



**FRESENIUS
MEDICAL CARE**

Hauptversammlung

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA



Rede an die Aktionäre

von Rice Powell

15. Mai 2014

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Morgen meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung von Fresenius Medical Care für das Geschäftsjahr 2013. Auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand heiße ich Sie herzlich willkommen. Wir freuen uns sehr, so viele von Ihnen heute hier zu begrüßen. Vielen Dank für das Interesse an unserem Unternehmen. Ebenso herzlich begrüße ich die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der Medien, unsere Gäste, sowie alle, die unsere Hauptversammlung über das Internet verfolgen.

2 - Agenda

Ich werde Ihnen zuerst die aktuelle Geschäftsentwicklung erläutern. Danach werde ich Ihnen unsere strategischen Pläne und Ziele vorstellen. Schon jetzt möchte ich Ihnen sagen: Die Zukunft unseres Unternehmens wird mindestens genauso interessant wie die Vergangenheit.

3 - Einleitung

Neue Rekordergebnisse bei Umsatz und Gewinn nach einem Jahrzehnt mit beeindruckendem Wachstum

Wir haben im Jahr 2013 Rekordergebnisse bei Umsatz und Gewinn erzielt, obwohl die Rahmenbedingungen schwierig waren. Wir erreichten einen Umsatz von mehr als 14,6 Milliarden US-Dollar. Das Konzernergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care entfällt, betrug 1,11 Milliarden US-Dollar. Bei Vorlage unserer Zahlen im Februar haben wir noch von einem Rückgang beim Ergebnis um 6 Prozent gesprochen. Sie werden sich fragen, warum ich nun trotzdem von Rekordergebnissen spreche.

Der Grund ist, dass wir im Jahr 2012 einen außergewöhnlichen Einmaleffekt verzeichnet haben. Aus der Übernahme des Unternehmens Liberty Dialysis ergab sich ein Beteiligungsertrag in Höhe von 140

Millionen US-Dollar, der unseren Gewinn außerordentlich gesteigert hat. Wenn wir die Ergebnisse des Jahres 2012 um diesen Effekt bereinigen, erhalten wir eine aussagekräftige Vergleichsbasis für 2013. Und nach dieser Rechnung haben wir im Jahr 2013 das Konzernergebnis um 6 Prozent gesteigert und damit tatsächlich einen Rekordgewinn erreicht.

Lassen Sie mich diese Ergebnisse des vergangenen Jahres langfristig einordnen. Denn 2013 war nicht einfach nur ein weiteres gutes Jahr. Wir haben über ein ganzes Jahrzehnt hinweg ein beeindruckendes Wachstum erreicht. Seit 2003 haben wir den Umsatz um durchschnittlich 10 Prozent jährlich gesteigert. Das operative Ergebnis (EBIT) ist jährlich im Schnitt um 12 Prozent gewachsen. Und das Konzernergebnis haben wir noch etwas stärker, um durchschnittlich 13 Prozent, gesteigert. Dank dieser starken Wachstumsraten haben wir in zehn Jahren den Umsatz mehr als verdoppelt. Den Gewinn haben wir mehr als verdreifacht. Ich hoffe, Sie stimmen mir zu, wenn ich diese Entwicklungen beeindruckend nenne.

4 - Überblick zur aktuellen Geschäftsentwicklung

Unser oberstes Ziel ist und bleibt, die Lebensqualität von Patienten mit chronischem Nierenversagen zu verbessern. Das Erfolgsrezept hierfür ist unsere einzigartige vertikale Integration. Kein anderes Unternehmen bietet weltweit sowohl Dienstleistungen als auch Produkte für die Dialyse an. Wir produzieren an über 40 Standorten in der ganzen Welt. Wir sind der Marktführer für alle wichtigen Produkte der Hämodialyse: Dialysegeräte, Dialysatoren, Dialyselösungen und Blutschlauchsysteme. Mit Dialyseprodukten erwirtschaften wir jährlich 3,5 Milliarden US-Dollar. Das entspricht einem weltweiten Marktanteil von 34 Prozent. Unser Unternehmen produziert die Hälfte aller Dialysegeräte und aller Dialysatoren weltweit. Damit stellen wir unser Können und unsere Kapazitäten in der Produktion unter Beweis.

