

# Rede zur Hauptversammlung

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA | Frankfurt am Main, 16. Mai 2019



**Rice Powell**

Vorstandsvorsitzender der  
Fresenius Medical Care  
AG & Co. KGaA



## „2019 wird ein Jahr der Investitionen – in das Wohlergehen unserer Patienten, in Innovation, Effizienz und Wachstumsfelder.“

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre!

Herzlich willkommen zur Hauptversammlung von Fresenius Medical Care.

Wir haben die Vision, die Zukunft unserer Patienten lebenswert zu gestalten. Weltweit. Jeden Tag. Diese Vision treibt uns an.

Fresenius Medical Care ist der weltweit bedeutendste Anbieter von Dialyseprodukten und -dienstleistungen. Wir haben im Jahr 2018 mehr als 330.000 Patienten behandelt, vier Prozent mehr als 2017. Alle 0,6 Sekunden führten wir eine Dialysebehandlung durch. Das entspricht rund 80 Behandlungen seit meiner Begrüßung eben gerade. 2018 waren es rund 50 Millionen Behandlungen. Davon haben Patienten in mehr als 3.900 Dialysekliniken in rund 50 Ländern profitiert. Das sind fünf Prozent mehr Kliniken als 2017.

Ein Plus bei Patienten, Behandlungen und Kliniken. Weltweit haben mehr Menschen durch unsere Produkte und Dienstleistungen an Lebensqualität gewonnen.

### KENNZAHLEN 2018

Die Verwirklichung unserer Vision basiert auf unserer Fähigkeit, Dialysepatienten umfassend und weltweit zu versorgen. Dass wir 2018 auch in wirtschaftlicher Hinsicht wachsen konnten, zeigt unser Geschäftsergebnis:

- Wir erzielten einen Umsatz von 16,55 Milliarden Euro, das entspricht einem Minus von währungsbereinigt zwei Prozent.
- Bereinigen wir die Umsatzerlöse um die IFRS 15-Implementierung und die Beiträge des veräußerten Geschäfts von Sound Physicians im zweiten Halbjahr 2017, verzeichnen wir hier – währungsbereinigt und auf vergleichbarer Basis – ein Plus von vier Prozent.

- Das Konzernergebnis lag bei 1,98 Milliarden Euro und auf vergleichbarer, währungsbereinigter Basis bei 1,38 Milliarden Euro – 14 Prozent mehr als 2017.
- Das entspricht einem Gewinn je Aktie auf vergleichbarer Basis von 4,49 Euro, ebenfalls währungsbereinigt ein Plus von 14 Prozent.

## AKTIENKURSVERLAUF 2018

Allerdings war 2018 auch ein Jahr, das nicht jederzeit unsere – und sicherlich auch nicht Ihre – Erwartungen erfüllen konnte. Die anspruchsvollen Ziele, die wir uns gesteckt hatten, haben wir im Laufe des Jahres angepasst. Umso mehr freut es mich, dass Sie auch in Zeiten der Herausforderungen in die Stärke Ihres Unternehmens vertrauen. Und wir werden alles tun, um dieses Vertrauen nicht zu enttäuschen.

Wenn Sie sich unseren Aktienkurs im Jahresverlauf ansehen, wird es sofort deutlich: Mit dem Herbst begann eine schwierige Phase. Die Gründe dafür waren vielfältig. In Europa haben wir bei einigen öffentlichen Ausschreibungen nicht den erwarteten Zuschlag erhalten. In den USA verzeichneten wir weniger Behandlungen von privatversicherten Patienten. Daneben beeinflusste die Hyperinflation in Argentinien unser Geschäft. Wir waren jedoch nicht die Einzigen, die mit widrigen Einflüssen zu kämpfen hatten. Mit einem Minus von gut 18 Prozent fuhr der deutsche Leitindex seinen größten Jahresverlust seit 2008 ein. Auch für die US-Börsen war 2018 das schlechteste Jahr seit einer Dekade.

Umso mehr freut es mich, dass wir bewiesen haben, dass uns ein solcher Rückschlag nicht aus der Bahn wirft. Im Gegenteil, wir haben seitdem alles dafür getan, Ihr Vertrauen zu belohnen. Und ich denke, dies kann man auch an der Entwicklung unseres Aktienkurses ablesen: plus 25 Prozent zwischen Januar und Mai 2019.

