

Rede des Vorstandsvorsitzenden

Volker Hippler

anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung der

MEDICLIN Aktiengesellschaft

Frankfurt am Main, 26. Mai 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

Herzliches Willkommen und Einleitung

Sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Aktionärsvertreter,

ich begrüße Sie recht herzlich zu unserer diesjährigen virtuellen Hauptversammlung – und dies auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen Tino Fritz und Dr. York Dhein.

Dr. Dhein hat sich Ihnen bereits vorgestellt – ich möchte jedoch nicht unerwähnt lassen, dass wir uns freuen, ihn mit seiner Expertise im Sektor Rehabilitation in diesen herausfordernden Zeiten in unserem Team zu haben.

Meine Damen und Herren,

leider müssen wir aufgrund der immer noch gültigen Corona-Einschränkungen wieder auf das Format der virtuellen Hauptversammlung zurückgreifen.

Wir hoffen aber, dass wir im Jahre 2022 wieder eine Hauptversammlung im gewohnten Format abhalten können.

Eingehen möchte ich in meinem Vortrag auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2020 und im ersten Quartal 2021. Ich werde Ihnen die Gründe aufzeigen, warum wir leider nicht die Ergebnisse der letzten Jahre erreichen konnten.

Und ich möchte Sie darüber informieren, was wir tun, um die Auswirkungen der Pandemie abzumildern und warum unser Geschäftsmodell mehr denn je zukunftsfähig ist.

Geschäftsentwicklung 2020

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zuerst auf das Jahr 2020 eingehen, in dem auch wir mit großen Herausforderungen konfrontiert wurden.

Nachdem im März 2020 klar war, dass nur massive Einschränkungen des gesellschaftlichen Lebens und das Runterfahren vieler Bereiche der Wirtschaft eine starke Ausbrei-

tung der Corona-Infektionen eindämmen und die Überlastung des Gesundheitswesens verhindern können, haben wir sehr schnell und professionell auf die neuen Anforderungen reagiert.

- Wir haben in unseren Akutkliniken zusätzliche Kapazitäten für die steigende Zahl der Infizierten geschaffen und für Patientinnen und Patienten mit schweren Verläufen unsere Beatmungsaktivitäten um 40 % erhöht.
- In unseren Rehabilitationskliniken wurden in Absprache mit den Ländern Kapazitäten für Corona-Patienten freigehalten, um die regionalen Krankenhäuser zu entlasten.
- Wir haben mit Hilfe von ausgeklügelten Hygienekonzepten sichergestellt, dass es zu keiner Übertragung des Virus innerhalb unserer Einrichtungen kommt.

Dass sich unsere Konzepte bewährt haben, zeigt sich auch darin, dass es zum Beispiel in unseren Seniorenheimen zu keinem nennenswerten Corona-Ausbruch gekommen ist.

Diese von unseren Hygiene- und Qualitätsbeauftragten entwickelten und inzwischen bewährten Vorgaben gelten auch heute noch in allen unseren Kliniken. Sie sind quasi zum neuen Hygienestandard des Konzerns geworden.

Meine Damen und Herren,

es ist für uns selbstverständlich, dass wir unserer Verantwortung als Gesundheitsdienstleister bei der Bewältigung der Pandemie nachkommen, auch wenn dies Spuren in unserer Ertragskraft im Geschäftsjahr 2020 hinterlassen hat. Dies zu ändern, daran arbeiten wir, wie Sie später hören werden.

Wir haben im Geschäftsjahr 2020 einen Konzernumsatz in Höhe von 659,9 Mio. Euro erzielt. Dieser lag um 2,0 % oder um 13,2 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert.

Das Konzernbetriebsergebnis betrug 0,2 Mio. Euro und lag damit deutlich unter dem Wert von 22,4 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2019.

Enthalten sind im Konzernumsatz Schutzschirmleistungen in Höhe von 37,6 Mio. Euro sowie Leistungen seitens der Kostenträger für Mehraufwendungen bei den Hygiene- und Schutzmaterialien. Dass diese Leistungen geholfen haben, steht außer Zweifel, trotzdem haben sie die Aufwendungen nur zu einem gewissen Teil kompensiert, wie Sie am Ergebnis sehen können.

Warum war das so:

Maßgeblich für MEDICLIN bzw. den Konzernumsatz ist die Belegung der Kliniken durch Patientinnen und Patienten. Im Jahr 2019 lag die Auslastung bei 87,7 %, im Jahr 2020 nur noch bei 74,0 %.

