

# Rede zur Hauptversammlung

Fresenius SE & Co. KGaA | Frankfurt am Main, 13. Mai 2016



**Dr. Ulf M. Schneider**

Vorsitzender des Vorstands  
von Fresenius



## „Stabilität. Und Wachstum. Diese zwei Begriffe kennzeichnen die Entwicklung von Fresenius.“

Guten Morgen sehr geehrte Damen und Herren. Im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich. Wir freuen uns, dass Sie so zahlreich erschienen sind. Ein herzlicher Gruß auch an alle Zuhörer im Internet. Und an die Vertreter der Medien. Ihnen allen danke ich für Ihr Interesse. An unserem, an Ihrem Unternehmen.

Meine Damen und Herren: Stabilität. Und Wachstum. Diese zwei Begriffe kennzeichnen die Entwicklung von Fresenius. Wir sind beständig in unseren Werten. In unseren Entscheidungen. Auch in unseren Erfolgen. Und wir wachsen. Stetig. Dynamisch. Und nachhaltig.

Stabilität und Wachstum. Diese zwei Begriffe stehen bei uns nicht losgelöst voneinander. Sie gehören zusammen. Es sind zwei Seiten derselben Medaille. Fresenius wächst stabil.

### **Erneut starke Umsatz- und Ergebnisentwicklung**

Das zeigen auch die jüngsten Ergebnisse. Ich freue mich sehr, Ihnen zu berichten: 2015 war wieder ein überaus erfolgreiches Jahr für Fresenius. Unser Unternehmen ist

erneut kräftig gewachsen. Der Umsatz lag bei 27,6 Milliarden Euro. Das ist ein deutliches Plus von 19 Prozent. Das operative Ergebnis, kurz EBIT, erreichte knapp 4 Milliarden Euro. Das ist ein Zuwachs von 25 Prozent. Der Gewinn stieg sogar noch stärker. Er betrug 1,4 Milliarden Euro. Das sind 31 Prozent mehr als im Vorjahr.

Damit haben wir nicht nur alle unsere Prognosen für das Jahr erfüllt. Wir haben auch unser mittelfristiges Gewinnziel vorzeitig erreicht. Geplant war ein Gewinn von 1,4 bis 1,5 Milliarden Euro im Jahr 2017. Das ist uns nun bereits zwei Jahre früher gelungen.

### **23. Dividendenerhöhung in Folge**

Das bringt mich zu einer weiteren sehr guten Nachricht für Sie. Denn: Unser großer Erfolg wirkt sich sehr positiv auf unsere Dividende aus. Wir orientieren uns dabei am bereinigten Ergebnis pro Aktie. Deshalb schlagen wir vor, die Dividende von 44 auf 55 Cent zu erhöhen. Das ist ein deutliches Plus von 25 Prozent.

## 12. Rekordjahr in Folge

Meine Damen und Herren: So hervorragend das vergangene Jahr auch war. Noch wichtiger ist der langfristige Trend. Denn 2015 war das 12. Rekordjahr in Folge. Seit über einem Jahrzehnt haben wir jedes Jahr neue Bestwerte bei Umsatz und Gewinn erreicht. Die Dividende erhöhen wir sogar zum 23. Mal in Folge. Auch das zeigt: Fresenius wächst nicht nur sehr dynamisch. Sondern auch äußerst stabil. Ich möchte Ihnen kurz erläutern, wieso.

### Stabilität durch Qualität

Der wichtigste Grund für unsere Stabilität lautet: Qualität. Qualität ist für uns das A und O. Denn von der Qualität der Behandlung hängt die Gesundheit der Patienten ab. Deswegen legen wir größten Wert auf die hohe Qualität unserer Produkte und Therapien. Das kommt den Patienten zu Gute. Es ist aber auch ein entscheidender Faktor für unseren Erfolg.