## 22. DIVIDENDENERHÖHUNG IN FOLGE

Diese Entwicklung zeigt: An unserer hervorragenden Marktposition hat sich nichts geändert. Wir sind der erfolgreiche Marktführer in der Dialyse. Und wir wachsen weiter – auf nachhaltige Art und Weise. Die Kontinuität unseres Wachstums bestätigt auch unsere Dividendenentwicklung: Die Dividende steigt. Zum sage und schreibe 22. Mal in Folge. Darauf bin ich stolz. Denn Sie sehen an dieser Steigerung sehr deutlich, dass unsere Strategie nachhaltiges, kontinuierliches Wachstum generiert. Dass wir

unser Know-how und unsere vertikale Integration nutzen, um Trends und Veränderungen erfolgreich zu antizipieren. Und an diesem Erfolg sollen auch Sie teilhaben: mit der höchsten Dividende, die wir je ausgezahlt haben – 1,17 Euro je Aktie lautet unser Vorschlag. Das entspricht einem Plus von zehn Prozent gegenüber dem Vorjahr.

## STEIGENDE PATIENTENZAHLEN

Von unserem Erfolg profitieren aber nicht nur Sie. Dass wir mehr Kliniken eröffnen können und unsere Produkte und Dienstleistungen immer besser werden, kommt vor allem unseren Patienten zugute. Wir betreuen chronisch nierenkranke Menschen, von denen weltweit rund 3,4 Millionen auf Dialysebehandlungen angewiesen sind. Sie sind unser Antrieb bei allem Denken und Tun. Die Zahl dieser Menschen, die zum Überleben eine Dialysebehandlung benötigen, nimmt stetig zu. Weltweit mit einer relativ konstanten Rate von etwa sechs Prozent pro Jahr.

Ein solches Patientenwachstum erhöht jedoch gleichzeitig den Kostendruck auf die Gesundheitssysteme. Diese testen und implementieren angesichts dieser Herausforderungen weltweit neue Ansätze.

## VERSORGUNGSMANAGEMENT

In vielen Ländern, vor allem aber in den USA, sehen wir die Entwicklung der Gesundheitssysteme hin zu einer wertorientierten und damit ganzheitlichen Versorgung. Wertorientierte Modelle verändern die Rolle der Gesundheitsdienstleister: Sie fördern eine höhere Qualität der Behandlungsergebnisse für unsere Patienten bei geringeren Kosten. Das bedeutet für uns: In einem solchen System übernehmen wir nicht nur die Dialyse, sondern auch die Verantwortung für das medizinische Wohl des Patienten über die Dialyse hinaus.

Diese Entwicklung haben wir von Anfang an gefördert, da wir die Bedürfnisse unserer Dialysepatienten am besten kennen. Die Koordination der gesamten medizinischen Versorgung haben wir vor einigen Jahren in unserem Geschäftsfeld „Versorgungsmanagement“ gebündelt. Es umfasst alle Dienstleistungen, die uns helfen, unsere Dialysepatienten ganzheitlich zu behandeln. Das Versorgungsmanagement ergänzt unser Angebot von Dialyseprodukten und -dienstleistungen als dritte strategische Säule und bietet damit eine überzeugende Antwort auf den Wandel der Gesundheitssysteme.

Eines unserer ersten größeren Investments in diesem Bereich war Sound Physicians. Sound ist ein Netzwerk aus Ärzten, das medizinische Dienstleistungen in der gesamten Akutversorgung anbietet – von Notfallmedizin, Intensivmedizin und Krankenhausmedizin bis hin zur medizinischen Nachbetreuung. Unser Ziel war es, mehr darüber zu erfahren, wie man einen Patienten mit dem bestmöglichen Ergebnis effizient versorgt und dessen Behandlung koordiniert – auch außerhalb der Dialyseumgebung.

