



**FRESENIUS
MEDICAL CARE**

Hauptversammlung

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA



Rede an die Aktionäre

von Dr. Ben J. Lipps

10. Mai 2012

Es gilt das gesprochene Wort

Folie 1: Begrüßung

Ich heiße Sie zu unserer Hauptversammlung für das Geschäftsjahr 2011 herzlich willkommen. Für das Interesse an Fresenius Medical Care möchte ich mich, auch im Namen von Vorstand und Aufsichtsrat, bei Ihnen bedanken. Wir freuen uns, dass so viele von Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, unserer Einladung gefolgt sind. Ebenso herzlich begrüße ich die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der Medien, unsere Gäste, sowie alle, die unsere Hauptversammlung über das Internet verfolgen. Besonders danken möchte ich meinen Vorstandskollegen und den Mitgliedern des Aufsichtsrats für Ihren Einsatz und Ihre Leistung im vergangenen Jahr. Außerdem möchte ich ganz besonders das Engagement und die Leistungen unserer weltweit mehr als 79.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hervorheben, ohne die wir unsere finanziellen Ziele nicht hätten erreichen können. Alle mit unserem Unternehmen verbundenen Menschen können stolz sein, dass wir einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Lebensqualität von Dialysepatienten leisten: durch unsere hochwertigen Produkte und Dienstleistungen, durch unsere innovative Forschung für neue Behandlungsmethoden und -konzepte und neue Vergütungsmodelle.

Folie 2: Agenda

Zunächst möchte ich mit Ihnen einen Blick auf unsere Erfolge im Jahr 2011 werfen, die Geschäftszahlen zusammenfassen und auf die Entwicklung unseres Aktienkurses sowie die nachhaltigen Wertsteigerungen eingehen. Anschließend werde ich die Entwicklung im ersten Quartal beleuchten und Ihnen die finanziellen Ziele erläutern, die wir uns für das Geschäftsjahr 2012 gesetzt haben. Schließlich werden wir uns noch unserer zukünftigen Wachstumsstrategie widmen, und ich werde Ihnen einen Ausblick auf die sich uns bietenden Chancen geben.

Folie 3: Geschäftsjahr 2011 – ein weiteres herausragendes Jahr

In den Vereinigten Staaten, wo wir fast zwei Drittel unseres Umsatzes generieren, mussten wir uns auf die Einführung eines neuen Kostenerstattungssystem einstellen, das sowohl von der Dialysebranche als auch von der Regierung als logischer Schritt zur Neuregelung der Finanzierung in der medizinischen Versorgung angesehen wird. Wir haben uns gründlich auf die Herausforderungen dieses neuen Systems vorbereitet und die Umstellung sehr

gut bewältigt. Und wir haben dabei nicht nur unsere Zielsetzungen für 2011 erfüllt und das Jahr mit Rekordergebnissen abgeschlossen, sondern auch unser globales Kliniknetz erweitert. In Nordamerika konnten wir die Effekte des neuen Kostenerstattungssystems der pauschalen Vergütung kompensieren. Denn dieses brachte im ersten Jahr eine Kürzung von 2% mit sich. International haben wir ein starkes organisches Wachstum erreicht und zudem durch selektive Übernahmen unseren globalen Marktanteil weiter ausgebaut.

Folie 4: 2011 – Erneut Rekordergebnisse erzielt

2011 haben wir unsere ehrgeizigen Ziele erreicht und können so die besten Ergebnisse der Unternehmensgeschichte präsentieren. Wir haben den Umsatz, verglichen mit 2010, um 6% auf rund 12,8 Milliarden US-Dollar erhöht. Unser operatives Ergebnis haben wir gegenüber dem Vorjahr um 8% auf den Rekordwert von 2,1 Milliarden US-Dollar gesteigert. Erstmals in der Geschichte des Unternehmens haben wir damit die Marke von 2 Milliarden US-Dollar überschritten. Ebenfalls gestiegen ist das Konzernergebnis, bei dem wir die Milliardengrenze durch einen Anstieg um 9% auf annähernd 1,1 Milliarden US-Dollar überschritten haben.