Ein aktuelles Beispiel: I.V.-Generika. Das sind flüssige Arzneimittel, die man intravenös verabreicht. Das heißt: direkt in die Blutbahn. Die Herstellung ist aufwendig. Die Reinheit der Medikamente ist oberstes Gebot. Fresenius Kabi ist einer der führenden Anbieter dieser Produkte. Viele Wettbewerber hatten zuletzt mit Problemen bei der Qualität zu kämpfen. Das bedeutet: Diese Firmen konnten nicht mehr liefern. Bei einigen, zum Teil sehr wichtigen Medikamenten kam es so zu ernststen Engpässen. Dank der hohen Qualität der Produktion konnte Fresenius Kabi nicht nur zuverlässig weiter liefern. Wir haben auch alles daran gesetzt, die eigenen Kapazitäten zu erhöhen. Und so die Lücken zu füllen. Damit haben wir die Versorgung der Patienten gesichert. Wir haben aber auch unseren Absatz und unsere Marktanteile erhöht. Und wir haben uns als verlässlicher Partner bewiesen. Sie sehen: Qualität schlägt sich direkt im Erfolg von Fresenius nieder.

### Stabilität durch dezentrale Struktur

Ein weiterer wichtiger Faktor für unser stabiles Wachstum ist unsere dezentrale Struktur. Unsere Werke sind über die ganze Welt verteilt. Wir fertigen vor Ort für den lokalen Bedarf. Das heißt: Die Kosten entstehen in derselben Währung wie die Einnahmen. Das gilt genauso für unsere medizinischen Dienstleistungen. Nehmen Sie etwa die Behandlung nierenkranker Patienten bei Fresenius Medical Care. Auf- und Abwertungen von Währungen können uns so nur wenig anhaben.

Dezentral bedeutet auch: Wir treffen operative Entscheidungen vor Ort. Und nicht im Konferenzraum in Bad Homburg. Unsere Tochterfirmen sind regional verwurzelt. Sie verstehen ihre Märkte sehr gut. Sie reagieren schnell auf den Bedarf vor Ort. In vielen Ländern nimmt man uns wie ein heimisches Unternehmen wahr. Das ist gerade im politisch geprägten Gesundheitswesen ein großer Vorteil.

### Stabilität durch wachsende Nachfrage

Wir wachsen auch stabil, weil die Nachfrage nach medizinischen Leistungen stetig steigt. Und zwar weltweit. In den Schwellen- und Entwicklungsländern ist der Nachholbedarf nach wie vor riesig. Viele dieser Länder arbeiten intensiv am Ausbau ihrer Gesundheitssysteme. Immer mehr Menschen erhalten so Zugang zu guter medizinischer Versorgung. Auch in den Industrienationen wächst der Bedarf an medizinischen Leistungen weiter. Ein wesentlicher Grund ist, dass die Menschen dort immer länger leben. Ein weiterer das zunehmende Bewusstsein für die eigene Gesundheit. Hinzu kommt der medizinische Fortschritt. Wir können heute Krankheiten behandeln, die früher den sicheren Tod bedeuteten. An all diesen Entwicklungen nehmen wir aktiv teil.

### Stabilität durch vier starke Unternehmensbereiche

Meine Damen und Herren: Stabilität verschafft uns auch die gute Balance unserer vier Unternehmensbereiche. Lange Zeit war der Dialysebereich bei uns dominant. Vor zehn Jahren trug Fresenius Medical Care 60 Prozent zum Gewinn der Gruppe bei. Heute beträgt der Anteil noch 20 Prozent. Dabei ist auch Fresenius Medical Care in dieser Zeit stark gewachsen. Der Gewinn hat sich in den letzten zehn Jahren mehr als verdoppelt. In den anderen drei Bereichen haben wir das Geschäft aber noch stärker ausgebaut. Wir haben so das Fundament für unser Wachstum verbreitert. Wir können noch besser an den verschiedenen Wachstumstrends im Gesundheitswesen weltweit teilhaben.

Einige der Meilensteine des letzten Jahres möchte ich Ihnen kurz im Detail vorstellen.