Und wir haben viel gelernt. Wir haben aus einer neuen Perspektive heraus wichtige Potenziale erkannt und Prozesse entsprechend optimiert. Das war ein essenzieller Meilenstein, der unsere Strategie im Versorgungsmanagement bestätigt. Dank des erfolgreichen Wissenstransfers von Sound Physicians in die anderen Bereiche unseres Versorgungsmanagements sind wir besser denn je positioniert, unsere Patienten umfassend und hochwertig zu versorgen und gleichzeitig dafür zu sorgen, dass das Gesundheitssystem Kosten spart.

## AKTIENRÜCKKAUF

Es war daher der naheliegende Schritt, Sound Physicians zu einem attraktiven Preis zu veräußern. So können wir das frei gewordene Kapital für weitere gezielte Wachstumsinvestitionen nutzen. Ein Teil davon wird aber auch Ihnen zugutekommen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre: in Form eines Aktienrückkaufprogramms in Höhe von bis zu einer Milliarde Euro über die nächsten zwei Jahre. Von dieser Entscheidung profitieren Sie unmittelbar.

Unser Portfolio im Bereich Versorgungsmanagement haben wir durch die letzten Veräußerungen stärker fokussiert. Auch in Zukunft halten wir an unserer Strategie im Bereich Versorgungsmanagement fest. In den USA, aber auch in anderen Gesundheitssystemen, werden wir im Bereich Versorgungsmanagement weiterhin einen Mehrwert für unsere Patienten und Gesundheitssysteme – und damit auch für Sie – schaffen.

## WERTORIENTIERTE VERSORGUNG

Die USA sind übrigens ein hervorragendes Beispiel dafür, wie staatliche Gesundheitssysteme den Wandel hin zu einer wertorientierten Versorgung gestalten. Wie Gesundheitsminister Alex Azar zuletzt im März betonte, will die US-Regierung bessere Anreize schaffen – weg von der Vergütung nach Leistungskatalog, hin zur Entlohnung für bessere Behandlungsergebnisse. Dadurch rückt auch das

gesamte Wohlergehen der Patienten stärker in den Fokus. Es freut mich zu sehen, dass wir die Forderungen der US-Regierung nicht nur antizipiert haben. Wir sind in diesem Markt, in dem wir rund 70 Prozent unseres Umsatzes erzielen, bereits entsprechend aufgestellt und treiben diesen Wandel aktiv voran – durch die konsequente, strategische Ausrichtung unseres Handelns am größten Nutzen für unsere Patienten.

Unser Bekenntnis zu einer wertorientierten Versorgung wird in den USA beispielsweise belegt durch unsere Teilnahme an einem umfassenden Versorgungsmodell für staatlich versicherte Patienten mit chronischem Nierenversagen. Das sogenannte ESCO-Programm ist ein Pilotprojekt für die nahtlose Versorgung von Dialysepatienten. Fresenius Medical Care ist der größte Teilnehmer dieses Programms. Wir betreuen aktuell rund 80 Prozent aller ESCO-Patienten. Durch die umfassende Versorgung konnten wir verbesserte Behandlungsergebnisse erreichen. Um sechs Prozent ging die Zahl der Krankenhaustage der Patienten im ersten Jahr des ESCO-Programms zurück. Patienten, die bei besserer Gesundheit sind und weniger Zeit im Krankenhaus verbringen – das ist unser Ziel. Und davon profitieren auch die Kostenträger.

Aber nicht nur die wertorientierte Versorgung kann den Kostendruck auf Gesundheitssysteme mildern. Der US-Gesundheitsminister wünschte sich auch ein besseres und flexibleres Therapieangebot für Nierenkranke. 88 Prozent aller Patienten werden in einer Klinik dialysiert. Patienten jedoch, die zu Hause behandelt werden, können in ihrer gewohnten Umgebung bleiben und erfreuen sich meist einer besseren Gesundheit. Das führt außerdem zu entsprechenden Kosteneinsparungen.

