

Dr. Ulrich Wandschneider

Vorstandsvorsitzender der
MEDICLIN Aktiengesellschaft

Rede anlässlich der

Hauptversammlung am 30. Mai 2006

in Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und
Aktionärsvertreter,
verehrte Damen und Herren, liebe Gäste,

ich möchte Sie recht herzlich zu unserer heutigen
Hauptversammlung begrüßen – auch im Namen
meines Kollegen Frank Abele.

Bevor ich meine Rede beginne, möchte ich Ihnen kurz
aufzeigen, welche Themen ich ansprechen werde:

- Welche Ziele hatten wir für 2005? Und was haben wir erreicht?
- Wie hat sich das Geschäftsjahr 2005 entwickelt? Und welche besonderen Entscheidungen hat der Vorstand in 2005 getroffen.
- Und ich werde kurz die Entwicklung des ersten Geschäftsquartals 2006 erläutern und Ihnen dann berichten, was wir uns für 2006 vorgenommen haben.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

vor fast auf den Tag genau einem Jahr habe ich Ihnen von dieser Stelle aus berichtet, mit welchen Rahmenbedingungen sich MediClin in 2004 auseinandersetzen musste und was wir in 2005 erreichen wollten.

Welche Ziele hatten wir für 2005? Und was haben wir erreicht?

- Wir wollten im Bereich der Rehabilitation die Zusammenarbeit mit den Kostenträgern intensivieren, indem wir gemeinsam mit ihnen Programme für spezielle Patientengruppen oder Behandlungsmethoden entwickeln.

Daher haben wir gezielt spezielle berufsorientierte Rehabilitationsansätze entwickelt. Darüber hinaus haben wir Konzepte im Bereich des betrieblichen Gesundheitsmanagements erarbeitet, die wir aktuell in einem Vertrag zur Integrierten Versorgung umsetzen.

- Wir wollten unsere Vertriebs- und Marketingaktivitäten weiter vorantreiben.

Dies haben wir durch die Einführung eines Regionalkonzeptes erreicht. Unsere Kliniken wurden Regionen zugeordnet. Während die administrativen Aufgaben in einem zentralen Shared-Service-Ansatz organisiert werden, unterstützt ein Regionalverantwortlicher die Kliniken bei Aktivitäten auf der Markt- und Vertriebsseite in der jeweiligen Region. Dabei geht es vor allem um die Positionierung und Vernetzung der Häuser im lokalen bzw. regionalen Markt. Wir haben damit begonnen eine umfassende Vertriebsdatenbank aufzubauen, die uns bei der Betreuung und Kontaktpflege unserer Partner unterstützen wird.

- Wir wollten unseren Fokus auf den Ausbau der Leistungen im Bereich der Anschlussheilbehandlungen legen.

Der Anteil der Anschlussheilbehandlungen in Pflgeetagen ist gegenüber 2004 weiter gestiegen und erreicht inzwischen knapp 65%, bezieht man die Leistungen der Neurologie und Psychosomatik

mit ein, so verbleiben an Leistungen für die klassische Heilverfahren gerade mal 15%.

- Wir wollten mit dem Akut- und ambulanten Bereich verstärkt kooperieren, um für alle Beteiligten eine Verbesserung der eigenen Wertschöpfungskette zu erreichen.

Die MediClin steht für eine hochwertige medizinische Versorgung entlang des gesamten Behandlungsprozesses. Dabei nutzen wir insbesondere die Vorteile des GKV-Modernisierungsgesetzes. Knapp 30 Integrierte Versorgungsverträge, so genannte „IV-Verträge“ haben wir bereits abgeschlossen. Wir haben zwei Medizinische Versorgungszentren mit innovativen und vernetzten Leistungsstrukturen gegründet.

- Wir wollen unsere medizinischen Leistungen so im Markt etablieren, dass MediClin als moderner Gesundheitsdienstleister wahrgenommen wird.

Wir haben damit begonnen, unsere Stärken sowohl im Hinblick auf die enge Verzahnung mit dem Akutsektor als auch im Sinne einer fachspezifischen Spezialisierung herauszustellen. Wir haben

dies in einer medizinischen Leistungsübersicht dargestellt und diese auf dem Hauptstadtkongress in Berlin am 17. Mai der Fachpresse vorgestellt.

