RHÖN-KLINIKUM
AKTIENGESELLSCHAFT

24. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

Rede von Wolfgang Pföhler, Vorstandsvorsitzender

13. JUNI 2012, FRANKFURT AM MAIN

– Es gilt das gesprochene Wort –

Inhaltsverzeichnis

1 Begrüßung und Einleitung 3
2 Finanzrückblick und Rahmenbedingungen 2011 6
3 Geschäftsjahr 2012 9
4 Aktie und Dividende 10
5 Highlights 10
5.1. Blockheizkraftwerke 11
5.2. WebEPA 12
5.3. Herzzentrum Leipzig 12
5.4. Universitätsklinikum Gießen und Marburg 13
6 Rahmenbedingungen 2012 und HSK 16
6.1. Rahmenbedingungen 2012 16
6.2. Dr. Horst Schmidt Kliniken 18

1 Begrüßung und Einleitung

Sehr geehrten Damen und Herren,

ich freue mich, Sie heute zur Hauptversammlung in der Frankfurter Jahrhunderthalle begrüßen zu dürfen und Ihnen den Bericht und Ausblick zu Ihrem Unternehmen vorlegen zu können. 2011 war für die RHÖN-KLINIKUM AG ein erfolgreiches Jahr.

Mir ist bewusst, dass diese Hauptversammlung angesichts des vorliegenden Angebotes der Fresenius SE zur Übernahme der RHÖN-KLINIKUM AG eine ganz besondere ist. Gestatten Sie mir deshalb, gleich zu Beginn darauf einzugehen. Zum eigentlichen Bericht des Vorstands über das vergangene Geschäftsjahr und die Prognose für das laufende Jahr komme ich dann im Anschluss.

Wie Sie wissen, hat Fresenius über die Tochtergesellschaft FPS Beteiligungs AG am 18. Mai ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot für die Aktionäre der RHÖN-KLINIKUM AG veröffentlicht. Der Vorstand Ihres Unternehmens hat das Angebot gewissenhaft und umfassend geprüft und am 28. Mai eine Stellungnahme gemäß § 27 des Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes dazu abgegeben. Darin kommen wir zu dem Ergebnis, und zwar unter Abwägung aller uns zur Kenntnis stehender Gesichtspunkte und Informationen und auch unter Würdigung aller kritischen Aspekte, dass wir Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, die Annahme des Angebots empfehlen.

Lassen Sie mich kurz zusammenfassen, wie wir zu unserer Entscheidung gekommen sind. Es sind mehrere Gründe, die uns zur Abgabe einer solchen Empfehlung bewogen haben:

- Ganz grundsätzlich teilen wir die Einschätzung zur generellen strategischen Logik des Zusammenschlusses zweier großer privater Klinikbetreiber. Es ist unsere erklärte Zielsetzung, einen Marktanteil anzustreben, der es dem Großteil der Bevölkerung erlaubt, binnen ein oder zwei Stunden eine unserer Einrichtungen zu erreichen. Wir wollen so unseren Weg vom Krankenhausbetreiber zum integrierten Gesundheitsversorger konsequent fortsetzen.

- Bei einem Zusammenschluss von RHÖN-KLINIKUM und den zum Fresenius-Konzern gehörenden Helios Kliniken entstünde der europaweit größte private Krankenhausbetreiber. Das gemeinsame Kliniknetzwerk könnte von rund 75 Prozent der Bevölkerung in Deutschland innerhalb einer Stunde erreicht werden. Dieses Ziel deckt sich, wie gesagt, mit unserer

eigenen Strategie, nämlich ein möglichst flächendeckendes Kliniknetzwerk in Deutschland zu etablieren.

- Wir sind außerdem der Ansicht, dass sich bei einem Zusammenschluss von RHÖN-KLINIKUM und Helios neue Gestaltungsmöglichkeiten für den Auf- und Ausbau von medizinischen Versorgungsstrukturen über Sektorengrenzen hinweg eröffnen würden. Damit könnten in Deutschland wesentliche Schritte auf dem Weg zu einer flächendeckend integrierten medizinischen Versorgung verwirklicht werden. Wie Sie wissen, haben wir dieses Ziel in den vergangenen Jahren auch als Management der RHÖN-KLINIKUM AG in enger Abstimmung mit unserem Aufsichtsrat verfolgt.