Ursächlich für den Rückgang der Auslastung waren die freizuhaltenden Kapazitäten in beiden Segmenten. Im Segment Rehabilitation auch der Rückgang der Zuweisungen zur Anschlussheilbehandlung aus den Krankenhäusern. Die Krankenhäuser waren aufgefordert worden – wenn möglich – Behandlungen aufzuschieben. Ob es hier einen fühlbaren Nachholeffekt geben wird, ist bis heute unstritten.

Ein weiterer, nur schwer messbarer Effekt, ergab sich sicherlich auch aus dem Verhalten der Menschen, während der Pandemie nur in dringenden Notfällen von sich aus in die Krankenhäuser zu gehen.

All dies wirkte sich negativ auf die Belegung und damit auf das Umsatzwachstum des Konzerns aus.

Was die Ertragsseite und damit die Kostenentwicklung angeht, so besteht in unserer Branche nur marginal die Möglichkeit den größten Kostenblock – die Personalkosten – flexibel an die Auslastung anzupassen. Wir müssen und wollen für eine qualitativ hochwertige Behandlung medizinische, therapeutische und pflegerische Expertise und damit Personal vorhalten.

Was die Materialkosten angeht, so sind diese umsatzbedingt insgesamt gesunken, die Kosten für Hygiene- und Schutzmaterialien jedoch deutlich gestiegen.

Hierzu noch ein weiterer Hinweis, der zeigt, welche Wirkung die Pandemie auf die Auslastung hat:

Im Sommer 2020 lagen die Zahlen der Infizierten und damit der Corona-Patientinnen und -Patienten auf einem niedrigen Niveau. Dadurch konnten wir im dritten Quartal 2020 schrittweise den Normalbetrieb wieder aufnehmen, was sich in einer steigenden Auslastung und damit in einer gegenüber dem zweiten Quartal 2020 deutlich verbesserten Umsatz- und Ergebnisentwicklung gezeigt hat. Die Auslastung lag bei knapp 80 %, gegenüber knapp 60 % im Vorquartal.

Leider schwächte sich die positive Entwicklung im vierten Quartal 2020 wieder ab, zum einen aufgrund des üblichen feiertagsbedingten Rückgangs der Belegung, aber auch wegen der ab Mitte Oktober 2020 beginnenden zweiten Welle der Pandemie mit den bekannten Konsequenzen.

Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2021

Meine Damen und Herren,

die Vorzeichen für das neue Geschäftsjahr waren also nicht gut – an der Pandemie-Front sah es nicht nach Entspannung aus.

Hinzu kam, dass seit Anfang Februar 2021 die Zahl der an Corona-Infizierten wieder deutlich anstieg und sich Engpässe bei den Kliniken mit Intensivbereich abzeichneten.

Die Folgen für uns:

Im 1. Quartal 2021 lag die Auslastung bei 68,7 %. Der Konzernumsatz betrug 156,4 Mio. Euro. Er lag um 11,0 Mio. Euro oder 6,6 % unter dem Wert des 1. Quartals 2020.

Enthalten sind im Konzernumsatz insgesamt 7,6 Mio. Euro Schutzschirmleistungen für freie Kapazitäten sowie Leistungen seitens der Kostenträger für Mehraufwendungen bei den Hygiene- und Schutzmaterialien.

Trotz dieser Leistungen und einer um insgesamt 2,1 Mio. Euro geringeren Aufwandsseite lag das Konzernbetriebsergebnis bei

–11,9 Mio. Euro und damit um 8,0 Mio. Euro unter dem Wert des 1. Quartals 2020 in Höhe von –3,9 Mio. Euro.

Damit kompensieren die von der Politik stark zurückgefahrenen Schutzschirmleistungen und Zahlungen der Kostenträger erneut nur einen kleinen Teil der Kapazitätsausfälle und der höheren Kosten.

Unsere Maßnahmen

Meine Damen und Herren,

Sie werden sich jetzt sicherlich fragen, wie soll das weitergehen?

Unsere Antwort lautet: Wir investieren in Sicherheit, Effizienzsteigerung, Kundenbindung und Digitalisierung. Und wir nutzen – aktuell sehr zum Vorteil unserer Patientinnen und Patienten – die medizinische und therapeutische Expertise, die wir im Konzern haben, interdisziplinär – und zwar mehr denn je.

