

HAUPTVERSAMMLUNG

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA



Rede an die Aktionäre
von Rice Powell

19. Mai 2015

Es gilt das gesprochene Wort

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,
meine Damen und Herren,

wir bei Fresenius Medical Care sind immer in Bewegung. Nur wer sich bewegt, kann sich weiterentwickeln, flexibel agieren und wachsen. Nur wer sich bewegt, kommt voran. Bewegung ist auch das Motto unseres Geschäftsberichts 2014. Treffender können wir unser Geschäftsjahr wohl kaum zusammenfassen. Treffender können wir unsere Wachstumsstrategie wohl kaum beschreiben.

Immer in Bewegung sind wir auch für unsere Patienten. Ihnen möchten wir die besten und sichersten Dialyseprodukte und Gesundheitsdienstleistungen anbieten. Dafür stehe ich persönlich – mit dem gesamten Vorstand. Dafür stehen unsere mehr als 100.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Uns alle verbindet das gemeinsame Ziel: die Lebensqualität unserer Patienten immer weiter zu verbessern.

In diesem Sinne begrüße ich Sie alle sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung von Fresenius Medical Care. Auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand heiße ich Sie herzlich willkommen. Ebenso begrüße ich die Vertreter der Medien, unsere Gäste, sowie alle, die über das Internet zugeschaltet sind.

AGENDA

Vor einem Jahr habe ich Ihnen an dieser Stelle unsere ambitionierten Ziele bis zum Jahr 2020 vorgestellt. Soviel vorweg: Diese Ziele kann ich heute bekräftigen. Was das konkret bedeutet, möchte ich Ihnen jetzt zeigen:

- Beginnen wir zunächst mit einem Rückblick auf das Jahr 2014,
- gefolgt von der aktuellen Geschäftsentwicklung sowie
- einem Überblick über unsere Wachstumsstrategie und die Ziele für die weitere Zukunft.

RÜCKBLICK - ZIELE FÜR 2014 ERREICHT

Starten wir mit dem Rückblick auf 2014 – ein Jahr, in dem wir nach einem verhaltenen Start Schritt für Schritt Fahrt aufgenommen haben.

- Wir haben unseren Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 8 Prozent auf 15,83 Milliarden US-Dollar gesteigert. Das ist der höchste Umsatz in der Geschichte von Fresenius Medical Care.
- Das operative Ergebnis (EBIT) blieb mit 2,25 Milliarden US-Dollar nahezu unverändert gegenüber dem Vorjahr.
- Das Konzernergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care entfällt, betrug 1,05 Milliarden US-Dollar. Damit liegt es nur leicht unter dem Ergebnis von 2013 – und das trotz der schwierigen Rahmenbedingungen, insbesondere in den USA, auf die ich später noch eingehen werde.
- Wir haben Kosteneinsparungen von rund 65 Millionen US-Dollar vor Steuern aus unserem weltweiten Effizienzprogramm erzielt. Damit lagen wir leicht über den Erwartungen.

Mit diesen Ergebnissen sind wir zufrieden. Und besonders wichtig: Wir haben damit die Ziele erreicht, die ich Ihnen auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr genannt habe.

FRESENIUS MEDICAL CARE HEUTE

Wie haben wir diese Ergebnisse erreicht? Unser Erfolgsrezept: Dialyseprodukte und Dialyседienstleistungen aus einer Hand.

Wir produzieren an nahezu 40 Standorten in der ganzen Welt. Wir sind der Marktführer für alle wichtigen Produkte der Hämodialyse: Dialysegeräte, Dialysefilter, Dialyselösungen und Blutschlauchsysteme. Mit Dialyseprodukten erwirtschaften wir jährlich 3,6 Milliarden US-Dollar. Mehr als jedes zweite Dialysegerät auf der Welt stammt von Fresenius Medical Care. Fast die Hälfte der im Jahr 2014 verkauften Dialysatoren weltweit kommt aus einem unserer Werke. Damit stellen wir unser Können, aber auch das anhaltende Interesse an unseren Produkten unter Beweis.

