



Hauptversammlung der MEDICLIN Aktiengesellschaft am 28. Mai 2014 in Frankfurt am Main

Rede des Vorstandsvorsitzenden Volker Feldkamp

Es gilt das gesprochene Wort.

Herzliches Willkommen

Guten Morgen, meine sehr geehrten Damen und Herren.

Ich darf Sie heute – auch im Namen meines Kollegen, Herrn Jens Breuer – recht herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung begrüßen.

Vorstellung

Bevor ich mit meiner Berichterstattung beginne, möchte ich mich Ihnen kurz vorstellen: Mein Name ist Volker Feldkamp und ich bin seit dem 1. Januar 2014 Vorstandsvorsitzender Ihres Unternehmens, der MediClin AG.

Herr Dr. Wandschneider hat mich in seiner Ansprache als einen Mann mit langjähriger Erfahrung im Gesundheitswesen vorgestellt.

Vielen Dank, Herr Dr. Wandschneider, für diese Darstellung.

Ich habe seit Jahren und mit Leidenschaft für private und gemeinnützige Träger gearbeitet, die Krankenhäuser, Altenheime sowie Sozialstationen und medizinische Versorgungszentren in ihrem Portfolio haben. Meine letzte Position – dreieinhalb Jahre – war im Vorstand der Rhön-Klinikum AG. Als zuständiger Vorstand für eine bestimmte Region – das Gebiet Südwest – durfte ich rund 26 Kliniken und meine persönlichen

Schwerpunkte – die Prozessentwicklung sowie die Themen Bauen und Materialwirtschaft – verantworten. Und damit sind große Bereiche meiner Expertise genannt. Ergänzt wird diese durch den Anspruch an mich, für den Patienten die bestmögliche Versorgung zu erreichen und Kliniken so zukunftsweisend auszurichten, dass sie am Markt erfolgreich sein können. Ich bin der festen Überzeugung, dass nur eine qualitativ hochwertige Medizin und Pflege langfristig am Markt vom Kunden – dem Patienten – gebraucht und damit auch nachgefragt werden.

Noch eine kurze Anmerkung zu meinem Antritt bei MediClin: Ich habe hier ein Unternehmen vorgefunden, dessen Unternehmensstrategie „Integrierte Versorgung“ ich voll mittragen kann. Die MediClin ist ein Klinikbetreiber der gut am Markt etabliert ist und eine fachlich versierte Belegschaft hat.

Der Konzern hat eine gute Ausgangslage, die sich durch motivierte Mitarbeiter und ein ausgewähltes medizinisches Angebot auszeichnet. Wenn wir an dieser Stelle darauf verweisen, dass wir die Organisation und die Qualität analysieren und die persönliche Verantwortung vor Ort stärken wollen, so tun wir dies, um den ständigen Herausforderungen besser begegnen zu können. Wir müssen in Zukunft schneller auf Einbrüche, aber auch auf Neuentwicklungen innerhalb des Gesundheitsmarktes reagieren. Ich denke, dazu dient dieser Führungswechsel und ich freue mich auf die gestellten Herausforderungen innerhalb der MediClin.

Einleitung

Doch nun zurück zu meinem Bericht.

Auf den formalen Punkt „Erläuterung des Berichts des Vorstands bezüglich der Angaben nach § 289 Abs. 4 und Abs. 5 HGB und § 315 Abs. 4 HGB“ werde ich – wie inzwischen auf vielen Hauptversammlungen üblich – verzichten. Den vollständigen Bericht erhalten Sie auf Wunsch an unserem Informationsstand.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich werde über die Geschäftsentwicklung des Jahres 2013 und des 1. Quartals 2014 berichten.

Ebenso werde ich in meinen Ausführungen versuchen, Ihnen einen kleinen Ausblick zu geben, soweit mir das zum heutigen Tag schon möglich ist – nach knapp fünf Monaten Tätigkeit –, welche Entwicklungen die MediClin nehmen kann.

Ich werde in der Bearbeitung der Themen immer wieder die gute Arbeit meines Vorgängers einbeziehen, in dessen Planungshorizont ich mich zurzeit bewege. Ich werde die weitere Geschäftsentwicklung mit Sorgfalt entwickeln, Ihnen diese heute jedoch nur skizzieren können.