- Darüber hinaus halten wir den Angebotspreis für die Aktien insgesamt für angemessen. Wir stützen uns bei unserer Einschätzung auf die sorgfältige Prüfung der Gesamtumstände und haben dabei unterschiedliche Bewertungsmethoden und -überlegungen angestellt. In diesem Zusammenhang haben wir auch zwei renommierte Banken mit der Prüfung der Angemessenheit des Angebotspreises beauftragt. Die Fairness Opinions der Berenberg Bank und von Morgan Stanley kommen unabhängig voneinander beide zu dem Ergebnis, dass der Angebotspreis angemessen ist. Der Vorstand hat deshalb einstimmig beschlossen, den Aktionären der RHÖN-KLINIKUM AG die Annahme des Angebots zu empfehlen.

- Uns war bei der Prüfung des Angebots jedoch besonders wichtig, dass auch die berechtigten Interessen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der RHÖN-KLINIKUM AG gesichert sind. Deshalb haben wir nach der Veröffentlichung der Übernahmeabsicht von Fresenius umgehend Gespräche mit dem Vorstand von Fresenius aufgenommen, die zum Abschluss einer Grundsatzvereinbarung geführt haben. Darin geht es um den Erhalt von Standorten und Arbeitsplätzen, aber auch um die Vermeidung der Verschlechterung von Arbeitsbedingungen. Unter anderem haben wir uns darauf verständigt,

    - dass im Falle eines Zusammenschlusses die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der RHÖN-KLINIKUM AG und der Helios Kliniken stets fair und gleich behandelt werden. Es wurden zudem wesentliche Änderungen der Arbeitsbedingungen zum Nachteil der Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer ausgeschlossen.

    - Darüber hinaus soll im Falle eines Zusammenschlusses der Stammsitz der RHÖN-KLINIKUM AG in Bad Neustadt eine angemessene alternative Verwendung in dem neuen gemeinsamen Unternehmen erhalten.

- Die Interessen der RHÖN-KLINIKUM Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollen zudem über ein sogenanntes „Business Integration Committee“ gesichert werden, in dem jeweils zwei Vertreter von RHÖN-KLINIKUM und von Fresenius die mögliche Integration beider Unternehmen begleiten würden.

Die vollständige Vereinbarung finden Sie als Anlage 1 zu unserer Stellungnahme, die – ebenso wie die gesonderte Stellungnahme des Aufsichtsrats – auf unserer Homepage abrufbar ist. Beide Stellungnahmen liegen darüber hinaus in gedruckter Form hier am Wortmeldetisch aus.

Meine Damen und Herren,

das Angebot der FPS Beteiligungs AG steht unter verschiedenen Bedingungen, die für dessen Vollzug eintreten müssen. Wenn diese Bedingungen nicht eintreten, wird es auch nicht zu einer Übernahme durch Fresenius kommen.

Erstens muss das Angebot innerhalb der Annahmefrist, die bis zum 27. Juni 2012 läuft, von mindestens 90 Prozent plus einer Aktie des gezeichneten Grundkapitals der RHÖN-KLINIKUM AG angenommen werden.

Zweitens kommt es erst nach der Freigabe durch die kartellrechtlichen Aufsichtsbehörden zu einem Vollzug des Angebots.

Und drittens darf die heutige Hauptversammlung der RHÖN-KLINIKUM AG keine Dividendenausschüttung für das Geschäftsjahr 2011 von mehr als 0,45 Euro je Aktie beschließen.

Meine Vorstandskollegen und ich möchten darauf hinweisen, dass die Mindestannahmeschwelle von 90 Prozent plus einer Aktie eine hohe Hürde ist. Ob Sie, liebe Aktionäre, das Angebot annehmen wollen, entscheiden Sie selbst. Die Erfahrung bei solchen öffentlichen Übernahmeangeboten zeigt, dass es sicherlich Aktionäre geben wird, die aus unterschiedlichsten Gründen das Angebot nicht annehmen werden. Wie viele Aktionäre das sein werden, lässt sich nicht verlässlich einschätzen. Es kann dementsprechend nicht ausgeschlossen werden, dass das Angebot an dieser Mindestannahmeschwelle letztendlich auch scheitern kann.