- Und wir haben die Marke MediClin durch Präsenz auf Kongressen, Tagungen und Messen wesentlich bekannter gemacht
- Wir wollten unser Leistungsportfolio nicht nur im Rehabilitationsbereich, sondern auch in unseren Akuteinrichtungen überprüfen.

In unserem Herz-Zentrum Coswig haben wir unser Panvaskuläres Zentrum verstärkt. Es bietet nun das gesamte Leistungsspektrum der Kardiologie, Angiologie und Gefäßchirurgie an sowie in Kooperation mit dem Klinikum in Wittenberg den Bereich der Diabetologie. Angegliedert sind die Bereiche Angiographie, Herzkatheter-Labor, nicht-invasive Diagnostik, Labor, Röntgen, Ambulanz sowie Elektrophysiologie. Wir können wesentliche Fortschritte in der Behandlung der Patienten durch die umfassende und integrierte Versorgung der Patienten erzielen.

Bei all diesen Maßnahmen haben wir besonderen Wert auf Klarheit bei der Entscheidungsfindung und auf Umsetzungsgeschwindigkeit gelegt. Wir haben unseren Partnern Abschlussicherheit gegeben.

Auch innerhalb des Konzerns hatten wir uns Einiges vorgenommen und erfolgreich umgesetzt:

- Wir haben uns jede einzelne Klinik angeschaut und an deren operativer Ausrichtung gearbeitet.
- Die Organisation innerhalb der Konzernzentrale wurde teilweise neu ausgerichtet, d.h. es wurden Aufgaben- und Verantwortungsbereiche in zum Beispiel Vertrieb, Vertragsmanagement, Produktentwicklung, Personalentwicklung etc. neu definiert und implementiert.
- Im Bereich Controlling wurden die Berichte grundlegend an den unternehmerischen Zielen ausgerichtet. Die Personalentwicklung hat damit begonnen, ein umfassendes Schulungskonzept für interne Weiterbildungsmaßnahmen zu entwickeln. Und Mitte des Jahres 2005 wurde ein konzernweites Intranet für den internen Wissensaustausch und das Arbeiten in

elektronischen Arbeitsräumen eingeführt.

Weiterhin haben wir in 2005 unsere bisherige Dokumentation über unser Risikomanagementsystem und die einzuleitenden Gegenmaßnahmen in einer umfassenden Dokumentation systematisch zusammengeführt.

- Und wir haben intensiv einen über die Finanzdaten hinausgehenden Planungsprozess für das Geschäftsjahr 2006 „top down – bottom up“ durchgeführt. In jeder Klinik haben die Kaufmännischen Direktoren und Chefärzte gemeinsam nicht nur ihre Erlös- und Kostenseite, sondern auch eine Reihe weiterer Kennzahlen im operativen Geschäft zu verantworten: z.B. Maßnahmenart, Umsatz mit wesentlichen Kostenträgern, Entlassbrieflaufzeiten, Projekte zur Weiterentwicklung der Kliniken etc. Ziele und Vorgaben seitens des Konzerns mussten berücksichtigt werden. Die Klinikleitungen ebenso wie der Vorstand stehen hinter diesen Zahlen.

All diese Maßnahmen haben zu einer deutlich höheren Transparenz, besseren Steuerungsmöglichkeiten und

einem schnelleren Informationsfluss und Wissensaustausch im Konzern geführt.

Wir haben also eine Menge erreicht. Daher möchte ich mich an dieser Stelle bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der MediClin für die hohe Leistungsbereitschaft und den engagierten Einsatz ganz herzlich bedanken.

Und, meine sehr verehrten Damen und Herren,

unser Bemühen hat sich – wie Sie dem Geschäftsbericht für das Jahr 2005 entnehmen können – in guten Zahlen niedergeschlagen.

Wir haben den Turnaround geschafft – MediClin ist wieder in der Gewinnzone.

Lassen Sie mich jetzt auf die Geschäftsentwicklung 2005 und auf besondere Entscheidungen des Vorstands eingehen:

Den Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 einschließlich der Vorjahreszahlen hat die MediClin

erstmalig nach den Vorschriften der International Financial Reporting Standards, abgekürzt IFRS, erstellt. Die Auswirkungen der Umstellung von den bisher im handelsrechtlichen Konzernabschluss angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden finden Sie im Geschäftsbericht 2005 und zwar im Anhang zum Konzernabschluss der MEDICLIN Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr 2005 im Kapitel „Grundlagen und Methoden“ beschrieben.