Unser Geschäft mit Dialyседienstleistungen ist ebenso beeindruckend. Auch hier sind wir Marktführer:

- rund 3.400 eigene Dialysezentren
- mehr als 286.000 Dialysepatienten
- knapp 43 Millionen Dialysebehandlungen im Jahr 2014

Das bedeutet: in jeder Sekunde behandeln wir irgendwo auf der Welt einen Dialysepatienten.

Mit Dialyседienstleistungen haben wir im vergangenen Jahr einen Umsatz von 11,2 Milliarden US-Dollar erreicht. Dies entspricht 71 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Es freut mich sehr, dass wir weiterhin Marktführer in den Bereichen Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukte sind – und das in jeder einzelnen Region der Welt.

Lassen Sie mich nun auf einen weiteren Teil des Dienstleistungsgeschäfts näher eingehen – den Bereich „Versorgungsmanagement“: Hier geht es um einen ganzheitlichen und koordinierten Behandlungsansatz, der für uns immer wichtiger wird. Zusätzlich zur Dialysebehandlung bieten wir dafür weitere medizinische Dienstleistungen an. Dazu gehören zum Beispiel:

- Der Einsatz spezialisierter Ärzte, die für unsere Patienten ambulante und stationäre Leistungen sowie intensivmedizinische Behandlungen koordinieren.
- Wir übernehmen Dienstleistungen rund um die Pflege des Gefäßzugangs sowie um die Gefäßchirurgie.
- Wir koordinieren Labordienstleistungen und
- steuern die Medikation nierenkranker Patienten.

Im Geschäftsjahr 2014 haben wir diese Dienstleistungen unter dem Begriff „Versorgungsmanagement“ zusammengefasst. Dies spiegelt die große Bedeutung dieses weltweiten Geschäftsfelds für unsere künftige Wachstumsstrategie wider. Mit verschiedenen Akquisitionen in den USA haben wir insgesamt 1,3 Milliarden US-Dollar in den Ausbau dieses neu geschaffenen Bereichs investiert. Unter Berücksichtigung der Transaktions- und Integrationskosten sollen

diese Akquisitionen erstmals im Jahr 2016 positiv zum Konzernergebnis beitragen.

Unseren Umsatz im Bereich Versorgungsmanagement wollen wir bereits in diesem Jahr auf circa 2 Milliarden US-Dollar verdoppeln. Bis zum Jahr 2020 soll er sich auf rund 5 Milliarden US-Dollar erhöhen – auch durch Akquisitionen in Nordamerika und in anderen Regionen. Mit diesem ganzheitlichen Therapieansatz können wir Patienten noch besser versorgen. Ich werde später noch einmal darauf zurückkommen, wenn ich Ihnen von unserer strategischen Ausrichtung in den kommenden Jahren berichte.

2014 - UMSATZENTWICKLUNG IN DEN REGIONEN

Jede unserer vier Regionen hat im vergangenen Jahr zum Umsatzwachstum beigetragen. In Nordamerika, unserer größten Region, sind wir um 9 Prozent gewachsen. Insgesamt erwirtschafteten wir hier 66 Prozent unseres Gesamtumsatzes. Hervorragendes Wachstum verzeichneten unsere Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika. Sie sind währungsbereinigt um 26 Prozent beziehungsweise 16 Prozent gewachsen.

Diese Erfolge waren nur möglich, weil wir ein gutes Team sind. Egal wie herausfordernd die Rahmenbedingungen sein mögen: Unsere weltweit mehr als 100.000 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 kontinuierlich verbessern. Ihre Leistung ist der Schlüssel unseres Erfolgs. Ich möchte diese Gelegenheit nutzen und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Namen des ganzen Vorstands danken!