Hinsichtlich der fusionskontrollrechtlichen Freigabe lassen Sie mich Folgendes sagen: Wir haben selbst keine materielle fusionskontrollrechtliche Prüfung vorgenommen. Herr des Verfahrens sind hier Fresenius und die zuständigen Aufsichtsbehörden. Wir teilen aber die Einschätzung von Fresenius, dass nicht aus-

geschlossen werden kann, dass es in einzelnen Regionen zu kartellrechtlich problematischen Überschneidungen kommen könnte. Insofern kann auch der Verkauf einzelner Standorte am Ende nicht ausgeschlossen werden. Wir begrüßen aber die Absicht von Fresenius, soweit wie möglich alle Standorte der RHÖN-KLINIKUM AG behalten zu wollen.
Obgleich wir Ihnen, meine Damen und Herren, die Annahme des Angebots empfehlen, möchte ich ausdrücklich darauf hinweisen, dass jeder Aktionär der RHÖN-KLINIKUM AG die Gesamtumstände selbst würdigen, seine individuellen Verhältnisse berücksichtigen und die künftige Entwicklung der RHÖN-KLINIKUM-Aktie und des Unternehmenswerts selbst einschätzen muss. Auf dieser Grundlage muss dann jede Aktionärin und jeder Aktionär für sich entscheiden, ob und für wie viele RHÖN-KLINIKUM-Aktien er oder sie das Angebot annimmt oder nicht.

Meine Damen und Herren,

was geschieht, sollte die Übernahme von Fresenius am Ende nicht erfolgreich sein? Für diesen Fall ist klar, dass wir wie bisher mit vollem Engagement die Fortentwicklung unserer Gesellschaft vorantreiben werden. Die RHÖN-KLINIKUM AG ist ein kerngesundes und erfolgreiches Unternehmen. Wir sind hervorragend in unserem Markt positioniert, wie ja auch Fresenius erkannt hat. Falls es nicht zu einer Übernahme kommen sollte, werden wir unsere strategischen Optionen weiter prüfen und weiter verfolgen.
Lassen Sie mich nun zum eigentlichen Zweck meiner Rede kommen: dem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2011 und dem Ausblick auf das laufende Jahr 2012.

2 Finanzrückblick und Rahmenbedingungen 2011

Meine Damen und Herren,

die Rhöndistel, also unser Logo, trägt auf lateinisch den Namen „Carlina acaulis“. Dieses hübsche Naturwunder bezeichnet der Volksmund auch als Charakterpflanze, weil sie durch Ihre Anpassungsfähigkeit besticht und ihre Wurzeln flächendeckend ausbreiten kann. Hat sie sich erst einmal niedergelassen, erstrahlt sie mit ihrer Silberblüte in ganzer Schönheit. Die Distel ziert nicht nur unser Unternehmenslogo seit über 30 Jahren, wir haben auch viel mit ihr gemein. Deswegen ist unser Logo nicht nur ausdrucksstark, es repräsentiert unser Unternehmen auch in besonderer Weise!

Genauso wie die Rhöndistel haben wir ein flächendeckendes Netz gespannt. Ein Netz aus hochmodernen Gesundheitseinrichtungen, das eine bezahlbare und

medizinisch hochwertige Vollversorgung für jedermann gewährleistet. Vollversorgung bedeutet für uns ein fundiertes und umfassendes medizinisches Angebot anzubieten, das auch die Sektorengrenzen überwindet. Deswegen haben wir auch 2011 erneut großen Wert auf die enge Verzahnung zwischen ambulanter und stationärer Versorgung gelegt. Bei uns endet die Patientenversorgung nicht an der Klinikpforte, sondern erstreckt sich über die Grenzen unserer Verbundkliniken hinweg. Nur so besteht die Möglichkeit, unseren Patienten einen zielgerichteten und individuellen Behandlungsprozess anzubieten.
Bei uns arbeiten alle Berufsgruppen Hand in Hand. Es ist unser Bestreben, Schwachstellen im Gesundheitswesen aufzudecken und im Sinne der Patienten zu beheben. Unser Unternehmenskonzept zeichnet sich, wie die Rhöndistel, durch Stärke und Widerstandsfähigkeit aus. Wir vernetzen unsere Einrichtungen über alle Versorgungsstufen hinweg und verwurzeln uns intensiv in der jeweiligen Region. Denn nur so kann die Effektivität und Effizienz im Gesundheitswesen nachhaltig und zum Wohle der Bevölkerung gesteigert werden.

