehr als im Vorjahr.

Zu diesen Ergebnissen hat auch die erste Phase unseres weltweiten Effizienzprogramms beigetragen, die wir 2016 erfolgreich abgeschlossen haben. Die Ergebnisse zeigen: Unsere Wachstums- und Effizienzstrategie ist erfolgreich. Sie leitet uns. Sie funktioniert.

Sie – unsere Aktionäre – stehen zu uns. Sie profitieren von diesem Erfolg. Der Dividendenvorschlag von 96 Cent entspricht einer Ausschüttung von insgesamt 294 Millionen Euro. Das heißt: Rund 26 Prozent des Konzernergebnisses gehen direkt an Sie.

HERVORRAGENDE AKTIENKURSENTWICKLUNG

Wichtig für Sie ist auch die Entwicklung des Aktienkurses. Im Jahr 2016 stieg der Wert Ihrer Aktie um 3,5 Prozent. Noch deutlicher werden die Stärke und die Stabilität der Fresenius Medical Care-Aktie im langfristigen Vergleich: Innerhalb der vergangenen zehn Jahre und nach reinvestierter Dividende legte der Aktienkurs um 174 Prozent zu. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von etwa elf Prozent. Damit hat sich die Fresenius Medical Care-Aktie deutlich besser als der DAX entwickelt. Er gewann in den vergangenen zehn Jahren durchschnittlich sechs Prozent an Wert pro Jahr hinzu.

Ein Beispiel: Wenn Sie vor zehn Jahren 10.000 Euro in Aktien von Fresenius Medical Care investiert und die Dividenden reinvestiert haben, hatten Sie am 31. Dezember 2016 ein Depot im Wert von über 27.400 Euro.

DAS WELTWEIT GRÖßTE DIALYSE-UNTERNEHMEN

Meine Damen und Herren,

Fresenius Medical Care ist das weltweit größte Dialyseunternehmen.

Kein Unternehmen verkauft mehr Dialyseprodukte als wir. In mehr als 120 Ländern der Welt verlassen sich Patienten, Ärzte und Kliniken auf unsere Produkte. Wir produzieren an 37 Standorten. Alleine im vergangenen Jahr hat Fresenius Medical Care 130 Millionen Dialysatoren verkauft. Das entspricht einem weltweiten Marktanteil von fast 50 Prozent. Mehr als jede zweite Dialysemaschine kommt von uns. Mit Dialyseprodukten haben wir im vergangenen Jahr einen Umsatz von 3,4 Milliarden US-Dollar erzielt. Das entspricht 19 Prozent unseres Gesamtumsatzes.

Kein Unternehmen betreut mehr Dialysepatienten als wir. In über 3.600 eigenen Dialysezentren in mehr als 45 Ländern behandeln wir rund 310.000 Dialysepatienten. Das sind 47 Millionen Dialysebehandlungen im Jahr. Oder rund 5.300 Behandlungen in einer Stunde. Unser Umsatz mit Dialyседienstleistungen betrug im vergangenen Jahr 12,2 Milliarden US-Dollar. Das sind etwa 68 Prozent unseres Gesamtumsatzes.

Dialysenahe Dienstleistungen bündeln wir im Bereich Versorgungsmanagement. Hier haben wir im Jahr 2016 einen Umsatz von 2,3 Milliarden US-Dollar erzielt. Der Anteil des Versorgungsmanagements am Gesamtumsatz liegt inzwischen bei 13 Prozent.

Im Bereich Versorgungsmanagement bauen wir Geschäftsfelder aus, die die umfassende Behandlung unserer Patienten über die Dialyse hinaus ermöglichen. Zum Beispiel die Versorgung von Gefäßzugängen oder der Arzneimittelversand. Neue Geschäftsfelder wie diese sind die Grundlage für zusätzliches Wachstum, auch in Zukunft.

AKTIVER WANDEL DURCH VERSORGUNGSMANAGEMENT

Versorgungsmanagement bedeutet für uns auch die strategische Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells. Das Versorgungsmanagement ermöglicht uns, aktuellen und zukünftigen Veränderungen in Gesundheitssystemen Rechnung zu tragen. Mehr noch: Aufbauend auf unserem Wissen rund um die Dialyse und mit unseren Leistungen im Versorgungsmanagement können wir die unterschiedlichen Märkte aktiv mitgestalten!