Folie 5: 2011 – Umsatz nach Regionen

In Nordamerika wurden 64% vom Gesamtumsatz erwirtschaftet, dies entspricht 8,2 Milliarden US-Dollar. Angesichts der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems ist dieses Ergebnis sehr erfreulich. Das Segment International, das für 36% des Gesamtumsatzes steht, hat beeindruckende 14% währungsbereinigtes Wachstum erreicht und konnte einen Umsatz von 4,6 Milliarden US-Dollar verbuchen. In Europa, wo 23% unseres Umsatzes erzielt wurden, wuchs unser Geschäft währungsbereinigt um 11% auf über 2,9 Milliarden US-Dollar. Asien-Pazifik erwirtschaftete erstmalig rund eine Milliarde US-Dollar Umsatz, was 8% unseres Gesamtumsatzes entspricht. Das Umsatzwachstum in Asien-Pazifik betrug für 2011 sehr beeindruckende 19% – die höchste Wachstumsrate in der gesamten Gruppe. In Lateinamerika, wo 5% unseres Umsatzes generiert wurden, war die Entwicklung ebenfalls sehr positiv. Der Umsatz stieg währungsbereinigt um 16% auf rund 700 Millionen US-Dollar. 14% unseres Umsatzes stammten aus der Eurozone, davon 3% aus Deutschland.

Folie 6: Weltmarktführer bei Dialysedienstleistungen

Unser Unternehmen konnte seine führende Position auf allen wichtigen Märkten der Welt behaupten. Wir behandeln nun mehr als 253.000 Patienten in unseren Dialysekliniken, das entspricht einem Anstieg von 13% zum Vorjahr. In Nordamerika behandeln wir mehr als 161.600 Patienten und bleiben dort Marktführer bezogen auf die Anzahl behandelter Patienten. In Europa, Lateinamerika und Asien-Pazifik bleiben wir jeweils die Nummer eins bei Dialysedienstleistungen. In den vergangenen zwei Jahren haben wir bedeutende Übernahmen außerhalb Nordamerikas abgeschlossen. Wir haben den größten Dialyseanbieter in der Region Asien-Pazifik erworben, wir haben das Peritonealdialyse-Geschäft von Gambro gekauft, und wir haben das Dialysedienstleistungsgeschäft von Euromedic übernommen. Diese Akquisitionen haben uns entscheidend gestärkt, denn wir können in diesen Regionen nun noch mehr Patienten versorgen.

Folie 7: 2011 Marktposition bei wichtigen Produktgruppen

In jeder wichtigen Produktgruppe der Hämodialyse – Geräte, Dialysatoren, Konzentrate und Blutschlauchsysteme – sind wir der globale Marktführer. Baxter hat den global größten Marktanteil bei Peritonealdialyse-Produkten. Die Peritonealdialyse macht 10% aller Dialysebehandlungen aus. Betrachten wir die beiden größten Produktgruppen der Hämodialyse – Dialysatoren und Geräte – so erreichen wir einen globalen Marktanteil von 45% beziehungsweise 55%. Das bedeutet, dass fast jeder zweite Dialysator und mehr als die Hälfte aller Dialysegeräte von uns produziert werden. Ergänzend zu dieser globalen Perspektive kommen starke Wettbewerbspositionen in einigen der wichtigsten Märkte der Welt. Zum Beispiel liegt unser Marktanteil in Nordamerika bei Dialysatoren bei 75%, bei Dialysegeräten liegt er sogar bei 90%. Weltweit werden ungefähr 220 Millionen Dialysatoren produziert, davon stellt unser Unternehmen 98 Millionen her. Das ist sehr beeindruckend und zeigt unsere Stärke im Bereich der Produktionstechnologie.

Folie 8: 2011/2012 – Produkteinführungen

Obwohl wir schon Vieles erreicht haben, werden wir uns auch in Zukunft nicht auf vergangenen Erfolgen ausruhen. Ich kann Ihnen versichern, dass Fresenius Medical Care nicht in die Selbstzufriedenheit eines Großkonzerns verfällt. Wir