Dies zeigen auch die Zahlen für das Jahr 2011.

Die RHÖN-KLINIKUM AG hat im vergangenen Jahr wieder einmal Rekorde gebrochen und ihren Wachstumskurs bestätigt.

Unsere medizinische und pflegerische Versorgungskompetenz kam 2,27 Mio. Patientinnen und Patienten zugute. Für das unseren Kliniken und Einrichtungen geschenkte Vertrauen kann ich nur aufrichtig DANKE sagen. Dieser Dank an die Patientinnen und Patienten ist auch Auszeichnung für 39.325 Mitarbeiter unseres Unternehmens, die jeden Tag für die Patientinnen und Patienten da sind. Ich denke, ich spreche auch in Ihrem Namen, wenn ich hier im Namen des Vorstandes und des Aufsichtsrates einen herzlichen Dank und großes Lob für die geleistete Arbeit im vergangenen Jahr ausspreche.

Eine Zunahme unserer Patientenzahlen um 11,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr veranschaulicht diese Zufriedenheit und das Vertrauen in unseren Verbund überdeutlich. Diese Steigerung unterstreicht, in welch hohem Maße die Patientinnen und Patienten unser Angebot für bezahlbare Medizin für jedermann zu schätzen wissen.

Dank der hohen Patientenzufriedenheit, dem Einsatz von erstklassigem Personal und optimalen Abläufen erwirtschafteten wir 2011 Umsatzerlöse in Höhe von 2,63 Mrd. Euro. Unser Jahresziel haben wir damit abermals erreicht und den Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 3,1 Prozent gesteigert. Der Konzerngewinn belief sich nach Abzug aller Aufwendungen auf 161,1 Mio. Euro, ein Plus von 11 Prozent. Damit erwirtschafteten wir den höchsten Konzerngewinn, das höchste

EBITDA und EBIT sowie mit 303,9 Mio. Euro den höchsten operativen Cash-Flow seit Unternehmensgründung.

Meine Damen und Herren, wir haben dieses Ergebnis trotz der Anfang 2011 in Kraft gesetzten Sparmaßnahmen bei den Gesundheitsausgaben erreicht. Die Einnahmemöglichkeiten der Krankenhäuser wurden seinerzeit erneut beschnitten. Zum einen wurde durch Kürzung der Veränderungsrate von 1,15 Prozent auf 0,9 Prozent die mögliche Preisentwicklung um 25 Prozentpunkte gekürzt. Hinzu kam der Abschlag auf die Vergütung vereinbarter zusätzlicher Leistungen, der für das Jahr 2011 mit 30 Prozent gesetzlich vorgegeben war.
Auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr hatte ich Ihnen dargestellt, wie wir uns auf diese Rahmenbedingungen eingestellt haben. Unsere Geschäftszahlen bestätigen, dass wir mit einer positiven Leistungsentwicklung und der konsequenten Umsetzung unseres konzernweiten Effizienzprogramms die richtigen Weichen gestellt haben. Wir haben trotz der schwierigen Rahmenbedingungen nicht nur ein gutes, sondern ein Spitzenergebnis erzielt. Stets – und das betone ich ausdrücklich – haben wir dabei an unseren hohen Ansprüchen in der Patientenversorgung festgehalten. Erneut zeigt unser Geschäftsmodell, dass es auch in schwierigen Zeiten ein Erfolgsmodell ist und wir ein zuverlässiger Partner in der Patientenversorgung bleiben.

Die RHÖN-KLINIKUM AG hält damit weiterhin, was Sie verspricht – für die Patientinnen und Patienten, für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und natürlich auch für Sie als unsere Aktionäre des Unternehmens.

Die ausgezeichneten Zuwächse verdanken wir aber auch unserer gezielten Ressourcenplanung. So spielt die Optimierung operativer Abläufe eine ebenso große Rolle wie die strategische Weitsicht, mit der wir unser Unternehmen steuern. Wir handeln nachhaltig. Das bedeutet für uns, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Aufwendungen und Erlösen zu schaffen. Nur so werden Gewinnmargen erzielt, die Arbeitsplätze sichern und Investitionen in eine moderne, zukunftsfähige Patientenversorgung ermöglichen.