Gesundheitssysteme verändern sich. Steigende Kosten und die zunehmende Anzahl von Patienten stellen viele

Länder vor immer größere Herausforderungen. Zugleich sind die Anbieter im Gesundheitswesen sowie die Gesundheitssysteme gefordert, neue Wege zu finden, um noch bessere Behandlungsergebnisse zu erzielen – qualitativ hochwertig und gleichzeitig effizient.

Was bedeutet das für Fresenius Medical Care?

Begonnen haben wir als ein Unternehmen, das Dialyseprodukte und Dialysebehandlungen anbietet. Traditionell wurde jede einzelne Leistung von den Gesundheitssystemen separat erstattet. Heute befinden wir uns zunehmend in einem Umfeld, in dem wir für ein ganzes Bündel von Leistungen pauschal vergütet werden.

Doch die Entwicklung geht noch weiter: In Zukunft werden wir in manchen Märkten die gesamte medizinische Versorgung und Pflege unserer Patienten koordinieren. Das heißt, wir tragen nicht mehr nur die Verantwortung für die Dialyseprodukte und -behandlung. Wir kümmern uns darum, dass unsere Patienten alle notwendigen medizinischen Leistungen erhalten – also nicht nur die Dialyse. Ziel ist es, die Kosten für die Behandlung zu reduzieren. Und das bei gleichbleibender Versorgungsqualität.

Im Gesundheitsmarkt in den USA ist diese Entwicklung schon in vollem Gange. Dort geht es nicht länger darum, medizinische Einzelleistungen zu erbringen, sondern um eine ganzheitliche Versorgung der Patienten.

Bereits heute nehmen wir in den USA an unterschiedlichen Pilotprojekten und Programmen der staatlichen Gesundheitsfürsorge teil. Außerdem arbeiten wir eng mit verschiedenen privaten Krankenkassen in den USA zusammen und bieten auch ihnen und ihren Versicherten eine ganzheitliche Versorgung an.

Doch wie funktioniert das genau?

DAS ESCO-PROGRAMM IN DEN USA

Gerne möchte ich Ihnen als Beispiel das sogenannte ESCO-Programm vorstellen. Es ist eins der staatlichen Programme, an denen wir uns in den USA beteiligen. In ausgewählten Dialysezentren koordinieren wir die gesamte medizinische Versorgung der Patienten. Wir nehmen die Patienten „an die Hand“ und betreuen sie ganzheitlich auch jenseits der Dialyse. Viele Dialysepatienten leiden an weiteren chronischen Erkrankungen. Deshalb sind oft zusätzliche Arztbesuche und Kranken-

hausaufenthalte notwendig. Bei uns laufen alle Fäden zusammen: Wir stimmen alle Behandlungsschritte aufeinander ab – sowohl innerhalb als auch außerhalb unserer Dialysezentren. Dadurch wird für die Patienten das Leben mit ihrer Erkrankung leichter. Zugleich werden Arztbesuche, Pflege und Krankenhausaufenthalte effizienter. Einen Teil der Kosten für die gesamte medizinische Versorgung der Patienten, die dadurch eingespart werden, erhalten wir dafür als Gegenleistung.

Im Jahr 2015 haben wir uns in insgesamt sechs Städten in den USA an diesem ESCO-Programm beteiligt. Dabei haben wir die Verantwortung für die Versorgung von rund 8.000 Patienten übernommen. Dort koordinieren wir jeweils ein Netz von Ärzten, Krankenhäusern und anderen medizinischen Einrichtungen. Wir konnten die Zahl der Krankenhausaufenthalte um rund 20 Prozent reduzieren. Deshalb beteiligen wir uns seit Anfang dieses Jahres mit insgesamt 24 Standorten an diesem Programm. Die Zahl der Patienten, deren komplette medizinische Versorgung wir dann im Rahmen dieses Programms koordinieren, wird somit voraussichtlich in 2017 auf 30.000 bis 32.000 steigen.

Doch warum gerade wir? Warum ist Fresenius Medical Care dafür prädestiniert, durch eine solche ganzheitliche Versorgung bessere Ergebnisse für Patienten zu erzielen und gleichzeitig Kosten für das Gesundheitssystem einzusparen?