Unser Geschäft mit Dienstleistungen ist genauso beeindruckend. Wir sind der Marktführer bei Dialyседienstleistungen. In mehr als 3.250 Dialysezentren behandeln wir mehr als 270.000 Patienten. Die Anzahl der Dialysebehandlungen haben wir im vergangenen Jahr um 5 Prozent auf über 40,5 Millionen gesteigert. Um dies zu veranschaulichen: In jeder Sekunde behandeln wir irgendwo auf der Welt einen Dialysepatienten.

Im Bereich der Dialyседienstleistungen haben wir im vergangenen Jahr einen Umsatz von 10,6 Milliarden US-Dollar erreicht. Dies entspricht 73 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Es freut mich sehr, dass wir weiterhin der weltweite Marktführer in den Bereichen Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte sind – und das in jeder einzelnen Region.

Lassen Sie mich auf einen Teil des Dienstleistungsgeschäfts näher eingehen, den wir im vergangenen Jahr neu organisiert haben. Vor einigen Jahren haben wir begonnen, Dienstleistungen rund um die Dialyse anzubieten. Diese umfassen zum Beispiel die Pflege der Gefäßzugänge und die Steuerung der Medikation bei nierenkranken Patienten sowie das Labor- und Arzneimittelgeschäft. Durch diesen umfassenden Therapieansatz können wir Patienten noch besser versorgen. Wir nennen diesen Geschäftsbereich „Care Coordination“. Im vergangenen Jahr haben wir damit einen Umsatz von rund 500 Millionen US-Dollar erwirtschaftet. Ich werde später noch einmal darauf zurückkommen, wenn ich Ihnen von unseren Plänen bis zum Jahr 2020 berichte.

5 - Ziele für 2013 erreicht

Schauen wir uns die Ergebnisse und einige der erreichten Ziele des Jahres 2013 etwas genauer an. Es war ein herausforderndes Jahr. Erstens mussten wir in den USA Kürzungen im Haushalt und eine neue Steuer für medizintechnische Geräte hinnehmen. Zweitens gab es dort eine große Unsicherheit über die zukünftige Vergütung von Dialysebehandlungen, die

fast über das gesamte zweite Halbjahr anhielt und auch unseren Aktienkurs belastete. Die Marktteilnehmer fragten sich, ob und wann genau es zu Kürzungen kommen würde. Diese Frage blieb lange Zeit unbeantwortet.

Wir haben die Herausforderungen des Jahres 2013 gemeistert und, wie bereits erwähnt, neue Rekordergebnisse erzielt. Wir haben den Umsatz um 6 Prozent auf mehr als 14,6 Milliarden US-Dollar gesteigert. Beim operativen Gewinn haben wir 2013 erstmals mehr als 2,25 Milliarden US-Dollar erreicht. Das Konzernergebnis, das auf die Anteilseigner von Fresenius Medical Care entfällt, betrug 1,11 Milliarden US-Dollar. Dies bedeutet ein Wachstum von 6 Prozent, verglichen mit dem um Sondereffekte bereinigten Ergebnis des Vorjahres. Auch unser Cash Flow aus laufender Geschäftstätigkeit entwickelte sich sehr gut und erreichte mehr als 2 Milliarden US-Dollar. Auf diese Ergebnisse sind wir sehr stolz. Und besonders wichtig: Wir haben damit den Ausblick erfüllt, den ich Ihnen auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr gegeben habe.