Unser verantwortungsbewusstes Handeln zeigt auch die Entwicklung unserer Beschäftigtenzahlen. Ende 2011 waren 39.325 Mitarbeiter bei der RHÖN-KLINIKUM AG und Ihren Verbundklinken beschäftigt. Das entspricht einem Beschäftigungszuwachs von 3,3 Prozent zum Vorjahr. Uns ist bewusst, dass die Versorgung auf hohem Niveau – wie wir Sie bieten – qualifizierte und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in ausreichendem Maße erfordert. Wir beschäftigen aber nicht einfach nur eine hohe Zahl von Mitarbeitern, sondern vor allem eine hohe Zahl an erstklassigen, motivierten und verantwortungsvollen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Denn nur durch Spitzenpersonal kann Spitzenmedizin entstehen. Rund drei Viertel aller Beschäftigten in den Einrichtungen

unseres Verbunds sind übrigens weiblich. Wir sind überzeugt, dass dieser hohe Frauenanteil positiv für die gesamte Kultur und Entwicklung unseres Unternehmens ist.

3 Geschäftsjahr 2012

Kommen wir nun zum laufenden Geschäftsjahr.

Wir haben unseren Erfolgskurs im ersten Quartal 2012 konsequent fortgesetzt. Wir behandelten von Januar bis März 609.896 Patienten in unseren Verbundkliniken, also 5,2 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Unsere Umsatzerlöse beliefen sich auf 682,3 Mio. Euro, was einer Steigerung um 5,4 Prozent gegenüber dem ersten Quartal 2011 entspricht.

Trotz der gesteigerten Patientenzahlen ist unser Konzerngewinn im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig und liegt bei 34,1 Mio. Euro.

Maßgebliche Ursache für den leichten Rückgang sind die Forderungen der Krankenkassen zum Vergütungsabschlag auf die zu vereinbarenden Mehrmengen sowie die Abschläge von 65 Prozent für darüber hinausgehende Mehrleistungen. Das Universitätsklinikum Gießen und Marburg fällt hier mit einem Leistungszuwachs von fast 9 Prozent im ersten Quartal 2012 besonders ins Gewicht. Kurz zur Erläuterung: Eine Ausweitung von Leistungen über das Budget hinaus wird in unserem Gesundheitssystem nur eingeschränkt honoriert. Über dem Budget liegende Leistungen verursachen entsprechend höheren Aufwand, so dass diese das Ergebnis nachteilig beeinträchtigen. Positive Auswirkungen ergeben sich dann aber, wenn das künftige Budget auf der Grundlage der erbrachten Leistungen angepasst wird. Insofern die gute Nachricht: Die Mehrleistungen in diesem Jahr werden sich positiv im kommenden Jahr auswirken. Neben der Mehrleistungsproblematik belasten zudem Mehrkosten im Personalbereich und Zahlungsverzögerungen der Medizinischen Fakultäten der Unikliniken Gießen und Marburg das Quartalsergebnis.

Zudem ist heute auch schon absehbar, dass das Übernahmeangebot von Fresenius unabhängig von seinem Ausgang Spuren in unserer Erfolgsrechnung hinterlassen wird. Zum einen haben wir in dieser Sondersituation einen Mehraufwand durch Beratungskosten. Zum anderen strahlt die Unsicherheit, die von dieser möglichen Transaktion ausgeht, merklich auf unser Tagesgeschäft aus. Managementkapazitäten werden gebunden, operative Weichenstellungen verzögern sich, und Mitarbeiter sind verunsichert. Diese Einflüsse lassen sich zum gegen-

wärtigen Zeitpunkt noch nicht genau beziffern. Es ist deshalb zu früh, über mögliche Folgen für die Gesamtjahresprognose zu reden.
Darüber hinaus wird das Ergebnis des laufenden Geschäftsjahres unter dem besonderen Einfluss des Erwerbs der HSK in Wiesbaden stehen. Mit der Aufnahme der HSK in den Konsolidierungskreis zum 30. April 2012 wird unser Jahresergebnis durch die Übernahme der laufenden Verluste um einen niedrigen zweistelligen Millionenbetrag verwässert.