sind und bleiben genauso engagiert wie vor 16 Jahren, als wir die erste grenzüberschreitende Fusion abgeschlossen haben. Im Bereich der Produkte haben wir in den USA das neue 2008T-Gerät herausgebracht und das Modell 2008K@home neu aufgelegt. Im Segment International haben wir die Modelle 4008S Classic und 5008S auf den Markt gebracht. Wir sind dabei, eine portable künstliche Niere zu entwickeln, die auf der Adsorbertechnologie basiert und die von Patienten in Kliniken oder zu Hause benutzt werden kann. Unsere tragbare künstliche Niere hat mit einer erfolgreichen Machbarkeitsstudie eine neue wichtige Entwicklungsstufe erreicht. Wie Sie wissen, ist es ein weiter Weg von einer Machbarkeitsstudie im Labor bis hin zum flächendeckenden Einsatz und einer kommerziellen Nutzung, aber Fresenius Medical Care hat eine eindrucksvolle Erfolgsgeschichte bei Produkteinführungen, an die wir anknüpfen werden.

Folie 9: Sehr gute Bilanzstruktur

Betrachten wir unsere Bilanzstruktur zum 31. Dezember 2011, so lagen unsere Aktiva bei 19,5 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einer Zunahme um rund 2,4 Milliarden US-Dollar. 2,1 Milliarden US-Dollar hiervon stammten aus unserem Akquisitionsprogramm. Der Rest ergibt sich aus dem operativen Geschäft, einem moderaten Anstieg des Investitionsvolumens und des Nettoumlaufvermögens. Unsere Gesamtschulden von 7,2 Milliarden US-Dollar erhöhten sich 2011 um 1,4 Milliarden US-Dollar aufgrund der Übernahmen in diesem Jahr. Für die Finanzierung haben wir weiterhin größtenteils auf Fremdkapital zurückgegriffen. Diese Strategie hat sich für unsere Anteilseigner wegen der starken und nachhaltigen Cash Flows unseres Geschäftsmodells sehr gut ausgezahlt. Wir halten es für erwähnenswert, dass wir Anleihen im Wert von 5 Milliarden US-Dollar ausgegeben haben und dass wir unsere Kreditvereinbarungen über 4 Milliarden US-Dollar verlängert haben. In den vergangenen zwei Jahren konnten wir mit Erfolg auf die Kreditmärkte zugreifen. Der Verschuldungsgrad (Verhältnis der Finanzverbindlichkeiten zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) betrug 2,7 zum Ende des Jahres 2011, lag also deutlich unterhalb der Obergrenze unseres Zielkorridors von 2,5 bis 3,0. Das Eigenkapital der Aktionäre entspricht 41% der Gesamtbilanz.

Folie 10: Weltweit mehr als 5.700 Arbeitsplätze geschaffen

Fresenius Medical Care verdankt seinen Erfolg und seine führende Position nicht zuletzt dem Einsatz und der professionellen Einstellung seiner Mitarbeiter. Ende 2011 beschäftigte Fresenius Medical Care mehr als 79.000 sehr gut ausgebildete Männer und Frauen. Unsere Belegschaft ist im vergangenen Jahrzehnt konstant um rund 8% pro Jahr gewachsen, so auch im vergangenen Jahr. Dabei standen die abgeschlossenen Akquisitionen für 3,2% des Wachstums. Rund 57% unserer Mitarbeiter sind in den Vereinigten Staaten beschäftigt, 26% in Europa, 10% in Lateinamerika und 7% in Asien-Pazifik.

Folie 11: Agenda – Aktienkursentwicklung und langfristige Wertsteigerung

Folie 12: Jahrzehnt des Wachstums

Hier sehen Sie, über welchen Zeitraum unser Unternehmen kontinuierlich starke Wachstumsraten bei Umsatz und Konzernergebnis vorweisen konnte. Von 2006 bis 2011 haben wir unseren Umsatz um 51% gesteigert, das Ergebnis ist noch stärker, um beeindruckende 100%, gewachsen. In den vergangenen zehn Jahren haben wir ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 11% pro Jahr erreicht und ein durchschnittliches Ergebniswachstum von 15%.