6 - Umsatzentwicklung nach Regionen

Jede Region hat zum Umsatzwachstum beigetragen. Mehr als 9,6 Milliarden US-Dollar haben wir in Nordamerika erwirtschaftet. Das entspricht 66 Prozent von unserem Gesamtumsatz. Damit sind wir in Nordamerika, hauptsächlich aus eigener Kraft, um 6 Prozent gewachsen. Im Geschäft außerhalb Nordamerikas stieg der Umsatz währungsbereinigt ebenfalls um 6 Prozent auf rund 5,0 Milliarden US-Dollar, dies entspricht 34 Prozent des Gesamtumsatzes. Und auch hier war das Wachstum hauptsächlich organisch. Unser Umsatz in Europa wuchs währungsbereinigt um 3 Prozent auf über 3 Milliarden US-Dollar. Das sind 21 Prozent vom Gesamtumsatz. In der Region Asien-Pazifik stieg der Umsatz um währungsbereinigt 8 Prozent. Der Umsatz in dieser Region trägt 7 Prozent zu unserem Gesamtumsatz bei. In Lateinamerika

erreichten wir wieder ein hervorragendes Wachstum von währungsbereinigt 15 Prozent. Hier erwirtschaften wir 6 Prozent des Gesamtumsatzes.

Diese Erfolge waren nur möglich, weil wir ein gutes Team sind. Unsere weltweit mehr als 90.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigen enorme Hingabe, Können und Einsatz. Ihre Leistung und auch die des gesamten Vorstands sind der Schlüssel unseres Erfolgs. Egal wie schwierig die Umstände, wie herausfordernd die Ereignisse sein mögen: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen verlässlich für herausragende Produkte und Dienstleistungen, zum Wohle unserer Patienten und ihrer Angehörigen. Durch dieses Engagement können wir die Lebensqualität unserer Patienten verbessern. Daher möchte ich diese Gelegenheit nutzen und allen Mitarbeitern im Namen des ganzen Vorstands sagen: **Vielen Dank!**

7 - Dividende

Seit wir wegen des positiven Sondereffekts in 2012 den Gewinnrückgang um 6 Prozent für das vergangene Geschäftsjahr berichtet haben, werde ich gefragt, ob dann auch die Dividende sinken wird. Denn normalerweise richten wir unsere Dividende am Gewinn aus. Ich gebe Ihnen eine einfache Antwort auf diese Frage: Nein, die Dividende wird nicht sinken. Stattdessen schlagen wir der Hauptversammlung heute angesichts der operativ guten Entwicklung in 2013 wieder eine Erhöhung der Dividende vor – um 3 Prozent auf 77 Eurocent. Sollten Sie dem Vorschlag zustimmen, wäre dies die 17. Dividendenerhöhung in Folge.

Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung werden wir insgesamt 232 Millionen Euro an Dividenden für das Geschäftsjahr 2013 ausschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 28 Prozent.

8 - Entwicklung des Aktienkurses

Leider ist es so, dass die Kursentwicklung unserer Aktie nicht mit dem starken Anstieg des DAX mithalten konnte. Aktien wie unsere gelten als defensives Investment. Sie werden bei einer allgemein zuversichtlichen Stimmung an den Aktienmärkten in der Regel weniger nachgefragt. Die anhaltende Diskussion um mögliche Veränderungen im Vergütungssystem für die Dialyse in den USA hat unseren Aktienkurs im vergangenen Jahr ebenfalls belastet. Denn die USA sind unser wichtigster Markt, auf dem wir 66 Prozent unseres Umsatzes erzielen. Für uns und für Investoren war es lange nicht absehbar, wie stark die Änderungen der Vergütungssysteme die Dialysebranche zukünftig beeinflussen werden. Letztendlich trifft uns das Ergebnis hart. Die Entwicklung im ersten Quartal hat uns bereits einen Vorgeschmack darauf gegeben, welchen Einfluss die Kürzungen auf unser Gewinnwachstum in diesem Jahr haben werden. Auch dies hat unseren Aktienkurs in der vergangenen 12 bis 15 Monaten beeinflusst. Ich verspreche Ihnen: Wir werden nun umso härter für die Steigerung des Unternehmenswerts arbeiten.

Ein etwas anderes Bild zeigt sich, wenn wir die Aktienrendite über die vergangenen Jahre betrachten. Diese setzt sich aus Kursgewinnen und wieder in unsere Aktie investierte Dividenden zusammen.