4 Aktie und Dividende

Die anhaltend schwierige Lage der Weltwirtschaft hat auch im vergangenen Jahr die Aktienmärkte stark verunsichert. Das führte auch zu einer leichten Schwächung des Aktienkurses der RHÖN-KLINIKUM AG. Zum Jahresende notierte die Aktie bei 14,72 Euro, was im Ultimovergleich einem Kursabschlag von 10,6 Prozent entspricht. Die Jahresperformance betrug, unter Einrechnung der Dividendenzahlung, minus 8,4 Prozent.
Während die Gesamtkonjunktur unter dem Eindruck der internationalen Schuldenkrise steht, ist das Geschäftsklima in der Gesundheitswirtschaft weitgehend positiv. Insbesondere der Gesundheitsmarkt erweist sich weiterhin als stabiles Wachstumsfeld.

Auf stabiles, nachhaltiges und kontinuierliches Wachstum setzen auch wir. Unser Bestreben liegt in der langfristigen Wertsteigerung des Unternehmens und der gleichzeitig angemessenen Teilhabe der Aktionäre am Unternehmenserfolg. Deshalb schlagen wir der heutigen Hauptversammlung vor, eine Dividende von 0,45 Euro je Stückaktie zu beschließen. Das entspricht einer Steigerung von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Ausschüttung an unsere Aktionäre läge somit bei 62,2 Mio. Euro. Damit hätten wir unsere Zielausschüttungsquote von 40 Prozent des Aktionärsgewinns erreicht.

5 Highlights

Unsere hohe Bereitschaft zu investieren trägt maßgeblich zum Erfolg unseres Unternehmens bei. Durch den flexiblen Einsatz und die schnelle Bereitstellung finanzieller Mittel ist es uns in den letzten Jahren gelungen, ein Versorgungsnetz aufzubauen, das mittlerweile einen Marktanteil von knapp 4 Prozent umfasst.

Aktuell stehen unseren Patientinnen und Patienten 53 Kliniken an 365 Tagen im Jahr und 24 Stunden am Tag zur stationären Versorgung zur Verfügung sowie 38 Versorgungszentren zur ambulanten Behandlung.

Um dieses Versorgungsgeflecht weiter in die Fläche zu tragen und auf modernstem medizinisch-wissenschaftlichen Stand zu halten, haben wir im vergangenen Jahr 271 Mio. Euro investiert. Dafür gab und gibt es viele gute Gründe:

- Wir investieren, um Spitzenmedizin für jedermann zu jederzeit anbieten zu können.

- Wir investieren, um mit dem medizinisch-technischen Fortschritt Schritt halten zu können und so unsere Pionierstellung im Gesundheitswesen kontinuierlich auszubauen.

- Wir investieren, um unsere Gründervision – die enge Verzahnung zwischen ambulanten und stationären Einheiten über alle Versorgungsstufen hinweg – weiter zu intensivieren. Nur so können wir den optimalen Behandlungserfolg für unsere Patientinnen und Patienten gewährleisten.

- Wir investieren in Wissenschaft und Forschung, weil durch diese Bereiche moderne Medizin möglich wird, die die Therapie- und Versorgungsmöglichkeiten für unsere Patienten verbessert. (Telemedizin)

- Wir investieren in unsere Mitarbeiter, denn sie sind der Schlüssel zum Erfolg. Nur durch permanente Personalqualifizierung und -entwicklung kann herausragende Arbeit am Patienten geleistet werden.

Wir wissen – nur wer investiert, kann Neues schaffen und die Zukunft aktiv mit gestalten.

5.1. BLOCKHEIZKRAFTWERKE

Meine Damen und Herren,

die Energiewende ist eine der größten Herausforderungen, denen sich Deutschland derzeit stellen muss. Energie ist für uns ein wichtiger Kostenfaktor geworden, denn der Fortschritt im Bereich der Medizintechnik geht unvermindert voran.
Wir haben deshalb frühzeitig in effiziente und nachhaltige Energietechnik investiert. Ein Beispiel sind unsere Blockheizkraftwerke, die wir als einer der ersten

Gesundheitskonzerne betreiben. Derzeit sind konzernweit 20 Blockheizkraftwerke in Betrieb; allein im vergangenen Jahr haben wir sechs Anlagen installiert. Für diese Technologie haben wir uns entschieden, weil sie mit den Erfordernissen unserer Neubauten bestens korrespondiert. Insgesamt hat sich das Verhältnis von Wärme- und Strombedarf in den letzten 15 Jahren nahezu umgekehrt. Neubauten benötigen gegenüber Altbauten zwar nur noch etwa ein Drittel des Wärmebedarfs, haben aber aufgrund des immer breiteren Einsatzes von Medizin- und Informationstechnik einen steigenden Strom- und Kühlungsbedarf. Blockheizkraftwerke bieten hier den Vorteil, die erzeugte Wärme auch noch zur Kälteproduktion zu nutzen.