### Fresenius Medical Care: Das weltweit führende Dialyseunternehmen

Bei Fresenius Medical Care stand der weitere Ausbau des Bereichs „Care Coordination“ im Fokus. Hier geht es um

zusätzliche medizinische Leistungen rund um die Dialyse. Je enger wir diese Leistungen verzahnen, umso besser können wir die Patienten behandeln. Aber auch das Kerngeschäft ist weiter gewachsen. Wir haben unser weltweites Netz um 60 Dialysezentren erweitert. Es umfasst jetzt mehr als 3.400 Kliniken in fast 50 Ländern. Ein weiterer Schwerpunkt: der Aufbau einer bezahlbaren Therapie in Schwellenmärkten. Im Herbst haben wir dazu ein neues Zentrum für Forschung und Entwicklung in Shanghai eröffnet. Unser Ziel: Millionen weiteren Patienten den Zugang zur Dialyse zu bieten.

### **Fresenius Kabi: Investitionen in Qualität**

Auf Fresenius Kabi bin ich schon beim Thema Qualität zu sprechen gekommen. Klar ist: Wir ruhen uns nicht auf dem Erreichten aus. So haben wir auch im letzten Jahr die Abläufe in der Produktion weiter verbessert. In den USA haben wir eine der weltweit modernsten Abfüllanlagen für flüssige Medikamente in Betrieb genommen. Die Entwicklung dieser neuen Technologie hat mehrere Jahre gedauert. Zahlreiche Teams von Fresenius Kabi auf der ganzen Welt waren beteiligt. Wir werden dieses Verfahren nun in weiteren Werken einführen. Damit sichern wir auf Dauer die hohe Qualität unserer Arzneimittel.

### **Fresenius Helios: Digitalisierung in der Medizin**

Fresenius Helios hat die neu hinzu gekommenen Rhön-Kliniken erfolgreich integriert. Gleichzeitig gehen wir ein weiteres Zukunftsthema an: die fortschreitende Digitalisierung. Diese macht auch vor der Medizin nicht halt. Deshalb haben wir die Plattform „helios.hub“ gegründet. Wir wollen Gründern und jungen Unternehmen helfen, digitale Anwendungen in der Medizin zu entwickeln. Das Ziel: einen direkten Nutzen für Patienten, Angehörige oder Ärzte zu schaffen. HELIOS verfügt über ein flächendeckendes Netzwerk von über 110 Kliniken. Das bietet eine sehr gute Basis für Pilotprojekte. Entwickler können gemeinsam mit Ärzten und Patienten den Nutzen ihrer Anwendungen bewerten. „helios.hub“ ist die erste Plattform dieser Art in Deutschland.

### **Fresenius Vamed: Verknüpfung von Projekt- und Servicegeschäft**

Auch Fresenius Vamed blickt auf ein sehr erfolgreiches Jahr zurück. Der Auftragseingang und der Auftragsbestand erreichten neue Rekorde. Außerdem haben wir wei-

ter an der engeren Verknüpfung von Projekt- und Servicegeschäft gearbeitet. Konkret heißt das: Nach Planung und Bau einer Einrichtung übernehmen wir auch den technischen Betrieb. Diese Verknüpfung wird wesentlich zum weiteren Wachstum von VAMED beitragen. 2011 machte das Servicegeschäft ein Drittel des Umsatzes aus. Heute ist es bereits die Hälfte. Im Servicegeschäft haben die Verträge lange Laufzeiten. Dadurch ist es weniger zyklisch als das Projektgeschäft. Auch diese Entwicklung stärkt die Stabilität von Fresenius.

### **Starkes Wachstum auch ohne große Akquisitionen**

Meine Damen und Herren: Das letzte Jahr hat noch etwas anderes gezeigt. Fresenius wächst stabil und kräftig auch ohne große Akquisitionen. In Interviews werde ich regelmäßig gefragt: Wann wird es denn die nächste Übernahme geben? In der Tat: Wir haben in den letzten Jahren eine Reihe großer Zukäufe getätigt. Diese haben uns auch erheblich gestärkt. Sie waren aber nicht die entscheidende Triebfeder unseres Wachstums. Nehmen wir den Anstieg unseres Umsatzes. Schauen wir uns die letzten zehn Jahre an. Große Akquisitionen haben nur ein Drittel zu diesem Anstieg beigetragen. Zu einem weit größeren Anteil sind wir organisch gewachsen. Gute Gelegenheiten für Übernahmen werden wir auch künftig nutzen. Wachstum aus eigener Kraft wird aber weiterhin im Vordergrund stehen.