Geschäftsjahr 2013

Beginnen wir mit der Berichterstattung über das vergangene Geschäftsjahr.

Meine Damen und Herren,

MediClin erzielte im Geschäftsjahr 2013 einen Konzernumsatz in Höhe von 514,9 Mio. Euro. Dieser Umsatz lag um 5,2 Mio. Euro oder 1,0 % über dem Vorjahreswert. Belastend haben sich in 2013 der schwache Start zu Jahresbeginn und im Segment Postakut die Nichtinanspruchnahme von budgetierten Umsatzerlösen in Höhe von

knapp 7 Millionen Euro ausgewirkt. Der schwache Start und der Umsatzeinbruch konnten im Wesentlichen durch gestiegene Erlöse im Bereich Neurologie/Geriatrie – rund 7,6 Mio. Euro – und durch unsere vergrößerten Kapazitäten im Bereich der von Krankenkassen finanzierten Leistungen in der Akutpsychosomatik – ein Plus von rund 2,7 Mio. Euro – kompensiert werden.

All dies hat natürlich die Ergebnissituation belastet. Das Konzernbetriebsergebnis des 1. Quartals 2013 betrug –5,9 Mio. Euro und lag um 5,1 Mio. Euro unter dem Wert des Vorjahresquartals. Eine Änderung des Leistungsangebots, die Umwidmung von Kapazitäten und Kosteneinsparungen in den Folgequartalen haben dazu geführt, dass für das Gesamtjahr 2013 trotzdem ein positives Konzernbetriebsergebnis in Höhe von 2,2 Mio. Euro ausgewiesen werden konnte.

Was die einzelnen Aufwandspositionen auf Konzernebene anbelangt, so haben sie sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt entwickelt:

- Der Materialaufwand in Höhe 111,0 Mio. Euro lag um 0,2 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert.
- Die Personalkosten – branchenüblich der größte Kostenblock – betrugen 297,9 Mio. Euro und lagen damit um 7,5 Mio. Euro oder 2,6 % über dem Vorjahreswert. Die Kostenerhöhung ist überwiegend auf Neueinstellungen und auf eine allgemeine Erhöhung der Löhne und Gehälter zurückzuführen.

Wir gehen davon aus, dass die Personalkosten auch in Zukunft im Durchschnitt zwischen 2 und 3% p. a. steigen werden.

- Die Abschreibungen in Höhe von 17,5 Mio. Euro lagen leicht über dem Vorjahresniveau.
- Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen reduzierten sich gegenüber dem Vorjahreswert um 1,1 Mio. Euro von 94,5 Mio. Euro auf 93,4 Mio. Euro – vermindert haben sich dabei vor allem die Rechts- und Beratungskosten.
- Im Geschäftsjahr 2013 betrug das den Aktionären der MediClin AG zuzurechnende Konzernergebnis –2,6 Mio. Euro (Vorjahr: –1,4 Mio. Euro). Das Ergebnis je Aktie betrug –6 Cent, im Vorjahr –3 Cent).
- Was die Bilanzzahlen anbelangt, so weist MediClin zum 31. Dezember 2013 eine Eigenkapitalquote von 48,6 % aus und verfügte zum Stichtag über liquide Mittel in Höhe von 13,2 Mio. Euro.
- Investiert wurden in 2013 insgesamt 18,6 Mio. Euro, womit die Investitionen weiterhin auf hohem Niveau liegen. Für Instandhaltungen wurden zusätzlich 17,5 Mio. Euro aufgewendet.

Entwicklung der Segmente

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soviel zur Entwicklung des Konzerns.

Wenn wir die Segmente betrachten, so lässt sich Folgendes festhalten:

Das Segment Postakut konnte im Geschäftsjahr 2013 Umsatzerlöse in Höhe von 295,6 Mio. Euro erzielen, das sind 2,6 Mio. Euro oder 0,9 % mehr als im Vorjahr und das trotz des vorher beschriebenen Umsatzausfalls. Die für Selbstzahler entwickelten PlusProgramme erzielten wie im Vorjahr einen Umsatz von rund 1,0 Mio. Euro.