Die Maßnahmen im Einzelnen:

- In den Kliniken vor Ort geht es darum, den Patientinnen und Patienten ein sicheres Gefühl zu geben – dies ist uns gelungen. Unser Hygienekonzept funktioniert ebenso wie die Behandlungs- und Therapiekonzepte unter besonderen Auflagen. Die Rückmeldungen zur Patientenzufriedenheit bestätigen dies.
- Wir informieren unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ausführlich über die Vorteile und möglichen Nebenwirkungen einer Corona-Impfung – wir leisten hier echte Aufklärungsarbeit. Unser Impfangebot ist freiwillig. In einigen Kliniken haben wir sehr hohe Impfquoten, andere ziehen noch nach. Das Ansteckungsrisiko und das Risiko einer schweren Erkrankung zu minimieren dient der Sicherheit von Mitarbeitern, Patienten und Bewohnern.
- Wir arbeiten daran, in den Kliniken und in der Zentrale, unsere Prozesse zu durchleuchten und zu verbessern. Wir wollen Arbeitsabläufe effektiver und damit kosteneffizienter gestalten. Hier gibt es si-

cherlich noch Potential, das uns auf der Kostenseite hilft.

All diese Maßnahmen werden uns bei der Bewältigung der Auswirkungen der Pandemie helfen.

Was tun wir noch:

Insbesondere für unsere Rehabilitationskliniken ist das Thema E-Health von Bedeutung. Die digitalen Angebote sind – nicht nur während der Corona-Pandemie – eine attraktive Möglichkeit bei der Aufnahme, bei der Behandlungsvorbereitung und bei der Ausübung der verordneten Therapien zu unterstützen. Und dies sowohl vor, während als auch nach dem stationären Aufenthalt in der Klinik.

Ganz klar ein Thema der Kundenbindung.

Der Informationsaustausch zwischen Patient und Arzt in unseren Medizinischen Versorgungszentren wird durch eine innovative webbasierte Software effektiver werden und zusätzlich die Vernetzung der Ärzte untereinander verbessern.

Auch ein Thema der Kundenbindung und des Wissenstransfers.

Post-COVID und Long-COVID – unsere Leistungen

Meine Damen und Herren,

Wissenstransfer ist in diesen Tagen elementar wichtig.

Wir wissen inzwischen alle, dass eine Corona-Infektion auch Beschwerden oder Folgeerkrankungen nach sich ziehen kann, und zwar sowohl physischer als auch psychischer Natur.

Aus diesem Grund arbeiten unsere Experten für Pneumologie mit unseren Experten für Neurologie, Kardiologie sowie Psychiatrie und Psychosomatik eng zusammen. Wir nutzen die medizinische und therapeutische Expertise der einzelnen Fachbereiche interdisziplinär, um Post-COVID- und Long-COVID-Symptome zu behandeln.

Die enge Zusammenarbeit hat dazu geführt, dass wir eine steile Lernkurve im Jahr 2020 in Bezug auf den Umgang mit einer hoch infektiösen Pandemie durchgemacht und Erfahrungen gesammelt haben. Nach einer umfassenden Anamnese des Gesundheitszustands des Patienten durch unsere Experten, können wir die Folgeerscheinungen der Erkrankung mildern oder heilen.

Mehr als 1.250 Corona-Patientinnen und Patienten haben wir inzwischen behandelt. Wir tun dies erfolgreich, was die stark steigende Nachfrage in den Kliniken zeigt, die sich auf diesem Gebiet spezialisiert haben.

Investitionen

Meine Damen und Herren,

ich darf Ihnen versichern, wir verfolgen weiterhin unsere organische Wachstumsstrategie, obwohl wir im Geschäftsjahr 2020 unsere Bruttoinvestitionen runtergefahren haben, und zwar von 48,2 Mio. Euro auf 26,6 Mio. Euro.

Nachdem sich ab März 2020 gezeigt hatte, welche Auswirkungen die Pandemie und die damit verbundenen Maßnahmen auf die Belegung unserer Rehabilitationskliniken haben können, haben wir unsere Investitionen aus Gründen der Liquiditätserhaltung auf das Notwendigste zur Aufrechterhaltung des Betriebes beschränkt.

Trotzdem haben wir noch 26,6 Mio. Euro in die Erweiterung und Modernisierung unserer Kapazitäten und unseres Leistungsangebots investiert. Zusätzlich haben wir 16,1 Mio. Euro für Instandhaltung ausgegeben.