HERVORRAGEND AUFGESTELLT FÜR DIE GANZHEITLICHE VERSORGUNG

Dafür gibt es zwei Gründe:

Erstens: Wir haben die Vorteile ganzheitlicher Behandlungsmodelle früh erkannt. Bereits vor mehr als zehn Jahren haben wir damit begonnen, sie in verschiedenen Pilotprojekten zu testen. Wir haben diese Erfahrungen genutzt, um unsere Organisation entsprechend zu optimieren, und uns damit stetig verbessert.

Der zweite und noch viel wichtigere Grund jedoch ist: Wir kennen unsere Patienten! Wir sehen sie dreimal wöchentlich für mehrere Stunden während ihrer Dialysebehandlung. Und mehr noch: Uns liegen gigantische Mengen statistischer Informationen über unsere Patienten und deren Krankheitsverläufe vor. Damit können wir die Wahrscheinlichkeit von Verläufen prognostizieren und frühzeitig vorbeugende Maßnahmen einleiten.

Kaum jemand anders kann so frühzeitig wie wir erkennen, wann voraussichtlich weitere medizinische Maßnahmen notwendig werden, und die Versorgung entsprechend koordinieren.

Sie sehen: Wir sind hervorragend aufgestellt, um uns um die ganzheitliche Versorgung unserer Patienten zu kümmern.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch festhalten: Das amerikanische Gesundheitssystem hat sich in den vergangenen Jahren stetig weiterentwickelt. Beim Vorantreiben von Innovationen, die zur effizienteren und besseren Behandlung unserer Patienten beitragen, haben wir stets eine führende Rolle übernommen. Von diesem Weg werden wir auch in Zukunft nicht abweichen. Wir haben keine Angst Veränderungen voranzutreiben.

DIALYSE-PATIENTENZAHLEN STEIGEN

Die USA ist unser größter Markt. Doch Nierenversagen ist eine weltweite Krankheit. Rund drei Millionen Menschen leiden daran. Wir gehen davon aus, dass sich diese Zahl bis zum Jahr 2020 auf 3,8 Millionen erhöhen wird. Das hat verschieden Gründe:

- Die Menschen werden immer älter – überall auf der Welt.
- Gleichzeitig erhöhen sich die Risikofaktoren für Nierenversagen wie Übergewicht, Bluthochdruck und Diabetes.
- In einigen sich entwickelnden Volkswirtschaften wird der Zugang zur Dialyse für eine Vielzahl von Patienten erst nach und nach möglich.

Als der größte Anbieter von Dialyseprodukten und -dienstleistungen profitieren wir von diesem Trend. Gezielt bauen wir unser Netz aus Dialysezentren auch in sich entwickelnden Ländern aus.

AUSBAU DIALYSEMARKT IN INDIEN

2016 beispielsweise haben wir den mit insgesamt 50 Dialysezentren zweitgrößten Anbieter von Dialyседienstleistungen in Indien übernommen. Seit mehr als 15 Jahren sind wir nun im indischen Markt aktiv, größtenteils mit unseren Dialyseprodukten. Mit der Übernahme gehen wir den nächsten wichtigen Schritt und bieten künftig auch Dialysebehandlungen an. Wir wollen in einer der am stärksten wachsenden Volkswirtschaften einer der großen Akteure werden.

In manchen Ländern ist das Gesundheitssystem bisher gar nicht oder nur in einzelnen Bereichen privatisiert. In diesen Fällen können wir meist keine eigenen Dialysezentren betreiben. Doch auch in solchen Systemen gibt es für uns verschiedene Perspektiven. Sie reichen vom ausschließlichen Angebot unserer Dialyseprodukte bis hin zur kompletten Verwaltung staatlicher Zentren.