Im Berichtsjahr 2005 gehörten 30 Kliniken, 7 Pflegeeinrichtungen und 2 Medizinische Versorgungszentren, abgekürzt MVZ, zu unserem Konzern. Von den 30 Kliniken sind 22 Kliniken dem Segment Postakut (Rehabilitation) und 8 Kliniken dem Segment Akut (Krankenhäuser) zugeordnet. Die Einrichtungen des Segments Pflege haben wir an den Standorten der Postakutkliniken untergebracht. In einigen unserer Häuser bieten wir bereits Akutmedizin und Rehabilitation unter einem Dach an, wie zum Beispiel in Plau am See, Bad Döben oder Soltau. In diesen Häusern haben wir das Ziel eines integrierten medizinischen Leistungsangebots optimal umgesetzt. Aber auch in einigen anderen Postakuteinrichtungen halten wir Akutbetten vor, die auch generell sehr gut

belegt sind. Des Weiteren haben wir in 2005 zwei Medizinische Versorgungszentren eröffnet: das MediClin MVZ Plau am See mit den Fachrichtungen Urologie, Neurologie, Psychiatrie und das MediClin MVZ Leipzig mit den Schwerpunkten Allgemeinmedizin, Innere Medizin und Orthopädie. Dieses Versorgungsangebot öffnet uns einen Zugang zum ambulanten Akutmarkt in der Region und unterstreicht unseren integrierten Ansatz.

Im Geschäftsjahr 2005 haben wir einen Konzernumsatz in Höhe von 370,4 Mio. Euro erzielt, dies sind rund 12,4 Mio. Euro oder 3,5% mehr als im Vorjahr.

Dabei hat sich der Umsatz in allen drei Segmenten erfreulich entwickelt. Der Umsatz des Segments Postakut stieg um 2,7% auf 213,2 Mio. Euro. Im Segment Akut erhöhte sich der Umsatz um 2,0 Mio. Euro auf 150,8 Mio. Euro. Im ersten vollen Geschäftsjahr des Segments Pflege haben wir einen Umsatz in Höhe von 6,4 Mio. Euro erzielt.

Für 2005 weist MediClin wieder positive Ergebnisse aus. Das Konzernbetriebsergebnis (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) betrug 16,1 Mio. Euro nach minus 12,8 Mio. Euro im Vorjahr. Anders als in 2005

war das Betriebsergebnis 2004 durch Firmenwertabschreibungen in Höhe von 9,1 Mio. Euro belastet. Das Ergebnis 2005 profitierte von der Mietentlastung gegenüber dem Vorjahr in Höhe von 6,9 Mio. Euro.

Ohne diese Sondereffekte hat sich das Konzernbetriebsergebnis um 12,9 Mio. Euro verbessert. Im Segment Postakut konnten wir das Ergebnis auch ohne Unterstützung durch die Mietentlastung in Höhe von 6,9 Mio. Euro von minus 17,3 Mio. Euro auf minus 2,3 Mio. Euro und damit operativ um 8,1 Mio. Euro verbessern. Im Akut-Segment haben wir das Ergebnis gegenüber 2004 verdreifacht, wobei im Vorjahr Firmenwertabschreibungen im Zusammenhang mit der MC Pharma GmbH das Segmentergebnis belastete und in 2005 die DRG-Umstellung positive Ertrags-effekte zeigte. In der Pflege weisen wir im Ergebnis noch ein Minus von 0,5 Mio. Euro aus, was dem Beitrag des Segments nicht ganz gerecht wird. Denn die Pflege hat an die Postakuteinrichtungen insgesamt rund 1,5 Mio. Euro an Mietzahlungen geleistet und für 1,6 Mio. Euro Dienstleistungen bezogen.

Das Konzernergebnis betrug 7,7 Mio. Euro, nach einem Verlust im Vorjahr von minus 15,8 Mio. Euro. Das unverwässerte Ergebnis je Aktie beträgt 0,26

Euro (Vorjahr: -0,53 Euro). Das verwässerte Ergebnis je Aktie beträgt 0,25 Euro (Vorjahr: -0,53 Euro).