Folie 13: Aktienkursentwicklung

Während der letzten zehn Jahre ist der Kurs unserer Stammaktien um 81% gestiegen. Im gleichen Zeitraum sind Leitindizes wie der DAX um 8% gefallen und der Dow Jones um 13% gestiegen. Auch 2011 hat sich die Fresenius Medical Care-Aktie wieder sehr gut geschlagen. Der Kurs der Stammaktie ist 2011 um 22% gestiegen und hat damit die zweitbeste Entwicklung im DAX gezeigt. Wir haben sogar spezifische Gesundheitsindizes übertroffen, so auch den Euro Stoxx Health Index, der 2011 einen Anstieg von 11% zeigte. Mit dieser Aktienkursentwicklung haben wir die Marktkapitalisierung von Fresenius Medical Care auf beinahe 16 Milliarden Euro erhöht, ein Zuwachs von 2,8 Milliarden Euro gegenüber dem Vorjahr. Ich glaube, dies ist eine hervorragende Entwicklung, die einmal mehr das Engagement unserer Mitarbeiter belegt, die sich für das Wohl der Patienten und die Steigerung des Unternehmenswerts einsetzen.

Folie 14: Dividendenvorschlag für 2011

Basierend auf den Ergebnissen des Jahres 2011 schlagen wir der heutigen Hauptversammlung die fünfzehnte Dividendenerhöhung in Folge vor. Der Vorschlag sieht eine Erhöhung um 6% von 0,65 Euro Cent auf 0,69 Euro Cent vor. Dies entspricht unserer ertragsorientierten Dividendenpolitik der vergangenen Jahre. Wenn die Hauptversammlung den Vorschlag annimmt, wird für 2011 eine Gesamtdividende von 210 Millionen Euro ausgeschüttet werden. Dies würde einer Ausschüttungsrate von 25% entsprechen, ein sehr erfreuliches Ergebnis.

Folie 15: Gesamtrendite 2002-2011 – Durchschnittliche jährliche Kursentwicklung

Betrachten wir die Entwicklung einmal aus einem etwas anderen Blickwinkel und berücksichtigen die erwirtschaftete Gesamtrendite in diesem Zeitraum. Gesamtrendite bedeutet, dass wir die Dividendenzahlungen in den für die Anteilseigner erwirtschafteten Ertrag einbeziehen. Die Gesamtrendite für unsere Stammaktionäre zeigt eine durchschnittliche jährliche Steigerung von etwas mehr als zehn Prozent seit 2002. Als Vergleichswerte dienen zum einen der DAX, der im gleichen Zeitraum jährlich ein Plus von 1,4% erreichte, und der Eurostoxx Healthcare Index mit seiner höheren Gewichtung an Titeln aus dem Gesundheitssektor, der in diesem Zeitraum jährlich 1,4% verlor.

Folie 16: Agenda – Erstes Quartal 2012 und Ausblick

Lassen Sie mich Ihnen einen Einblick in die Entwicklungen des ersten Quartals des Jahres 2012 und einen Ausblick für 2012 geben.

Folie 17: Ausgezeichnetes 1. Quartal 2012 – Sehr gute operative Entwicklung

Wir sind exzellent in das Jahr 2012 gestartet und haben im ersten Quartal 2012 einen Umsatz von rund 3,25 Milliarden US-Dollar erreicht. Dies bedeutet eine währungsbereinigte Wachstumsrate von 10%. Das operative Ergebnis, oder EBIT, hat sich um 13% auf 503 Millionen US-Dollar erhöht. Das Konzernergebnis für das erste Quartal betrug 244 Millionen US-Dollar, bereinigt um einen sonstigen Beteiligungsertrag von 127 Millionen US-Dollar aus einer Minderheitsbeteiligung an einem kleineren Dialyseunternehmen.

Folie 18: Ausblick 2012 – weiteres Rekordjahr erwartet

Basierend auf dem exzellenten Ergebnis des ersten Quartals haben wir unseren Ausblick bestätigt und erwarten für 2012 ein weiteres Rekordjahr. Unser Ziel ist, einen Umsatz von rund 14 Milliarden US-Dollar zu erreichen. Dies würde ein währungsbereinigtes Wachstum in der Größenordnung von 13 bis 15 Prozent bedeuten. Das auf die Anteilseigner von Fresenius Medical Care entfallende Konzernergebnis soll auf rund 1,14 Milliarden US-Dollar steigen. Wie schon 2011 planen wir 1,8 Milliarden US-Dollar für Akquisitionen ein. Rund 1,5 Milliarden US-Dollar davon entfallen auf die Akquisition von Liberty Dialysis, die wir Ende des ersten Quartals abgeschlossen haben. Wir erwarten, dass unser Verschuldungsgrad zum Jahresende aufgrund der starken Cash-Flow-Entwicklung unter 3,0 liegen wird.