So betrachtet, hat unsere Stammaktie von 2003 bis 2013 eine durchschnittliche jährliche Aktienrendite von 15 Prozent erreicht. Im gleichen Zeitraum hätte eine vergleichbare Investition in den DAX nur eine durchschnittliche jährliche Wertsteigerung von 11 Prozent gebracht. Im auf den Gesundheitsbereich fokussierten Dow-Jones Eurostoxx Healthcare Index wären es sogar nur 8 Prozent gewesen. Ich denke, damit haben wir unseren Aktionären eine sehr gute Rendite geboten. Außerdem bin ich zuversichtlich, dass wir Fresenius Medical Care bestens aufgestellt haben für zukünftiges Wachstum. Wir werden unseren Wachstumskurs fortsetzen und so den Unternehmenswert langfristig steigern.

9 - Ausblick für 2014

Kommen wir nun zum Ausblick auf das Geschäftsjahr 2014. Wir erwarten einen Umsatz von rund 15,2 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Wachstum von 4 Prozent. Die bereits erwähnten Kürzungen in den USA sind hierbei schon berücksichtigt. Das Konzernergebnis soll zwischen 1,0 und 1,05 Milliarden US-Dollar liegen. Im Vergleich zu den 1,11 Milliarden US-Dollar, die wir im Jahr 2013 erreicht haben, ist das ein leichter Rückgang. Die Gründe hierfür sind die erwähnten Kürzungen der Vergütung bei gleichzeitig steigenden Behandlungskosten in den USA. Die Ergebnisse des ersten Quartals des Jahres entsprachen unseren Erwartungen. Wir bestätigen somit den im Februar veröffentlichten Ausblick für das Gesamtjahr 2014. Das möchte ich heute hier auch nochmals bekräftigen.

Die Herausforderungen, die sich uns stellen, packen wir energisch an. Um dem Kostendruck durch die Kürzungen in den USA zu begegnen, haben wir ein globales Effizienzprogramm für alle Geschäftsbereiche eingeleitet. Das Programm betrifft unter anderem die Beschaffung und die weltweite Produktion. Sich daraus ergebende mögliche Kosteneinsparungen von bis zu 60 Millionen US-Dollar vor Steuern sind im Ausblick für das Geschäftsjahr 2014 nicht berücksichtigt. Bis Ende 2016 sollen diese Effizienzgewinne auf jährlich 300 Millionen US-Dollar steigen. Wir unternehmen diesen Kraftakt, weil er nötig ist. Die Behandlungen in den USA werden in den Jahren 2014 und 2015 nicht angemessen vergütet. Darüber hinaus ist es natürlich auch grundsätzlich unser Ziel, das Geschäft so effizient wie möglich zu betreiben. Daher bin ich zuversichtlich, dass wir nach 2014 wieder ein ähnlich dynamisches Gewinnwachstum wie in der Vergangenheit erreichen werden.

10 - Vision und Strategie für 2020

Fresenius Medical Care behandelt Patienten mit chronischem Nierenversagen. Diese Krankheit ist ein weltweites Problem. Ende 2013 waren mehr als 2,5 Millionen dieser Patienten in Dialysebehandlung. Die Anzahl der Dialysepatienten wuchs 2013 weltweit um 7 Prozent. Wir erwarten ein Wachstum von 6 Prozent in den kommenden Jahren. Im Jahr 2020 werden beinahe 4 Millionen Menschen auf eine Behandlung ihrer Nierenkrankheit durch die Dialyse angewiesen sein. Diese Entwicklung hat verschiedene Gründe. Die Menschen werden immer älter. Gleichzeitig erhöhen sich die Risikofaktoren für Nierenversagen wie Übergewicht, Bluthochdruck und Diabetes. Dies führt dazu, dass die Zahl der Dialysepatienten stetig steigt. Fresenius Medical Care bietet lebenswichtige und hoch wirksame Therapien auf einem kontinuierlich wachsenden Feld der Medizin an.