Die Materialkosten blieben konstant, die Personalkosten erhöhten sich um 2,7 Mio. Euro – die Gründe hierfür sind eine gestiegene Zahl an Mitarbeitern und die branchenüblichen Entgeltsteigerungen. Das Segmentergebnis betrug 1,7 Mio. Euro und lag damit unter dem Vorjahreswert von 2,6 Mio. Euro.

Die Umsatzerlöse im Segment Akut erhöhten sich um 2,7 Mio. Euro oder 1,4 % auf 202,9 Mio. Euro. Der Material- und Personalaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um insgesamt 4,0 Mio. Euro. Das Segmentergebnis betrug 6,7 Mio. Euro und lag um 0,5 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 7,2 Mio. Euro.

Auf unser Geschäftsfeld Pflege entfiel in 2013 ein Umsatz von 13,4 Mio. Euro nach 13,1 Mio. Euro im Vorjahr.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

zusammenfassend kann gesagt werden:

- MediClin hat die Herausforderungen des Jahres 2013 gut gemeistert.
- MediClin hat konsequent weiter in nachfragestarke Bereiche wie Neurologie und Geriatrie investiert.
- Die neu geschaffenen Kapazitäten wurden ausgelastet.

Gute Voraussetzungen also für das Jahr 2014.

Damit kommen wir zu unserem Ausblick.

Ausblick 2014

Meine Damen und Herren,

den Ausblick, den wir für 2014 geben möchten, lautet wie folgt:

Für das aktuelle Geschäftsjahr gehen wir von einem Umsatzwachstum in Höhe von 3,0 % im Konzern aus. Kapazitätserweiterungen in stark nachgefragten Indikationen und eine Steigerung der Fallzahlen sowie eine Optimierung der Strukturen in den Kliniken werden zu diesem internen Wachstum beitragen. Wir erwarten, dass das Konzernbetriebsergebnis in der Größenordnung von 4,0 bis 6,0 Mio. Euro liegen wird.

Was die Segmente anbelangt, so soll das Umsatzwachstum im Segment Postakut zwischen 4,5 % und 5,0 % und die EBIT-Marge des Segments zwischen 1,0 % und 1,5 % liegen. Im Segment Akut gehen wir von einem Umsatzplus von 1,5 % bis 2,0 % und einer EBIT-Marge in der Größenordnung von 4,0 % bis 4,5 % aus.

Nun zum 1. Quartal 2014.

Entwicklung 1. Quartal 2014

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

wir sind gut ins Jahr 2014 gestartet.

Im 1. Quartal 2014 lag der Konzernumsatz in Höhe von 132,4 Mio. Euro deutlich über Umsatz des Vorjahresquartals, dieser betrug 124,5 Mio. Euro. Im Segment Postakut stiegen die Umsätze von 70,7 Mio. Euro im Vorjahr auf 74,0 Mio. Euro, im Segment Akut von 49,6 Mio. Euro auf 54,4 Mio. Euro. Im Segment Akut resultiert der starke Anstieg aus dem sehr schwachen Vergleichsquarter bzw. einer über dem Vorjahresquarter liegenden Fallzahl.

Positiv auf die Umsatzentwicklung des 1. Quartals 2014 hat sich ein saisonaler Effekt ausgewirkt – die Osterfeiertage lagen 2014 komplett im April.

Im April gingen daher die Leistungszahlen wie Belegung oder Fallzahlen leicht zurück.

Deutlich verbessert haben sich gegenüber dem 1. Quartal 2013 die Segmentergebnisse Postakut und Akut: Postakut von –4,2 Mio. Euro auf –1,8 Mio. Euro und Akut von 0,1 Mio. Euro auf 3,1 Mio. Euro, sodass das Konzernbetriebsergebnis um 4,9 Mio. Euro von –5,9 Mio. Euro auf –1,0 Mio. Euro gestiegen ist.

Die liquiden Mittel betragen zum 31. März 2014 11,1 Mio. Euro. Im 1. Quartal 2014 wurden 5,0 Mio. Euro (brutto) investiert, damit liegen die Investitionen wie vorgesehen auf Vorjahresniveau. Geplant sind in 2014 Investitionen in der Größenordnung von 18 bis 20 Mio. Euro.