Wir verringern somit nicht nur unsere Energiekosten, sondern leisten auch einen Beitrag für eine nachhaltige Energiepolitik.

5.2. WEBEPA

Meine Damen und Herren,

Nachhaltigkeit bestimmt auch unsere Investitionen in IT-gestützte Kommunikations- und Informationssysteme. Denn der konsequente Ausbau unseres Medizinnetzwerks erfordert den Austausch von Informationen über Standorte und Sektorengrenzen hinweg. Die demographische Entwicklung wird zudem den Einsatz von IT-gestützter Medizin befördern, um medizinisches Wissen und Informationen umfassend und schnell für die Behandlung verfügbar zu machen und zwar unabhängig von dem Ort, an dem sich der Patient aufhält.

Als technische Grundlage dient unsere internetbasierte elektronische Patientenakte (WebEPA). Sie ist elektronische Kommunikationsplattform und Aktenlösung gleichermaßen. Diese Technologie entwickeln wir konsequent weiter und können damit gleichzeitig zur Lösung des sich abzeichnenden Ärztemangels beitragen.

5.3. HERZZENTRUM LEIPZIG

Innovative Technologie und moderne Behandlungsplätze gewährleisten eine Medizin auf Spitzenniveau. Auf dieser Grundlage entstehen in unseren Kliniken herausragende Leistungen, die auch im vergangenen Jahr wieder ausgezeichnet worden sind. Jüngstes Beispiel ist die von einem bekannten Wochenmagazin

ausgezeichnete Herzchirurgie am Universitären Herzzentrum Leipzig, die von Prof. Dr. Friedrich Wilhelm Mohr geleitet wird.

Prof. Mohr hat es richtig zusammengefasst, wenn er sagt, dass das gesamte Team des Herzzentrums Leipzig sich seit vielen Jahren durch höchste Behandlungsqualität und das beständige Streben nach Innovation auszeichnet. Den ersten Platz in der Focus Liste Herzchirurgie und der vierte Platz auf der Liste Kardiologie in diesem Jahr sehe man als Bestätigung für das Engagement für die Patienten und als Ansporn für die Zukunft. Dieser Erfolg hat seine Wurzeln in der einzigartigen und erfolgreichen Kombination aus universitärer Forschung und Lehre und einer bestens ausgestatteten Krankenversorgung in privater Trägerschaft, wie sie am Universitären Herzzentrum Leipzig seit 1994 besteht.

Der internationale Ruf des Herzzentrums Leipzig gründet sich gleichermaßen auf seiner exzellenten wissenschaftlichen Leistung wie auf seiner erfolgreichen und innovativen Krankenversorgung. Das Team um Prof. Mohr hat bereits mehrere neue Technologien entwickelt und zum Einsatz gebracht. Als eine der ersten Kliniken Deutschlands setzte das Herzzentrum Leipzig auch auf den Hybrid-OP, der die Anforderungen eines klassischen OP-Saals mit der Ausrüstung eines Herzkatheterlabors vereint. Dadurch können während eines OP-Eingriffs sowohl offenchirurgische Verfahren als auch minimal-invasive Herzkathetereingriffe zum Einsatz kommen.

Die modernen Möglichkeiten des Hybrid-OP kommen vor allem den Hochrisikopatienten zugute. Gerade ältere und mehrfach erkrankte Patienten sind Nutznießer dieser Technologie.

Das Herzzentrum Leipzig ist eine 100-prozentige Tochter der RHÖN-KLINIKUM AG und rechtlich sowie wirtschaftlich selbständiger Teil der Medizinischen Fakultät der Universität Leipzig. Wir haben den unternehmerischen Rahmen dafür geschaffen, dass die Klinik erfolgreich wirtschaften und damit einen wesentlichen Teil des Gewinns wieder in hochwertige Medizin und das Wohl der Patienten investieren kann. Auf diese Weise können dauerhaft eine qualitativ hochwertige, bezahlbare Versorgung der Patienten und international erstklassige Leistungen in universitärer Forschung und Lehre sichergestellt werden.