Folie 19: Agenda – Wachstumsstrategie und Zusammenfassung

Lassen Sie uns nun gemeinsam einen Blick auf die Zukunft der Dialysebranche werfen.

Folie 20: Entwicklung der Zahl der Dialysepatienten

Ende 2011 waren weltweit rund 2,2 Millionen Patienten in Dialysebehandlung. Annähernd 27% dieser Dialysepatienten wurden in den USA behandelt, 20% in Europa, 10% in Lateinamerika und 38% in Asien-Pazifik. Die Hauptursachen für Nierenversagen sind immer noch Bluthochdruck, Diabetes und eine alternde Bevölkerung. Schätzungen gehen davon aus, dass im Jahr 2020 annähernd 4 Millionen Patienten eine Dialysebehandlung benötigen werden – dies bedeutet eine Verdoppelung der Patientenzahlen gegenüber heute. Weltweit wird die Anzahl an Patienten, die auf eine Dialysebehandlung angewiesen sind, also um 5 bis 6% pro Jahr wachsen. Wir suchen nach innovativen Methoden und Ansätzen, um einerseits die Kapazität unserer Kliniken zu erhöhen, wie die Ausweitung der nächtlichen Dialysebehandlung, und andererseits mehr Patienten Zugang zur Heimdialyse oder der Heimdialyse nahe kommende Versorgungsformen bieten zu können.

Folie 21: Marktchancen weltweit

Im Jahr 2015 wird das Marktpotenzial – die Summe der Vergütungen für die Dialyse insgesamt – bei rund 85 Milliarden US-Dollar liegen, verglichen mit 35 Millionen US-Dollar im Jahr 2000. Dabei werden Nordamerika, Europa und Asien-Pazifik einen vergleichbar hohen Marktanteil aufweisen. Lateinamerika ist heute noch relativ klein, aber einer der am schnellsten wachsenden Märkte: Bis zum Jahr 2015 wird dieser fünf Mal so groß sein wie im Jahr 2000. Die Vergütung für Dialyседienstleistungen dürfte etwa 40% der Gesamtvergütung von 85 Milliarden US-Dollar ausmachen, also rund 34 Milliarden US-Dollar. Fresenius Medical Care beschreitet zwei unterschiedliche Wege, um weiter zu wachsen: Der eine basiert darauf, eine kontinuierlich steigende Zahl von Patienten zu versorgen, der andere auf einer Ausweitung unserer Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Dialyse, die bislang noch nicht im Rahmen der Dialysebehandlung vergütet werden.

Folie 22: Marktchancen für Fresenius Medical Care

Wir blicken auf eine lange, erfolgreiche Unternehmensgeschichte zurück, die sich in drei Wachstums- und Innovationsphasen einteilen lässt. Phase eins fällt in die Jahre 1985 bis 1996. In dieser Zeit hat die damalige Fresenius AG das Produktgeschäft hauptsächlich geografisch ausgebaut, vor allem in den USA. So lagen im Jahr 1985 die Umsätze mit Dialyseprodukten bei rund 70 Millionen US-Dollar. Bis ins Jahr 1995 sind diese Umsätze auf rund 900 Millionen US-Dollar angewachsen. Phase zwei begann 1996, als das Unternehmen durch die Übernahme von National Medical Care einen entscheidenden Schritt in den Bereich der Dialyседienstleistungen in Nordamerika unternahm. In diesem Jahr entstand das neue Unternehmen Fresenius Medical Care, das an der New Yorker und der Deutschen Börse gelistet wurde. Die Umsätze stiegen von 900 Millionen US-Dollar im Jahr 1995 auf rund 13 Milliarden US-Dollar im Jahr 2011. Phase drei liegt direkt vor uns, und die Zukunft sieht sehr erfolgversprechend aus. Wir betreiben weltweit ein ausgedehntes Netz an Dialysekliniken und verfügen über die notwendige Expertise, um unsere Dienstleistungen weiter auszubauen. Zudem betreiben wir in 30 Ländern über 40 Produktionsstätten, die technologisch auf dem neuesten Stand sind.