Dividende

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich über die weitere Unternehmensentwicklung spreche, möchte ich auf die Verwendung des Bilanzgewinns eingehen.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat vorgeschlagen, für 2013 keine Dividende auszuschütten. Wie in den Jahren vorher hat der Vorstand die Entscheidung über eine Gewinnausschüttung anhand eines zu diesem Zweck entwickelten Kriterienkatalogs getroffen. Der Katalog definiert die Ausschüttung in Abhängigkeit von objektiven Kennzahlen. Für das Geschäftsjahr 2013 wurden zwei der angegebenen Kriterien (positiver Konzernbilanzgewinn, Deckung der langfristigen Vermögensgegenstände mit Eigenkapital) nicht erfüllt.

Des Weiteren hat sich der Vorstand dafür ausgesprochen, die nicht ausgeschütteten Mittel in den weiteren Kapazitätsausbau und in die Reorganisation bestimmter medizinischer Indikationen und Leistungsangebote zu investieren.

Wir bitten Sie daher, dem Gewinnverwendungsvorschlag – nämlich den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen – zuzustimmen. Ich danke Ihnen.

Maßnahmen 2014

Was sind die Maßnahmen in 2014?

Die Fortsetzung des Kurses, das Leistungsangebot in den medizinischen Fachbereichen zu verstärken, in denen wir mit steigender Nachfrage rechnen. Das sind überwiegend die Bereiche Neurologie, Geriatrie und Pflege. Nicht außer Acht lassen wir natürlich die medizinischen und therapeutischen Trends und Entwicklungen in den großen Indikationen wie Orthopädie, Innere Medizin und Psychosomatik. Was die Verlagerung bzw. Umwidmung unseres Leistungsangebots anbelangt, haben wir schon eine Menge erreicht, werden aber in 2014 weiter intensiv daran arbeiten.

Wir schauen uns in 2014 genau an, ob in unseren Kliniken die Prozesse patientenorientiert und effizient ablaufen. Das tun sie in der Regel in den Kliniken, die positive Ergebnisse erwirtschaften. Das heißt also, wir kümmern uns intensiv um die Häuser, deren Leistungszahlen und Ergebnisse nicht zufriedenstellend sind.

Eines der sorgenvollen Häuser ist zurzeit das Herzzentrum Lahr der MediClin. Das Haus hat eine rückläufige Fallentwicklung und eine entsprechende Ergebnissituation. Dies konnten Sie schon der Presse entnehmen.

Uns ist hier wichtig, dass die Wiederherstellung der Leistungsfähigkeit oder die Optimierung dieses Krankenhauses in drei Bereichen erfolgt:

- auf der Kostenseite,
- bei der Neuausrichtung im Rahmen der Patientenakquise
- und in Bezug auf eine Verbesserung der Qualität der klinikumfassenden Arbeit.

Um das zu erreichen, werden zurzeit alle notwendigen Anstrengungen unternommen. Im Rahmen eines Prozesses, der mindestens zwei Jahre dauern wird und unter Einbindung der Leistungsträger – also der Führungskräfte – und der Mitarbeitern ist im Sinne eines Change Management Prozesses beabsichtigt, die Leistungsfähigkeit des Herzzentrums Lahr zu beweisen und auszubauen.

Hinzu kommt unsere Vorreiterrolle im Klinikbereich in Bezug auf nachhaltige Energieeinsparung. Wir bauen derzeit verstärkt Blockheizkraftwerke in den Kliniken ein. Ab August 2014 werden an 17 Standorten 20 Blockheizkraftwerke für eine dezentrale Stromerzeugung sorgen. Dadurch produziert das Unternehmen künftig ein Drittel des benötigten Stroms selbst und koppelt sich somit von den steigenden Energiepreisen ab. Und wir können energieintensive Therapien anbieten, die in manchen anderen Rehabilitationseinrichtungen inzwischen eingestellt werden mussten.

Trotzdem gibt es Bereiche, in denen die Ausgabenseite weiter optimiert werden kann: Zum Beispiel im Einkauf werden wir unsere Strukturen intern überprüfen sowie im Rahmen von Preisverhandlung auf die Synergien, die sich aus der Zusammenarbeit mit Asklepios ergeben, zurückgreifen.

Ausblick über 2014 hinaus

Sehr geehrte Damen und Herren,

MediClin ist in einem weiteren Punkt eine Vorreiterin in der Branche und diese Besonderheit liegt mir am Herzen.