18. DIVIDENDENERHÖHUNG IN FOLGE

Wie Sie ja wissen, richten wir unsere Dividende normalerweise am Konzernergebnis aus. Das leicht rückläufige Konzernergebnis müsste dementsprechend zu einer niedrigeren Dividende führen. Stattdessen schlagen Aufsichtsrat und Vorstand Ihnen eine Erhöhung der Dividende auf 78 Eurocent vor. Damit drücken wir zugleich unsere Zuversicht aus, was unseren weiteren Geschäftsverlauf an-

geht. Sollten Sie dem Vorschlag zustimmen, wäre dies die 18. Dividendenerhöhung in Folge.

Insgesamt bedeutet das: rund 30 Prozent des Konzernergebnisses in Euro gehen an Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre. In absoluten Zahlen beziffert sich die Ausschüttung auf 237 Millionen Euro. Ich würde mich sehr freuen, wenn Sie unserem Dividendenvorschlag zustimmen.

An dieser Stelle möchte ich kurz auf den Einzelabschluss der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA eingehen: Wie Ihnen sicherlich schon aufgefallen ist, weisen wir hier für das Jahr 2014 einen deutlich erhöhten Bilanzgewinn aus. Dabei handelt es sich um einen rein bilanziellen Bucheffekt einer Beteiligungsveräußerung innerhalb des Konzerns. Diesen Bucheffekt müssen wir im Einzelabschluss abbilden. Eine reale Steigerung der Ertrags-, Liquiditäts- und Vermögenslage des Konzerns ist hiermit nicht verbunden. Dieser Bucheffekt hat damit auch keinen bilanziellen Niederschlag im Konzernabschluss des Unternehmens gefunden. Er hat folglich auch keine Auswirkung auf den Dividendenvorschlag.

ENTWICKLUNG DES AKTIENKURSES

Unsere Zuversicht in die Zukunft von Fresenius Medical Care teilen auch unsere Investoren: Im April vergangenen Jahres haben wir auf unserem Kapitalmarkttag die Wachstumsstrategie 2020 vorgestellt. Unsere Maßnahmen und Ziele haben zu einem wachsenden Vertrauen bei den Investoren geführt. Analysten empfehlen mehrheitlich die Fresenius Medical Care-Aktie zum Kauf beziehungsweise zum Halten. Das freut und bestätigt uns. Nach einer verhaltenen Entwicklung unserer Aktie im Jahr 2013 hat sie im Jahr 2014 stark zugelegt. Im deutschen Leitindex DAX schloss sie als drittstärkster Wert ab. Im Jahr 2014 stieg der Wert Ihrer Aktie um 20 Prozent.

Noch deutlicher wird die starke Entwicklung der Fresenius Medical Care-Aktie, wenn wir uns die Kursveränderung seit unserer letzten Hauptversammlung im Mai 2014 anschauen. In diesem Zeitraum hat der Kurs sogar um 58 Prozent zugelegt.

Auch langfristig schneidet Ihre Aktie sehr gut ab: Innerhalb der vergangenen zehn Jahre hat sich der Aktienkurs von Fresenius Medical Care mehr als verdreifacht. Ein Anleger, der vor zehn Jahren 10.000 Euro in Aktien von Fresenius Medical Care investierte und die Dividenden reinvestierte, verfügte am 31. Dezember 2014 über ein Depot im Wert von rund 31.000 Euro. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Rendite von etwa 14 Prozent. In dieser Zeit hätte eine vergleichbare Investition in den DAX im Schnitt nur eine jährliche Wertsteigerung von 9 Prozent gebracht. Ich denke, damit haben wir unseren Aktionären eine sehr gute Rendite geboten. Ich bin zuversichtlich, dass wir bestens aufgestellt sind, um unseren Wachstumskurs fortzusetzen. Wir werden den Unternehmenswert von Fresenius Medical Care langfristig steigern.

WACHSTUMSTRATEGIE 2020

Damit komme ich zum dritten und für Sie sehr wichtigen Punkt: Die Wachstumsstrategie für den langfristigen Erfolg von Fresenius Medical Care. Was können Sie in den kommenden Jahren von Ihrem Unternehmen erwarten?