Für die Zukunft unseres Unternehmens sehen wir außerordentliches Wachstumspotenzial bei der Behandlung von Patienten mit terminaler Niereninsuffizienz. So werden wir künftig Dienstleistungen in verschiedenen Bereichen anbieten können, die bislang noch nicht von der Dialysevergütung abgedeckt waren. Hier geht es etwa um die Versorgung von Gefäßzugängen, um das Management der Flüssigkeitszufuhr und des Mineralstoffhaushaltes bei Dialysepatienten, um die Verabreichung von Medikamenten für Nierenkranke und weitere Serviceleistungen. Wir werden das Behandlungsverfahren der Dialyse weiter verbessern müssen, damit es die Bedürfnisse der Patienten optimal erfüllt – in allen Bereichen von der stationären Versorgung bis zur Heimversorgung. Fresenius Medical Care entwickelt Prozesse und Technologien, um diese Wachstumsmöglichkeiten weiter auszubauen und auszuschöpfen.

Folie 23: Erfolg durch Kompetenz und Kontinuität

Fresenius Medical Care ist aus vielerlei Gründen erfolgreich: Wir beschäftigen weltweit hoch motivierte und erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Durchschnitt seit 20 Jahren für das Unternehmen oder seine Vorläufergesellschaften arbeiten. Über die Jahre hat das Unternehmen die komplexen medizinischen und technischen Prozesse bei der Dialyse stets weiter verbessert und zu einem sicheren und lebenserhaltenden Behandlungsverfahren ausgebaut. Auch die Effizienz unserer Produktionsprozesse und Qualitätsmanagementsysteme haben wir stetig weiter erhöht. Die Stabilität, die Erfahrung und der Weitblick unseres Aufsichtsrats haben ebenso wie die Kontinuität in diesem Gremium maßgeblichen Anteil an der Steigerung des Unternehmenswerts über die vergangenen fünfzehn Jahre. Die Erfolge von Fresenius Medical Care gehen auch wesentlich auf das Know-how und das Engagement des Vorstands zurück, eines Teams von Managern mit herausragenden Fähigkeiten und einem breiten Erfahrungshintergrund in der Dialysebranche.

Folie 24: Perspektiven – Hervorragend für die Zukunft positioniert

Fresenius Medical Care bleibt weiterhin der weltweit führende Anbieter von Dialyseprodukten und -dienstleistungen. Unser Ziel ist es, die Zukunft der Dialysebranche wesentlich mitzugestalten. Höchste Qualität bleibt dabei essenziell – sowohl bei unseren Produkten als auch den Serviceleistungen. Durch

den Ausbau unseres Kliniknetzes und unseres Produkt- und Serviceangebots für Menschen mit chronischem Nierenversagen werden wir weiter wachsen. Auch finanziell sind wir hervorragend aufgestellt, was es uns ermöglicht, unser Wachstum auch auf einer soliden Basis zu finanzieren.

Folie 25: Vielen Dank

Ich danke Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären von Fresenius Medical Care, für Ihre anhaltende Unterstützung und Ihr Vertrauen in uns. Am Ende des Geschäftsjahres werde ich den Vorstandsvorsitz an meinen geschätzten Kollegen und designierten Nachfolger Rice Powell übergeben. Er hat in den vergangenen Jahren maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens beigetragen. Ich bin fest davon überzeugt, dass Rice und das bewährte Managementteam unsere bisherigen Leistungen noch übertreffen werden. Ich hatte die Ehre, die Entwicklungen in der Dialysebranche 46 Jahre lang mitgestalten zu dürfen, davon insgesamt 27 Jahre bei Fresenius Medical Care. Zwölf Jahre lang war ich Vorstandsvorsitzender dieses Unternehmens. In dieser Zeit hatte ich die Freude, zahlreiche Patienten, Ärzte und Mitarbeiter kennenzulernen. Gemeinsam haben wir so viele großartige Ziele erreicht. Ich möchte Ihnen an dieser Stelle dafür danken, dass ich die Gelegenheit hatte, eines der erfolgreichsten und großartigsten Unternehmen, die es gibt, zu führen.