## HEIMDIALYSE

Mit einem möglichst breiten Therapieangebot stellen wir die Bedürfnisse der Patienten in den Mittelpunkt. Sie können ihre ganz persönliche Wahl treffen, welcher Behandlungsort für sie aktuell der beste ist. Selbstbestimmung ist ein wichtiger Pfeiler unserer Vision, die Lebensqualität unserer Patienten zu verbessern. Die Heimdialyse wird sowohl für Gesundheitssysteme als auch für Patienten immer attraktiver. Diesen Trend haben wir in unserer Strategie hin zu einer wertorientierten Versorgung bereits aufgegriffen und entsprechende Vorkehrungen getroffen. Ein Beispiel dafür ist die Akquisition von NxStage, die wir 2019 erfolgreich abschließen konnten. NxStage entwickelt, produziert und vermarktet Dialysegeräte und weitere

Produkte für die Heimdialyse und die Intensivmedizin. Die Dialysegeräte von NxStage bieten eine äußerst komfortable Nutzeroberfläche. Damit vermarkten wir ein bedienungsfreundliches, innovatives, hochwertiges Produkt für die Heim-Hämodialyse. Machen Sie sich unbedingt selbst ein Bild von der Maschine – Sie finden ein Exemplar in unserer Produktausstellung im Foyer. Der Zusammenschluss mit NxStage wird sich auf die gesamte Wertschöpfung in unserem vertikal integrierten Geschäft positiv auswirken und uns beim Ausbau einer wertorientierten Versorgung unterstützen.

Die Heimdialyse ist die bevorzugte Behandlungsoption vieler Patienten. Unter allen Behandlungsarten wächst der Anteil der Heim-Hämodialyse mit Abstand am meisten. Statt dreimal in der Woche für drei bis sechs Stunden in ein Dialysezentrum fahren zu müssen, können Heimdialyse-Patienten die Behandlung in den eigenen vier Wänden durchführen. Das bedeutet mehr Flexibilität im Alltag, höhere Unabhängigkeit und eine größere Zufriedenheit. Bei gleichzeitiger Kostensenkung für das Gesundheitswesen, insbesondere durch weniger Krankenhausaufenthalte. Bis 2022 wollen wir den Anteil der Heimdialysebehandlungen in den USA von derzeit zwölf auf mindestens 15 Prozent erhöhen.

### **ERSCHLIESSUNG NEUER MÄRKTE: 4008A (CHINA/INDIEN)**

Auch außerhalb der USA bietet uns die Heimdialyse ein attraktives Wachstumspotenzial. Zum Beispiel in Schwellenländern mit schwächer entwickelter Infrastruktur, wo es an Kliniken und ausgebildetem Fachpersonal mangelt. Dort ist es zunächst entscheidend, den Menschen mit chronischem Nierenversagen überhaupt den Zugang zur lebensnotwendigen Dialyse zu ermöglichen.

Neben der Heimdialyse kann dies auch ein angepasstes Produktportfolio leisten. Speziell für die Bedürfnisse in Schwellenländern haben wir das Dialysegerät 4008A entwickelt. Es ist besonders robust, einfach zu bedienen und bietet höchste Sicherheitsstandards zu einem günstigen Preis. Davon sollen bald verschiedene Länder im Raum Asien-Pazifik profitieren können. Unter anderem soll die 4008A in China auf den Markt kommen. China ist nach den USA bereits unser zweitgrößter Produktmarkt.

Auch im Servicegeschäft wollen wir hier wachsen. Das Potenzial ist groß: Nur 45 Prozent der chinesischen Patienten mit chronischem Nierenversagen haben bislang

Zugang zu einer Behandlung. In den vergangenen zwei Jahren haben wir hier bereits wichtige Schritte unternommen: Wir haben unser erstes eigenes Dialysezentrum eröffnet, es folgten diverse Akquisitionen – unsere Pipeline ist mit einer Reihe von Nieren- und Dialysekliniken gut gefüllt. Ein Produktionsstandort in Peking kam hinzu. 100 neue Nieren- und Dialysezentren sollen es in den nächsten fünf Jahren werden. Sie sehen, wir blicken zuversichtlich in die Zukunft.