Unser Ziel ist es, weiter profitabel zu wachsen. Mit der Wachstumsstrategie 2020 setzen wir vor allem auf vier Bereiche:

- Erstens: Wir wachsen in unserem Kerngeschäft der Dialyse und bauen unsere globale Präsenz weiter aus.
- Zweitens: Wir erschließen das neue Geschäftsfeld Versorgungsmanagement zur ganzheitlichen Behandlung unserer Patienten.
- Drittens: Wir setzen weiter auf innovative und hochwertige Produkte zum Wohle unserer Patienten.
- Viertens: Wir steigern unsere Effizienz und Flexibilität.

ERSTENS: IM KERNGESCHÄFT WACHSEN

Fresenius Medical Care behandelt Patienten mit chronischem Nierenversagen. Nierenversagen ist eine weltweite Krankheit. Ende 2014 waren mehr als 2,6 Millionen Patienten in Dialysebehandlung. Die Anzahl der Dialysepatienten wuchs 2014 weltweit um 6 Prozent. In den kommenden Jahren erwarten wir einen ähnlichen Anstieg. Im Jahr 2020 werden fast 4

Millionen Menschen auf eine Dialysetherapie 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. Genau für diese wachsende Zahl Patienten bietet Fresenius Medical Care überlebenswichtige und hoch wirksame Therapien.

Dabei variieren die Zuwachsraten bei den Dialysepatienten von Land zu Land. In den USA, Japan, West- und Mitteleuropa beispielsweise liegen sie bei etwa 1 bis 4 Prozent pro Jahr. In ökonomisch schwächeren Regionen sind die Zuwachsraten mit bis zu 10 Prozent deutlich höher. Ein wesentlicher Grund dafür ist der kontinuierliche Ausbau der Gesundheitssysteme in diesen Regionen. Dadurch haben immer mehr Patienten Zugang zur Dialyse. Infolgedessen wird in Zukunft ein höherer Anteil der Dialysepatienten in Asien, Lateinamerika, Osteuropa, dem Nahen Osten und Afrika behandelt werden. Die Erstattungs-raten sind in diesen Regionen noch vergleichsweise gering. Dafür leben mehr als 80 Prozent der Weltbevölkerung in diesen Regionen. Hierin liegt eine große Chance für unser Unternehmen. Denn wir sind bereits seit vielen Jahren in diesen Regionen als etablierter Partner der lokalen Regierungen und Gesundheitssysteme zu Hause.

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

Weltweit aktiv zu sein bedeutet, weltweit Verantwortung zu tragen. Als Marktführer in der Dialyse sind wir uns dieser Verantwortung bewusst. Wir richten die Geschäftsaktivitäten des Unternehmens an den jeweiligen rechtlichen Vorschriften aus. Im vergangenen Jahr haben wir bereits unsere Compliance-Organisation ausgebaut sowie interne Richtlinien, Prozesse und Kontrollen überarbeitet. In Zukunft wollen wir diese Aktivitäten weiterentwickeln. Dadurch können wir auf wirtschaftliche und regulatorische Veränderungen, die sich aus unseren weltweiten

Geschäftsaktivitäten und der Unternehmensentwicklung ergeben, angemessen reagieren.

ZWEITENS: NEUE GESCHÄFTSFELDER ERSCHLIESSEN

Ich bin sehr stolz darauf zu sehen, mit welchem Einsatz und mit welcher Professionalität unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in unseren Dialysezentren Tag für Tag jeden unserer Dialysepatienten behandeln. Aber wir wissen auch, dass eine qualitativ hochwertige Versorgung unserer Patienten nicht an der Tür eines unserer Dialysezentren endet. Die Dialyse selbst ist nur ein Teil, der zur hochwertigen Versorgung unserer Patienten beiträgt. Weitere Faktoren spielen eine wichtige Rolle. Dazu gehören beispielsweise die Versorgung von Gefäßzugängen sowie Labor- und Apothekendienstleistungen.