INDIVIDUELLE LÖSUNGEN FÜR UNSERE PATIENTEN WELTWEIT

Sie sehen: Die Länder, in denen wir aktiv sind, und ihre Gesundheitssysteme sind so unterschiedlich wie die Patienten, die wir behandeln. Wir haben jahrelange Erfahrung in der Branche und zudem den Anspruch, die Behandlung von Dialysepatienten weltweit immer weiter zu verbessern. Deshalb können wir unser Angebot genau auf die unterschiedlichsten individuellen regionalen Gegebenheiten abstimmen. Egal ob entwickelte oder aufstrebende Märkte, privatisierte oder staatliche Gesundheitssysteme: Wir bieten Lösungen. Vom Vertrieb unserer Dialyseprodukte bis hin zur ganzheitlichen Versorgung unserer Patienten: Wir können die Märkte individuell bedienen. Wir sind flexibel. Wir stellen uns den Herausforderungen. Wir sehen Veränderung auch als Chance. All das macht uns zu einem geschätzten Partner.

Eins ist mir bei alledem ganz besonders wichtig: Fresenius Medical Care ist zwar ein internationales Unternehmen. Aber wenn es um unsere Patienten geht, dann sind wir gleichzeitig ganz regional und nah. Diese Nähe zu unseren Patienten zeichnet uns aus.

Ein herzliches Dankeschön möchte ich deshalb allen 109.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in mehr als 50 Ländern weltweit sagen. Denn nur durch sie sind wir so nah dran an unseren Patienten. Vielen Dank für das bisher Erreichte und Ihr unermüdliches Engagement in den Kliniken bei unseren Patienten, in unseren Werken, bei unseren Kunden und in der Verwaltung. Ihr Einsatz lohnt sich.

AUSBLICK

Meine Damen und Herren,

lassen Sie uns gemeinsam in die Zukunft schauen – der Ausblick auf 2017 und unsere langfristigen Ziele bis 2020:

Wir sind erfolgreich, weil wir uns anspruchsvolle Ziele stecken. Auch 2017 wollen wir weiter deutlich wachsen. Das gilt für unser Kerngeschäft mit Dialyseprodukten und -dienstleistungen. Außerdem werden wir unsere Angebote im Versorgungsmanagement weiterentwickeln. 2017 wollen wir unseren Umsatz währungsbereinigt um acht bis zehn Prozent steigern. Das Konzernergebnis möchten wir um sieben bis neun Prozent erhöhen. Die Ergebnisse des ersten Quartals des Jahres entsprechen unseren ambitionierten Zielen.

Im vergangenen Jahr haben wir die einzigartige Erfolgsgeschichte von Fresenius Medical Care fortgeschrieben. An dieser Geschichte wollen wir mit Elan weiterschreiben.

Unsere Ambitionen spiegeln sich auch in unseren langfristigen Zielen wider. Im Jahr 2020 wollen wir einen Umsatz von 24 Milliarden Euro erreichen. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund zehn Prozent. Das Konzernergebnis soll im gleichen Zeitraum durchschnittlich im hohen einstelligen Bereich wachsen.

Zum Abschluss möchte ich mich bei Ihnen bedanken, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. Viele von Ihnen begleiten uns bereits seit vielen Jahren. Sie zeigen, dass Sie ebenfalls an die Zukunft unseres Unternehmens glauben. An die Zukunft von Fresenius Medical Care.

Unser Wissen und unsere Erfahrung werden wir auch künftig nutzen, um Patienten auf der ganzen Welt zur Seite zu stehen. Aber auch, um Sie als Aktionäre angemessen am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen und Ihnen so zu zeigen, dass Ihr Engagement in Fresenius Medical Care eine gute Entscheidung war. Ich freue mich darauf, wenn ich Ihnen auch im kommenden Jahr an dieser Stelle davon berichten kann, dass wir noch besser geworden sind, noch effizienter arbeiten und weiterhin erfolgreich weltweit agieren – dank unseres Wissens und unserer Erfahrung.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Rechtlicher Hinweis: Diese Rede enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die tatsächlichen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Gründe dafür sind verschiedene Risikofaktoren und Ungewissheiten wie Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, Ergebnisse klinischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und die mangelnde Verfügbarkeit finanzieller Mittel. Fresenius Medical Care übernimmt keinerlei Verantwortung dafür, die in dieser Rede enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.

Rede von Rice Powell, Vorsitzender des Vorstands der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA auf der Fresenius Medical Care Hauptversammlung am 11. Mai 2017.

Es gilt das gesprochene Wort. Beilage zu AnlegerPlus Heft 5 vom 3. Juni 2017.