Wir werden auch im Jahr 2021 sehr genau auf unsere Liquidität achten und sehr bewusst investieren. Sobald wir unsere bisherige Kapazitätsauslastung stabil und nachhaltig wieder erreicht haben, werden wir unser Investitionsvolumen wieder hochfahren. Dabei wird natürlich die Möglichkeit, Fördermittel für bauliche Maßnahmen zu beantragen, konsequent bei jeder Investition geprüft.

Fokussierung auf Wachstumsfelder

Meine Damen und Herren,

wir haben also trotz Corona auch im Jahr 2020 unsere Fokussierung weiter vorangetrieben.

Sie kennen unsere Schwerpunkte: „Herz, Kopf, Alter und Bewegung“. Die dazugehörenden Fachbereiche sind von hoher gesellschaftlicher Relevanz, daher sehen wir hier unsere Wachstumschancen.

Medizinisch betrachtet sind dies die Schwerpunkte Herzmedizin, Neuromedizin und Altersmedizin. Der Aspekt Bewegung hat unter den Gesichtspunkten der Prävention und der Mobilität in all diesen Schwerpunkten einen festen therapeutischen Stellenwert.

Dass wir diese Fachbereiche ausbauen zeigt sich daran, dass wir im Geschäftsjahr 2020 in der Neuromedizin die Bettenkapazität weiter um 146 Betten oder 4,2 % erhöht haben. Somit beträgt der Anteil der Neurologie, Psychosomatik sowie Psychiatrie an der gesamten vorhandenen Bettenzahl (ohne Pflege) zum Jahresende 46,2 % (Vorjahr: 44,2 %).

Neben den genannten Schwerpunkten haben wir auch weiterhin ein umfassendes Leistungsangebot in der Orthopädie.

Zukünftige Herausforderungen

Dass die Fokussierung Sinn macht, hat die erfolgreiche Geschäftsentwicklung des Konzerns vor Corona gezeigt.

Wir müssen aber noch mehr tun. Was sind die zukünftigen Herausforderungen?

Meine Damen und Herren,

ich habe schon über das Thema Digitalisierung gesprochen. Hier sind wir auf einem guten Weg, passende Lösungen zu finden.

Das alleine wird aber nicht reichen.

Wir müssen mittel- und langfristig auch daran arbeiten, unser Angebot an eine sich ändernde Nachfrage anzupassen. Das gilt sowohl für unsere Akutleistungen als auch für unser Angebot in der Rehabilitation.

Kurz zusammengefasst, heißt dies für uns:

Unsere MEDIZIN muss urbaner, digitaler und ambulanter werden.

Wie das zukünftig aussehen kann, daran arbeiten wir.

Kein leichtes Unterfangen: Wir wollen unseren Versorgungsauftrag an die sich ändernden Patientenbedarfe anpassen.

Wie gut das gelingt, hängt auch davon ab, wie flexibel unser Gesundheitssystem hier reagieren wird. Die Zukunft wird es zeigen.

Klimaschutz und Betriebliches Gesundheitsmanagement

Weitere Herausforderungen, denen wir uns neben den aktuellen Themen stellen müssen, sind der Klima- bzw. Umweltschutz und das Betriebliche Gesundheitsmanagement – kurz BGM.

Wir haben für das Jahr 2020 einen Nachhaltigkeitsbericht erstellt, der zeigt, dass wir auch unsere soziale und gesellschaftliche Verantwortung wahrnehmen.

Mitte 2020 haben wir als eine Maßnahme des BGM einen Präventionsbericht erstellt und veröffentlicht.

Unter BGM verstehen wir nicht nur die präventiven Aufgaben vom klassischen Arbeitsschutz über den Einsatz von Hilfsmitteln bis hin zur ergonomischen Arbeitsplatzgestaltung. Es geht uns auch um die Wissensvermittlung an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter wie ein gesundheitsförderliches Verhalten aussieht.

Was wir an betrieblicher Gesundheitsförderung anbieten ist ausführlich in unserem Präventionsbericht beschrieben. Ganz im Sinne dessen, dass Prävention der eigenen Ge-

sundheit und damit dem Ziel der eigenen sozialen Sicherung dient.

Die Zielgruppe für die Angebote dieses Berichts sind hauptsächlich unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Nachhaltigkeit und betriebliches Gesundheitsmanagement gehen sehr gut zusammen. Wir können hier unsere Aktivitäten bündeln. Wir wollen uns nicht nur um die Gesundheit unserer Patientinnen und Patienten kümmern, sondern auch um die unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Unser Ziel ist es daher, MEDICLIN auch im Sinne der Nachhaltigkeit und der Prävention als „gesundes Unternehmen“ im Markt zu etablieren.