Wie bereits vorhin erwähnt, haben wir diese medizinischen Dienstleistungen im vergangenen Jahr als „Versorgungsmanagement“ zusammengefasst und ausgebaut. Auch in den kommenden Jahren werden wir diesen Bereich weiter stärken. Gleichzeitig können wir einzelne Elemente der Therapie langfristig besser aufeinander abstimmen und miteinander verzahnen.

Welche Aktivitäten dabei die bestmöglichen Synergien schaffen und die Behandlung optimieren, ist in höchstem Maße von den lokalen Gesundheitssystemen und regulatorischen Strukturen abhängig. Unsere Aufgabe ist es, in diesem heterogenen Umfeld passende Aktivitäten zu identifizieren und so unser Geschäft weiter zu stärken.

In unserem größten Markt, den USA, haben wir im vergangenen Jahr bereits große Fortschritte im Ausbau des Bereichs Versorgungsmanagement gemacht. Aus unserer täglichen Arbeit wissen wir, dass vor allem für Patienten mit Begleiterkrankungen eine koordinierte Behandlung wichtig ist. Durch die Erweiterung unseres Netzes möchten wir die medizinischen Bedürfnisse unserer Patienten auf einer breiteren Basis abdecken: in der Dialyseklínik, in der ambulanten Versorgung

und im Krankenhaus. Durch diesen ganzheitlichen und koordinierten Ansatz können wir:

- unsere Patienten individueller behandeln,
- Komplikationen und Krankenhausaufenthalte verringern,
- koordinierte Präventionsarbeit leisten und
- gleichzeitig die Kosten für das Gesundheitssystem eindämmen.

Bereits im vergangenen Jahr hat der Bereich „Versorgungsmanagement“ 7 Prozent zum Gesamtumsatz beigetragen. Wir erwarten, dass dieser Geschäftsbereich in den kommenden Jahren überdurchschnittlich wächst – organisch und durch weitere Übernahmen.

DRITTENS: INNOVATIVE UND HOCHWERTIGE PRODUKTE

Innovative Produkte für unsere Patienten zu entwickeln ist ein weiterer Bestandteil unserer Wachstumsstrategie. Mit revolutionären Technologien und innovativen Therapiekonzepten in der Dialyse haben wir die Branche in den letzten Jahrzehnten mitgestaltet. In den siebziger Jahren haben wir mit der Entwicklung eigener Dialysegeräte begonnen. Ein weiterer Meilenstein war die Markteinführung synthetischer Polysulfonfasern bei Dialysatoren in den achtziger Jahren. Sie bestimmen heute noch den Qualitätsstandard unserer Branche. Die Qualität und die Sicherheit unserer Produkte stehen an erster Stelle. Das macht uns zu einem zuverlässigen Partner für Patienten, Ärzte und Pflegekräfte gleichermaßen. Unser Anspruch ist und bleibt, höchste Qualität anzubieten.

Lassen Sie mich nur zwei Beispiele hervorheben. Im Foyer finden Sie unter anderem unser neuestes Dialysegerät multifiltratePRO, das wir gerade erst auf den Markt gebracht haben. Sie wird im Bereich der Akutdialyse auf Intensivstationen eingesetzt. Nach mehrjähriger Entwicklungszeit bieten wir mit der multifiltratePRO ein Gerät auf dem neuesten technologischen Stand, das optimal an die Gegebenheiten einer Intensivstation angepasst ist.

Ein weiteres Beispiel dafür, was wir mit Innovation und Qualität unserer Produkte meinen: Die steigende Kostenbelastung für die Gesundheitssysteme und die begrenzte Verfügbarkeit von geschultem Personal für Dialysezentren erzeugen eine verstärkte Nachfrage nach Heimtherapiesystemen. Bereits im vergangenen Jahr haben wir zwei Geräte für die automatisierte Peritonealdialyse, die in der Regel nachts durchgeführt wird, auf den Markt gebracht. Damit ist es möglich, auch in der Heimdialyse auf die individuellen Bedürfnisse des Patienten einzugehen. Die Geräte sind außerdem mit moderner Kommunikationstechnologie ausgestattet, um den reibungslosen Informationsaustausch mit der betreuenden Klinik zu gewährleisten. Den Bereich der Heimdialyse werden wir in den kommenden Jahren weiter ausbauen.