### **INNOVATION**

Auch der Ausblick im Bereich Forschung und Entwicklung ist sehr positiv. Wir wollen neue Technologien nutzen, um unseren Patienten eine noch bessere Therapie anbieten zu können. Mit der Beteiligung an Humacyte, einem amerikanischen Biotech-Unternehmen, konnten wir uns 2018 die Rechte an der Vermarktung eines künstlich hergestellten Blutgefäßes sichern, das auf menschlichem Plasma basiert. Wir wollen es unseren Patienten nach der Zulassung als Gefäßzugang anbieten. Der Vorteil im Vergleich zu herkömmlichen Optionen ist seine höhere Belastbarkeit und das geringere Komplikationsrisiko. Der Patient profitiert von weniger medizinischen Eingriffen und einem selbstheilenden und daher langlebigen Gefäßzugang. So bringt uns auch das Investment in Humacyte ein Stück näher an unsere Vision: Unseren Patienten eine lebenswerte Zukunft zu ermöglichen.

### **MITARBEITER**

Der Einsatz für diese Vision und damit für unsere Patienten ist es, der uns bei Fresenius Medical Care zusammenschweißt. Weltweit setzen sich rund 113.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter jeden Tag dafür ein, dass unsere Vision Wirklichkeit wird. Es ist immer wieder beeindruckend, wie unsere Teams in mehr als 60 Ländern auf der ganzen Welt an einem Strang ziehen. Ohne das Engagement jedes Einzelnen wären wir nicht da, wo wir heute sind.

Ich möchte allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an dieser Stelle meinen herzlichen Dank für ihr Engagement aussprechen. Und ich bin mir sicher, dass auch alle neuen Kolleginnen und Kollegen, die in diesem Jahr weltweit dazukommen, mit ihrer Expertise und Tatkraft zu unserem Erfolg beitragen werden. Das gilt im Übrigen auch für eine neue Kollegin in unserem Vorstand, Dr. Katarzyna Mazur-Hofsäß. Sie ist seit dem 1. September 2018 verantwortlich für die Region EMEA. Katarzyna wird sich später noch vorstellen, dem möchte ich jetzt nicht vorgreifen.

Im Hinblick auf unsere Beschäftigten werden wir weiter wachsen. Allein in Deutschland rechnen wir im laufenden Geschäftsjahr mit etwa 500 Neueinstellungen. Bitte danken Sie gemeinsam mit mir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Für ihr Engagement und ihren Einsatz zum Wohle unserer Patienten und Fresenius Medical Care.

## AUSBLICK

Es freut mich auch, dass wir im ersten Quartal noch eine gute Nachricht verkünden konnten: Die Untersuchungen mit den US-Behörden zu möglichen Verstößen gegen das US-amerikanische Antikorruptionsgesetz sind nun nach sieben Jahren offiziell abgeschlossen. Wir sind mit den getroffenen Entscheidungen sehr zufrieden. Wir haben die Fälle gründlich untersucht und ethisches und regelkonformes Verhalten in den vergangenen Jahren noch stärker in unserer Unternehmenskultur verankert. Unsere Compliance-Programme haben wir deutlich ausgebaut und die internen Kontrollmechanismen weiter verbessert. Denn gute, nachhaltige Compliance trägt letztlich auch zur Verbesserung unseres Angebots für unsere Patienten bei. Das ist und bleibt unsere wichtigste Aufgabe.

Mit diesem positiven Abschluss schauen wir nun nach vorn: 2019 wird auch ein Jahr der Investitionen. Investitionen in das Wohlergehen unserer Patienten, in Innovation, Effizienz und Wachstumsfelder. Dafür haben wir bereits wichtige Weichen gestellt:

Wir wollen die Dialysebehandlung in vielerlei Hinsicht stetig verbessern. Dank unserer vertikalen Integration sind wir dafür prädestiniert, Innovationen von der Diagnose bis zur Therapie zu entwickeln. Wir fragen uns beispielsweise, wie wir Behandlungsabläufe weiter automatisieren, sowohl im Dialysezentrum als auch in der Heimdialyse?

Ein ergänzendes Innovationsfeld ist der Bereich der regenerativen Medizin. Wir verfolgen hier einen mehrgleisigen Ansatz und investieren über unser Tochterunternehmen Unicyte sowie Fresenius Medical Care Ventures in vielversprechende Technologien und Forschungsansätze. Diese stehen meist noch ganz am Anfang ihrer Entwicklung. Und mit all diesen Tätigkeiten verbessern wir die Behandlungsqualität kontinuierlich, während wir gleichzeitig dem zunehmenden Kostendruck im Gesundheitswesen begegnen.