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit hat sich vor allem aufgrund des Konzerngewinns von 8,5 Mio. Euro auf 17,5 Mio. Euro erhöht. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit liegt mit minus 14,1 Mio. Euro um minus 4,4 Mio. Euro über dem Vorjahreswert von minus 9,7 Mio. Euro. Der Cashflow aus Investitionstätigkeit in das Sachanlagevermögen (CAPEX) beträgt minus 13,7 Mio. Euro (Vorjahr: minus 10,1 Mio. Euro).

Die Eigenkapitalquote beträgt 32,1% nach 30,7% im Vorjahr.

Neben der positiven Geschäftsentwicklung zeichnete sich in 2005 auch eine Lösung in den rechtshängigen Verfahren bezüglich Forderungen im Zusammenhang mit der Übernahme der Hurrle Klinik-Gruppe aus dem Jahr 1998 ab. Im November 2005 hatte der Vorstand beschlossen, in Vergleichsverhandlungen einzutreten. Aufgrund dieser Bemühungen konnten nunmehr, mit einer Ausnahme, mit allen Verfahrensbeteiligten Vergleiche geschlossen und die Verfahren beendet werden.

Ebenfalls im November 2005 hat der Vorstand den Verkauf der eigenen Aktien beschlossen. Die Aktien wurden in den Jahren 2002 und 2003 aufgrund entsprechender Ermächtigungen durch die Hauptversammlung gekauft. Der Durchschnittspreis betrug 1,81 Euro je Aktie. Zu Beginn des Jahres 2006 wurden die 1,55 Mio. Stück eigenen Aktien marktschonend über die Börse veräußert, der durchschnittliche Veräußerungserlös betrug 2,86 Euro je Aktie.

Doch wie geht es weiter, meine sehr verehrten Damen und Herren?

Wie hat sich das erste Geschäftsquartal 2006 entwickelt, und was haben wir uns für das Geschäftsjahr 2006 vorgenommen?

Dem Quartalsbericht zum 31. März 2006 können Sie entnehmen, dass wir gut in das neue Geschäftsjahr gestartet sind.

Der Umsatz stieg um 4,9% oder absolut um 4,3 Mio. Euro auf 91,8 Mio. Euro. Der Akutbereich hat dazu 1,9 Mio. Euro, der Bereich Postakut 1,5 Mio. Euro und die

Pflege 0,9 Mio. Euro beigetragen. Auch die Ergebnissituation hat sich weiter verbessert. Wir weisen für das erste Quartal 2006 ein positives Konzernbetriebsergebnis in Höhe von 1,1 Mio. Euro aus, nach minus 1,1 Mio. Euro im Vorjahresquartal. Das Ergebnis des Konzerns ist mit minus 0,4 Mio. Euro zwar noch leicht negativ, gegenüber einem Vorjahreswert von minus 3,0 Mio. Euro jedoch deutlich besser.

Übrigens: Unser Motto für 2005 war: Stabilität und Vertrauen. Das haben wir erreicht. Wir haben intern für stabile Strukturen gesorgt und die Mitarbeiter haben wieder Vertrauen in das Unternehmen und dessen zukünftige Entwicklung gefasst.

Was sind unsere Ziele für 2006?

Für 2006 haben wir uns Folgendes vorgenommen:
Profil gewinnen – Umsatz steigern!

Erstens: Profil gewinnen! Wie wollen wir dies tun? |

Indem wir uns ganz klar zu folgenden Themen bekennen:

- Integrierte Versorgung – Wir bieten sektorenübergreifend medizinische Leistungen an. Dabei betrachten wir hier die gesamten Wertschöpfungskette. Angefangen von den niedergelassenen Ärzten, der ambulanten Versorgung, Akutmedizin, Rehabilitation und Nachsorge.
- Patientenorientierte Kooperationen – für uns steht der Patient im Mittelpunkt und daher ist für uns die Vernetzung der medizinischen Leistungsanbieter in der Region außerordentlich wichtig
- Vertrauensvolle Partnerschaft – wir wollen weiterhin innovative Konzepte entwickeln, in denen für Patienten, Kooperationspartner, Kostenträger und uns eine win-win-Situation entsteht
- Qualität – wir bieten Qualität und dokumentieren dies auch. Analog zu den Qualitätsberichten unserer Akuthäuser werden wir einen Qualitätsbericht zu den Leistungen der Postakuteinrichtungen veröffentlichen. Die Ersten sind bereits im Druck.