VIERTENS: EFFIZIENZ STEIGERN

Den steigenden Kostendruck auf die Gesundheitssysteme bekommen auch wir zu spüren. In den USA beispielsweise mussten wir in den letzten zwei Jahren Kürzungen der Erstattungsrate staatlich versicherter Patienten verkraften. In den nächsten Jahren erwarten wir zwar wieder einen leichten Anstieg. Die steigenden Behandlungskosten sind damit aber nicht angemessen abgedeckt. Hinzu kommt, dass die im Bereich Versorgungsmanagement zu erzielenden Margen niedriger sein werden, als die Margen, die wir mit unseren klassischen Dialyседienstleistungen erzielen.

Dieser Entwicklung begegnen wir mit unserem weltweiten Effizienzprogramm, das wir im Jahr 2013 eingeleitet haben. Über alle Geschäftsbereiche und Regionen hinweg wollen wir bisher nicht genutzte Potenziale optimal ausschöpfen. Das Hauptaugenmerk liegt darauf, Arbeitsprozesse und Strukturen zu vereinfachen sowie den Einkauf zu optimieren. Ziel ist es, unsere Kosten zu senken und unser Ergebnis nachhaltig zu steigern.

Bereits im vergangenen Jahr konnten wir im Rahmen unseres Effizienzprogramms erste Erfolge erzielen und 65 Millionen US-Dollar vor Steuern einsparen. Ende dieses Jahres rechnen wir mit Einsparungen in Höhe von circa 200 Millionen US-Dollar. Bis Ende 2016

sollen diese Effizienzgewinne auf jährlich 300 Millionen US-Dollar steigen.

Diese Maßnahmen sind wichtig und notwendig. Sie tragen dazu bei, uns fit für weiteres Wachstum zu machen. So können wir in den kommenden Jahren wieder mit einer dynamischeren Gewinnentwicklung rechnen.

AUSBLICK

Damit sind wir auch schon beim Ausblick auf das Geschäftsjahr 2015. Wir erwarten ein Umsatzwachstum von währungsbereinigt 10 bis 12 Prozent. Das Konzernergebnis soll um bis zu 5 Prozent steigen. Darin enthalten sind die bereits genannten Kosteneinsparungen in Höhe von 200 Millionen US-Dollar aus dem weltweiten Effizienzprogramm. Außerdem beinhaltet dies Aufwendungen für den Ausbau des Bereichs Versorgungsmanagement. Die Ergebnisse des ersten Quartals des Jahres entsprachen unseren Erwartungen. Wir bestätigen somit den im Februar dieses Jahres veröffentlichten Ausblick für das Jahr 2015.

Für das Geschäftsjahr 2016 erwarten wir einen Umsatzanstieg von währungsbereinigt 9 bis 12 Prozent. Das Konzernergebnis wird sich um 15 bis 20 Prozent erhöhen. Zu diesem beschleunigten Ergebniswachstum tragen maßgeblich die folgenden zwei Punkte bei:

1. Die im Jahr 2014 getätigten Akquisitionen im Bereich Versorgungsmanagement und
2. Einsparungen im Rahmen unseres weltweiten Effizienzprogramms

LANGFRISTIGE ZIELE BIS 2020

Sie sehen, wir haben allen Grund, voller Zuversicht nach vorne zu blicken. Auch in vielen Gesprächen mit Kolleginnen und Kollegen habe ich festgestellt: Wir sind entschlossener denn je, mit der Konzentration auf Wachstum und Effizienz den langfristigen Erfolg Ihres Unternehmens zu sichern. Wir haben uns im vergangenen Jahr so positioniert, dass wir die einzigartige Erfolgsgeschichte von Fresenius Medical Care auch in den kommenden Jahren fortsetzen werden.