Auch für mehr Effizienz haben wir die Weichen gestellt: Mit der zweiten Phase unseres weltweiten Effizienzprogramms setzen wir die Optimierung fort, die wir 2014

begonnen haben. Wir nutzen weltweite Synergien und verbessern kontinuierlich unsere Kostenbasis. Mit dem Ergebnis sind wir leicht unserem Plan voraus. Bis 2020 rechnen wir mit jährlichen Einsparungen zwischen 150 und 200 Millionen Euro.

Im Rahmen unseres Kostenoptimierungsprogramms unternehmen wir zusätzliche Anstrengungen, um unsere Effizienz zu erhöhen. Für diese Verbesserung unserer Wettbewerbsfähigkeit werden wir dieses Jahr rund 100 Millionen Euro in das Dienstleistungsgeschäft insbesondere in den USA investieren. Bereits im Jahr 2020 soll sich das positiv auf unseren Nettoertrag auswirken.

Und schließlich arbeiten wir 2019 daran, Wachstumspotenziale schneller und effektiver zu realisieren. Wie ich bereits erwähnt hatte, ist China ein wichtiger Wachstumsmarkt für uns. Fresenius Medical Care wird im Jahr 2019 verstärkt in Wachstumsmärkte wie China investieren. Dort nehmen chronische Krankheiten stark zu. Zugleich steht das nationale Gesundheitssystem vor einer wichtigen Entwicklungsstufe. An dem Wachstum in diesem wichtigen Markt wollen wir teilhaben.

Als Marktführer verfügen wir weltweit über Know-how und jahrzehntelange Erfahrung in der Dialyse. Es ist mir ein persönliches Anliegen, dass unsere Patienten von diesem Wissensvorsprung noch stärker profitieren. Deshalb haben wir im März 2019 ein Global Medical Office ins Leben gerufen. Die Aufgabe dieses Teams ist, die Daten aus der klinischen Forschung und medizinischen Praxis weltweit koordiniert auszuwerten und daraus noch bessere Therapien abzuleiten. Denn bessere Therapien führen zu besseren Behandlungsergebnissen – zum Vorteil sowohl unserer Patienten als auch der Gesundheitssysteme.

Weltweit erreicht der Trend hin zur koordinierten und ganzheitlichen Patientenversorgung immer mehr Länder: Über 500 Pilotprogramme sind bisher weltweit initiiert worden, um das Potenzial integrierter Versorgungsmodelle zu evaluieren. Das bestätigt uns in der konsequenten Optimierung unseres Angebots rund um die wertorientierte Versorgung.

Aufgrund der geplanten Investitionen rechnen wir mit einer moderateren Ergebnisentwicklung in 2019. Wir gehen von einem bereinigten Umsatzwachstum zwischen drei und sieben Prozent im Geschäftsjahr 2019 aus. Das bereinigte Konzernergebnis soll sich innerhalb einer Bandbreite von minus zwei bis plus zwei Prozent entwickeln.

Für das Geschäftsjahr 2020 rechnen wir mit einem Anstieg des bereinigten Umsatzes sowie des bereinigten Konzernergebnisses im mittleren bis hohen einstelligen Prozentbereich.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, ich denke, Sie haben nun einen guten Eindruck gewonnen, warum es sich lohnt, auch weiterhin in Fresenius Medical Care zu investieren. In einem Umfeld, das immer komplexer wird, stellen wir die Weichen für starkes Wachstum, so wie Sie es von uns gewohnt sind. Wir werden als weltweiter Markt-

führer weiterhin die Zukunft der Dialyse aktiv gestalten – durch unser Know-how, unsere Forschung und Entwicklung und die Erschließung neuer Märkte. Zum Wohle unserer Patienten.

Sie wissen, was uns alle bei Fresenius Medical Care antreibt: die Vision, die Zukunft unserer Patienten so lebenswert wie möglich zu gestalten. Weltweit. Jeden Tag.

Vielen Dank!

---

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 16. Mai 2019. Es gilt das gesprochene Wort. Beilage zu AnlegerPlus Heft 5 vom 8. Juni 2019.