11 – Unsere Vision einer ganzheitlichen Therapie

Daher ist klar, dass auch unser Geschäft mit Dialyseprodukten und Dialyседienstleistungen weiter wachsen wird. Denn wir werden weltweit eine steigende Zahl von Patienten zu versorgen haben.

Doch die eigentliche Dialyse ist nur ein Teil, der zum Wohlbefinden unserer Patienten beiträgt. Weitere Faktoren spielen eine wichtige Rolle. Wir bieten hierzu unter dem Namen „Care Coordination“ bereits Dienstleistungen rund um die Dialyse an. Diese umfassen zum Beispiel die Versorgung der Gefäßzugänge und die Steuerung der Medikation bei nierenkranken Patienten sowie das Labor- und Arzneimittelgeschäft. Wir werden dieses bestehende Geschäft weiter ausbauen. Und wir werden weitere Aktivitäten rund um die Dialyse starten. So schaffen wir in den kommenden Jahren zusätzliches Wachstum. Diese Aktivitäten sollen die einzelnen Elemente der Therapie besser aufeinander abstimmen und miteinander verzahnen. Dabei wird es neben der Dialysebehandlung auch

um die Prävention von Nierenversagen gehen. Denn fällt die Niere aus, sind die Behandlungsmöglichkeiten begrenzt. Wir werden früher mit Patienten Kontakt aufnehmen, die an Vorerkrankungen leiden und daher ein erhöhtes Risiko für Nierenversagen tragen. So verschaffen wir diesen Menschen weitere Optionen und können ein Fortschreiten der Erkrankung vielleicht sogar vermeiden. Wird dann eine Dialysebehandlung doch nötig, können wir sie besser planen und vorbereiten. Mit diesem Ansatz werden wir auch Komplikationen und die Anzahl dadurch verursachter Krankenhausaufenthalte verringern. Neben den Vorteilen für die Patienten reduzieren wir so auch die Kosten für die Gesundheitssysteme.

Im vergangenen Jahr haben wir im Bereich „Care Coordination“ einen Umsatz von rund 500 Millionen US-Dollar erwirtschaftet. Dies entspricht rund 3 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Wir erwarten, dass dieser Geschäftsbereich in den kommenden Jahren überdurchschnittlich wächst – organisch und auch durch Übernahmen.

12 – Langfristige Ziele bis 2020

Besonders interessant für Sie, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, sind unsere neuen langfristigen Ziele.

Im Jahr 2020 wollen wir einen Umsatz von 28 Milliarden US-Dollar erreichen!

Der Umsatz des Jahres 2013 soll sich also nahezu verdoppeln. Dies entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 10 Prozent in den Jahren 2015 bis 2020. Wir werden weiterhin stark wachsen im Geschäft mit Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten. Zusätzlich rechnen wir damit, dass der Umsatzanteil aus dem Bereich „Care Coordination“ von heute 3 Prozent auf 18 Prozent im Jahr 2020 steigen wird.

Für den gleichen Zeitraum erwartet Fresenius Medical Care ein Wachstum von Konzernergebnis und Gewinn je Stammaktie im hohen einstelligen Prozentbereich.

Das sind ambitionierte Ziele, keine Frage. Aber ich bin sicher, dass wir sie erreichen. Unsere Konzentration auf Wachstum und Effizienz schafft dafür gute Voraussetzungen.

Wir haben unsere weltweit führende Position gefestigt und werden die Entwicklung des Dialysemarkts auch weiterhin entscheidend gestalten. Zudem werden wir unser Angebot auf angrenzende Therapiefelder ausweiten, um die Behandlung insgesamt weiter zu verbessern. Unser Ziel ist es und wird es immer bleiben, unseren Patienten herausragende Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

13 - Schluss

Zum Abschluss meiner Rede möchte ich Ihnen für Ihr Engagement und Ihre langfristige Verbundenheit mit unserem Unternehmen danken. Ich hoffe, dass Sie uns auch in den kommenden Jahren verbunden bleiben werden.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.