### **Fresenius-Aktie schlägt den DAX**

Meine Damen und Herren: Nicht nur unser Geschäft wächst stabil. Auch der Wert unserer Aktie. Das ist eine weitere sehr gute Nachricht für Sie. Der Kurs unserer Aktie stieg im letzten Jahr um stolze 53 Prozent. Rechnet man die Dividende mit ein, wuchs der Wert um 54 Prozent. Der DAX legte im selben Zeitraum nur um 10 Prozent zu. Im September rückte unsere Aktie zudem in den EURO STOXX 50 auf. Dieser Index umfasst 50 große Unternehmen der Eurozone. Er gilt als das führende Börsenbarometer Europas. Und Fresenius gehört nun dazu.

### **Immer mehr Menschen für Fresenius tätig**

Unser dynamisches Wachstum zeigt sich auch an der Zahl unserer Mitarbeiter. Im letzten Jahr hat sie sich um weitere 6.000 erhöht. Inzwischen sind mehr als 220.000 Frauen und Männer für Fresenius tätig. In mehr als 100 Ländern. Sie sind es, die den großen Erfolg unseres Unternehmens

möglich machen. Dafür möchte ich mich – im Namen des gesamten Vorstands – sehr herzlich bedanken.

Das bringt mich zu einem weiteren wichtigen Faktor für Stabilität. Personelle Kontinuität. Heute stehen die Wahlen zum Aufsichtsrat an. Zwei neue Kandidatinnen stellen sich zur Wahl. Auch die Arbeitnehmer haben drei neue Vertreter benannt. Die Zusammensetzung unseres Aufsichtsrats wird sich also deutlich verändern. Personelle Kontinuität an der Spitze des Gremiums sorgt für Stabilität. Herr Dr. Gerd Krick kandidiert für eine weitere Amtszeit. Er ist seit 2003 Vorsitzender unseres Aufsichtsrats. Davor hat er fast 11 Jahre dieses Unternehmen geleitet. Mehr als jeder andere verkörpert er die DNA von Fresenius. Meine Kollegen im Vorstand und ich befürworten die erneute Kandidatur von Dr. Krick ausdrücklich.

### **Hervorragender Start ins neue Jahr**

Meine Damen und Herren: Alles deutet darauf hin, dass wir unser stabiles Wachstum auch in Zukunft fortsetzen. Wir sind hervorragend ins neue Jahr gestartet. Im ersten Quartal 2016 erreichten wir einen Umsatz von 6,9 Milliarden Euro. Das ist ein Anstieg von 7 Prozent. Der EBIT lag bei 959 Millionen Euro. Das ist ein Plus von 13 Prozent. Der Gewinn betrug 362 Millionen Euro. Ein Plus von 24 Prozent. Daher bestätigen wir unseren Ausblick.

Wir rechnen damit, dass auch 2016 ein weiteres Rekordjahr wird: Unser Umsatz soll um 6 bis 8 Prozent stei-

gen. Beim Gewinn erwarten wir einen Anstieg um 8 bis 12 Prozent.

Auch mittel- bis langfristig sind unsere Aussichten glänzend. Wir haben uns daher neue, anspruchsvolle Ziele gesetzt: Für das Jahr 2019 streben wir einen Umsatz zwischen 36 und 40 Milliarden Euro an. Der Gewinn soll auf 2 bis 2,25 Milliarden Euro steigen.

### **Weiterhin kräftiges Gewinnwachstum erwartet**

Lassen Sie mich Ihnen kurz verdeutlichen, was das heißt: Beim Gewinn ist das eine Verdoppelung innerhalb von nur fünf Jahren. Auf zehn Jahre gesehen ist es sogar das Vierfache.

Meine Damen und Herren: Ich bin überzeugt, dass wir diese ambitionierten Ziele erreichen. Dass wir unser stabiles Wachstum auch in Zukunft fortsetzen. Und weiterhin dazu beitragen, Qualität und Effizienz der Gesundheitssysteme zu verbessern. Weltweit. Denn das ist unser Ziel: immer bessere Medizin für immer mehr Menschen.

Ich freue mich, wenn Sie uns auf diesem Weg weiter begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.