Dank an die Mitarbeiter

An dieser Stelle möchte ich mich unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zuwenden.

Sie haben sich in unseren Krankenhäusern, Rehabilitationseinrichtungen und Pflegeeinrichtungen von Anfang an auf eine Ausnahmesituation eingestellt. Sie haben unsere Patienten und Bewohner in dieser außergewöhnlichen Zeit bestmöglich versorgt – trotz der potenziellen Gefährdung, sich selber mit Corona zu infizieren.

Mit Unterstützung der Zentrale wurden neue Hygienestandards, geänderte organisatorische und therapeutische Strukturen eingeführt und umgesetzt – keine leichten Aufgaben.

Dafür möchte ich Ihnen, auch im Namen meiner Vorstandskollegen, ausdrücklich danken.

Bitte an die Mitarbeiter

Gleichzeitig möchte ich Sie bitten, uns im aktuellen Geschäftsjahr tatkräftig zu unterstützen. Auch in diesem Jahr wird unser Arbeitsalltag nicht leicht sein. Die aktuellen Rahmenbedingungen – egal ob vor Ort in den Kliniken oder in der Zentrale – werden her-

ausfordernd bleiben. Nur gemeinsam werden wir erfolgreich sein.

Ich wiederhole es gerne: Danke für das bisher Geleistete.

Fazit

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Zusammenfassend können wir also sagen:

unser Gesundheitssystem hat den Stresstest der Pandemie aus meiner Sicht bestanden. Die Einrichtungen der MEDICLIN haben sich den Bedingungen gestellt und ihren Versorgungsauftrag erfüllt.

Jetzt gilt es, unsere Auslastung wieder auf das Vor-Corona-Niveau zu bringen – und wir werden alles dran setzen, dies im Rahmen dessen, was wir selbst tun können, zu erreichen. Unser Leistungsangebot stimmt, die Nachfrage ist da.

Trotzdem gilt auch weiterhin, dass die Umsatz- und Ergebnisentwicklung des Gesamtjahres von der Entwicklung der Pandemie sowie durch die Schutzschirmleistungen beeinflusst wird, die für das Jahr 2021 wesentlich geringer ausfallen werden. Aktuell gehen wir davon aus, dass aufgrund des Impffortschritts in der Bevölkerung eine Auslastung auf dem Niveau von vor Corona erst in der 2. Jahreshälfte 2021 erreichbar sein wird.

MEDICLIN hat die richtige Unternehmensstrategie

Meine Damen und Herren,

unser Geschäftsmodell ist das Konzept der Zukunft. Wir sind davon überzeugt, dass eine medizinisch gebotene engere Verzahnung der Sektoren und ein Wissenstransfer zwischen den Indikationen das künftige Konzept in der Gesundheitsversorgung sein wird.

Gerade aktuell zeigt sich im Zusammenhang mit den Post- und Long-COVID-Erkrankungen, dass eine enge Verzahnung

der Krankenhaus- und Rehabilitationskapazitäten und die Vermittlung medizinischen Wissens entscheidend bei der Versorgung und dem Genesungsprozess der Pandemie-Patienten sind.

Unterstützt werden muss die Entwicklung durch mehr Digitalisierung im Gesundheitswesen. Wir arbeiten daran, aber auch das Gesundheitssystem an sich muss digitaler werden.

Und wir müssen intern unser Bewusstsein für Nachhaltigkeit und ein gesundheitsförderndes Verhalten weiter stärken.

MEDICLIN als – nicht nur wirtschaftlich – gesundes Unternehmen ist unser Ziel.

Schlusswort

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

MEDICLIN ist ein attraktives Unternehmen, das auch zukünftig das Vertrauen seiner Eigentümer rechtfertigen wird. Das versprechen wir Ihnen.

Unser Geschäftsmodell ist solide und zukunftsorientiert und der Markt ist in den Indikationen, die wir im Fokus haben, ein Wachstumsmarkt.

Ich bedanke mich bei Ihnen, auch im Namen meiner beiden Vorstandskollegen, für das in uns gesetzte Vertrauen und wir freuen uns, wenn Sie uns dieses auch in Zukunft schenken werden.

Meine Damen und Herren,

ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit.

Bleiben Sie bitte gesund.

Volker Hippler

Vorsitzender des Vorstands