Noch deutlicher wird das, wenn wir auf unsere langfristigen Ziele schauen. Diese habe ich Ihnen bereits im letzten Jahr ausführlich

vorge stellt und möchte sie heute nochmal bekräftigen: Im Jahr 2020 wollen wir einen Umsatz von 28 Milliarden US-Dollar erreichen. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von rund 10 Prozent. Für den gleichen Zeitraum erwarten wir einen Anstieg von Konzernergebnis und Gewinn je Aktie im hohen einstelligen Prozentbereich.

Wir werden weiterhin auch im Geschäft mit Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten wachsen und die Entwicklung des Dialysemarktes entscheidend mitgestalten. Aber wir sind mehr als nur ein Dialyseunternehmen: Mit dem Bereich Versorgungsmanagement werden wir unser Angebot auf zusätzliche medizinische Dienstleistungen ausweiten. Wir rechnen damit, dass der Umsatzanteil aus diesem Bereich von heute 7 Prozent auf 18 Prozent im Jahr 2020 steigen wird. Damit wollen wir die Behandlung insgesamt weiter verbessern. Das Wohl unserer Patienten steht für uns immer an erster Stelle. Unser Ziel ist und wird es immer bleiben, unseren Patienten herausragende Produkte und Dienstleistungen anzubieten.

TAGESORDNUNG DER HAUPTVERSAMMLUNG

Lassen Sie mich noch in aller Kürze auf die Tagesordnung unserer heutigen Hauptversammlung eingehen: Neben den üblichen Beschlussgegenständen unter den Tagesordnungspunkten 1 bis 5 schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen heute vor, die Satzung in zwei Punkten weiterzuentwickeln und die auslaufenden genehmigten Kapitalien zu erneuern.

Tagesordnungspunkt 6 betrifft die Flexibilisierung und Erweiterung des Unternehmensgegenstands. Durch die vorgeschlagene punktuelle Anpassung der Satzung soll sichergestellt werden, dass auch etwaige zukünftige von Fresenius Medical Care angebotene Leistungen – insbesondere im Bereich Versorgungsmanagement – vollständig von der Satzung gedeckt sind.

Unter Tagesordnungspunkt 7 schlagen wir Ihnen vor, die nunmehr auslaufenden genehmigten Kapitalien in gleichem Umfang und mit nahezu gleichen Möglichkeiten zum Bezugsrechtsausschluss neu zu fassen.

Tagesordnungspunkt 8 schließlich betrifft eine Modernisierung unserer Satzung. Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor, die für Aufsichtsratswahlen erforderlichen Beschlussmehrheiten auf eine in der Praxis ganz allgemein übliche einfache Mehrheit abzusenken. Diese entspricht auch dem gesetzlichen Leitbild.

Wir bitten Sie um die Zustimmung zu den Beschlussvorschlägen unter den Tagesordnungspunkten 1 bis 8.

SCHLUSS

Zum Abschluss meiner Rede möchte ich Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen und Ihre Unterstützung in den letzten Jahren danken. Sie zeigen durch Ihr Engagement, dass auch Sie an die Zukunft von Fresenius Medical Care glauben. Sie schenken uns Ihr Vertrauen. Gemeinsam können wir noch viel bewegen. Wir werden weiterhin mit ganzer Kraft und Leidenschaft an der Umsetzung unserer Ziele arbeiten. Mit unserer Wachstumsstrategie 2020 und unserem Ehrgeiz führen wir Ihr Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft.

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 zur Zeit erwarteten Ergebnissen abweichen, und zwar aufgrund verschiedener Risikofaktoren und Ungewissheiten wie zum Beispiel Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, Ergebnisse klinischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und die Verfügbarkeit finanzieller Mittel. Fresenius Medical Care übernimmt keinerlei Verantwortung, die in dieser Rede enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.