Zusätzlich werden wir unsere Stärken weiter ausbauen, indem wir unsere Erkenntnisse aus einer Vielzahl von Fällen nutzen:

- in den Bereichen Neuro- und Psychowissenschaften ist MediClin einer der größten bundesweit vertretenen Anbieter und Know How-Träger.
- In den Neurowissenschaften decken wir von der Vorsorge über Akut und Rehabilitation bis zur Nachbehandlung die gesamte Versorgungskette ab
- In der Orthopädie besitzen wir einerseits einen hohen Grad an Spezialisierung, andererseits ein umfangreiches Wissen aufgrund eines hohen Behandlungsvolumens
- Unsere Ärzte tauschen sich zunehmend untereinander aus, so dass die Erfahrung und das Wissen einzelner Experten auf deutlich breitere Füße gestellt werden kann.

Und wir bieten in anspruchsvollen medizinischen Nischen exzellente Kompetenz, zum Beispiel bei Tinnitus oder in der Schmerztherapie.

Zweiter Punkt: Wie wollen wir den Umsatz steigern?

Indem wir unsere bisherigen Aktivitäten vorantreiben:

- wir werden uns weiterhin auf das Anbieten einer medizinisch anspruchsvollen Anschlussheilbehandlung konzentrieren
- wir werden noch stärker als bisher auf Kooperationen im Sinne einer integrierten Versorgung setzen
- wir werden neue Produkte entwickeln, auch solche die das Thema Prävention beinhalten
- wir werden unseren Marktauftritt auf die inhaltliche Fokussierung, die Spezialisierung und Identifikation von Nischen abheben
- wir werden weiterhin in Qualität investieren und damit die Marke MediClin noch besser im Markt positionieren
- und wir werden auch wieder verstärkt die Möglichkeiten eines externen Wachstums prüfen

Das heißt aber nicht Wachstum um jeden Preis, sondern wir sind gegenüber Kandidaten offen, die in unser Leistungsportfolio und in unsere Strategie eines in der Region vernetzten Anbieters passen. Wichtig ist natürlich auch, dass die Rahmenbedingungen für die Übernahme und Integration der zu uns stoßenden Häuser gewährleisten, dass die Kliniken relativ schnell positive Ergebnisse erwirtschaften können.

Sie sehen, meine sehr verehrten Damen und Herren wir haben uns viel vorgenommen und bisher gibt uns der Erfolg recht.

Unterstützt werden wir seit April diesen Jahres durch unseren neu formierten Beirat. Mitglieder des Beirats sind:

- Dr. Jörg W. Knorn, der den Vorsitz inne hat,
- Prof. Dr. Axel Ekkernkamp, Ärztlicher Direktor und Geschäftsführer des Unfallkrankenhauses Berlin-Marzahn
- Irmtraut Gürkan, Kaufmännische Direktorin des Universitätsklinikums Heidelberg,
- Dr. Brigitte Mohn, Vorsitzende des Vorstandes der Stiftung Deutsche Schlaganfallhilfe,
- Prof. Dr. Werner Müller-Fahrnow, Lehrstuhl für Versorgungssystemforschung und Grundlagen der

Qualitätssicherung in der Rehabilitation, Humboldt
Universität zu Berlin,

- Prof. Dr. Günter Neubauer, Leiter des Instituts für
Gesundheitsökonomik, Universität der
Bundeswehr, München,
- Dr. Andreas Tecklenburg, Vizepräsident und
Vorstand Ressort Krankenversorgung der
Medizinischen Hochschule Hannover.

Schwer abzuschätzen ist, was letztendlich eine, wie
auch immer gestaltete Gesundheitsreform am Ende
wirklich bringen wird. Wir sind jedoch inzwischen gut
gerüstet, und können auf Marktveränderungen
reagieren, wie wir in den letzten beiden Jahren gezeigt
haben.

Ich möchte nochmals allen Mitarbeiterinnen und
Mitarbeitern sowie den Arbeitnehmervertretern der
MediClin, auch im Namen meines Kollegen Frank
Abele, meinen besonderen Dank aussprechen. Wir
haben in 2005 das Unternehmen wieder auf Erfolgs-
kurs gebracht. Lassen Sie uns in 2006 daran
anknüpfen.

Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre möchte ich auch im Namen meines Vorstandskollegen versichern, dass wir uns mit ganzer Kraft einsetzen werden, um Ihr Unternehmen weiter nach vorne zu bringen.

Und wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auch in Zukunft Ihr Vertrauen aussprechen.