„MediClin integriert“: Dies ist der Leitsatz, den MediClin seit vielen Jahren lebt. Das Thema „Integrierte Versorgung“ finden Sie schon in den ersten Geschäftsberichten des Unternehmens. Die Integration als Strategie – und das nicht erst seit gestern – unterscheidet die MediClin von anderen Klinikbetreibern.

MediClin bietet medizinische Leistungen ambulant und stationär an – und das sektorübergreifend. Zu unserem Konzern gehören Medizinische Versorgungszentren und Krankenhäuser, aber auch Reha-Kliniken und Pflegeheime. An einigen Standorten können wir – manchmal sogar unter einem einzigen Klinik-Dach – sektorübergreifend den gesamten Behandlungsprozess abdecken. Das heißt: ambulante und stationäre Versorgung, Akutbehandlung und Rehabilitation bieten wir aus einer Hand an.

Und wir arbeiten daran, dass es immer mehr dieser „Wertschöpfungsketten“ oder „integrativen Versorgungskliniken“ in unserem Konzern gibt. Die Vorteile liegen auf der Hand: Kurze Wege sowohl für den Patienten als auch für die Ärzte und das Pflegepersonal.

Der Standort in Bad Dübener ist ein gutes Beispiel: Am MediClin Waldkrankenhaus Bad Dübener gibt es ein orthopädisches Medizinisches Versorgungszentrum. Dort werden Patienten ambulant behandelt. Wenn eine stationäre Behandlung nötig ist, können die MVZ-Patienten diese im Waldkrankenhaus durchführen lassen, mit bevorzugter Terminvergabe. Nach einer Operation kann der Patient zur Anschlussbehandlung ins direkt angeschlossene MediClin Reha-Zentrum Bad Dübener. Außer kurzen Wegen

bringt diese Vernetzung eine Reihe von Vorteilen: Noch während der Patient im Krankenhaus liegt, können die Reha-Ärzte ihn dort untersuchen und bereits seine Anschlussbehandlung planen. Die Reha kann dann unmittelbar beginnen. Wenn der Patient aus dem Waldkrankenhaus oder der Reha-Klinik entlassen wird, bekommt er direkt einen Termin zur ambulanten Nachsorge im MVZ.

Was also eine optimierte Versorgung betrifft, so setzen wir in Zukunft weiter auf integrierte Behandlungsketten und natürlich medizinische Qualität. Damit erreichen wir die größtmögliche Erfüllung der Bedürfnisse des Patienten bzw. des Bewohners, denn die aktuellen und individuellen Bedürfnisse vor Ort sind maßgeblich für die Versorgung. Nur so kann der Behandlungsprozess optimiert und der Behandlungserfolg sichergestellt werden. Im Segment Akut haben wir bereits damit begonnen, die Prozessabläufe in diesem Sinne zu optimieren.

Danke an die Mitarbeiter

Erfolgreich werden wir aber nur sein, wenn sich unsere Mitarbeiter und Führungskräfte in diese neu gestellten Aufgaben einbringen und dies entsprechend ihrer jeweiligen Spezialisierung im Rahmen einer gemeinsamen Leistungsbereitschaft für die MediClin nach vorne tragen. Ich bin zuversichtlich, dass wir Mitarbeiter im Konzern haben, die bereit sind, sich diesen neuen Anforderungen zu stellen.

Daher möchte ich mich, auch im Namen meines Kollegen, Herrn Jens Breuer, bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die geleistete Arbeit und den guten Einsatz im letzten Geschäftsjahr bedanken.

Schlussbemerkung

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre,

die Menschen werden älter und damit steigt die Nachfrage nach spezifischen medizinischen, therapeutischen und pflegerischen Leistungen, die dieser Patientengruppe gerecht werden. Und es setzt sich immer mehr die Erkenntnis durch, dass eine Versorgung, die Medizin, Therapie und Pflege verknüpft sowohl was den Behandlungserfolg als auch was die Wirtschaftlichkeit anbelangt sehr sinnvoll ist.

Die MediClin ist hier mit ihrem patientenorientierten und sektorübergreifenden Ansatz sehr gut positioniert.

Wir danken den Aktionären für Ihr Vertrauen und wir danken allen für Ihre Aufmerksamkeit.