5.4. UNIVERSITÄTSKLINIKUM GIEßEN UND MARBURG

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu einem Thema kommen, das in den vergangenen Wochen für so manche Schlagzeile gesorgt hat: das Universitätsklinikum Gießen und Marburg.

Wir sind mit der Landesregierung einer Meinung, dass wir mit der Privatisierung eine Erfolgsgeschichte geschrieben haben. Darüber hinaus hat der Wissenschaftsrat uns 2010 attestiert, dass die Privatisierung der richtige und wahrscheinlich einzige Weg war, um den damaligen Investitionsstau an beiden Standorten aufzulösen und der Hochschulmedizin in Gießen und Marburg neue Perspektiven und neue Zukunftschancen zu eröffnen.

Da die derzeit geführte öffentliche Debatte den Blick auf diese positiven Fakten verstellt, erlauben Sie mir heute eine kurze Rückschau auf das bisher Geleistete:

Wir haben unsere Zusage eingehalten und seit 2006 über 367 Mio. Euro in das Universitätsklinikum Gießen und Marburg investiert. Damit haben wir das universitäre Niveau nicht nur gewahrt, sondern auch beide Standorte erhalten. Zur Erinnerung: Einer der beiden Standorte war seinerzeit universitär von der Schließung bedroht. Die öffentliche Hand hätte diese Maßnahmen, die wir innerhalb kürzester Zeit ermöglicht haben, nicht mehr schultern können. Auch und gerade deshalb hat die hessische Landesregierung die Privatisierung als Alternative zur Schließung gewählt.

Im Frühjahr 2011 haben wir den modernen Neubau in Gießen nicht nur fertig gestellt, sondern auch den Umzug erfolgreich gemeistert. Damit haben wir unsere Expertise im Krankenhausbereich einmal mehr unter Beweis gestellt und ein beispielloses Großprojekt reibungslos umgesetzt.

Für Forschung und Lehre haben wir bislang 13 Mio. Euro zur Verfügung gestellt und werden in Zukunft jedes Jahr weitere zwei Mio. investieren.

Wir sind mit mehr als 9.500 Mitarbeitern der größte Arbeitgeber in Mittelhessen und haben heute mehr Beschäftigte als bei der Übernahme. Die Patientenzahlen sind seit 2005 signifikant gestiegen. Wir haben ein Millionendefizit in nur eineinhalb Jahren in ein positives wirtschaftliches Ergebnis gedreht und dabei fortlaufend in gute Medizin und moderne Infrastruktur investiert.

Das sind nur einige Schlaglichter auf die Erfolgsgeschichte, die wir in Gießen und Marburg schreiben. Und das ist keinesfalls selbstverständlich: Der Verkauf des UKGM durch das Land Hessen an die RHÖN-KLINIKUM AG im Jahr 2006 war sowohl für den Wissenschafts- als auch für den Krankenhaussektor eine absolute Neuerung und ein bis heute in dieser Dimension einmaliger Vorgang.

Und nun zur gegenwärtigen Situation:

Das UKGM steht, wie alle anderen Kliniken bundesweit, vor veränderten und verschlechterten Rahmenbedingungen.
Der Unterfinanzierung im Fallpauschalensystem und den fortgesetzten Mehrleistungsabschlägen muss auch das UKGM mit einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit begegnen. Die veränderten Rahmenbedingungen führen in diesem Jahr zu einer erheblichen Ergebnisbelastung.

Hinzu kommt, dass die RHÖN-KLINIKUM AG ihre Investitionen am UKGM allein aus Eigenmitteln finanziert. Die entstehenden Abschreibungen und Zinszahlungen müssen aus dem laufenden Geschäftsbetrieb erwirtschaftet werden. Nach Fertigstellung der Neubauten in Gießen und Marburg bedeutet dies, dass von 2012 an jährlich rund 28 Mio. Euro Abschreibungen und rund 10 Mio. Euro Zinsen erwirtschaftet werden müssen. Damit sind die Belastungen gegenüber dem Vorjahr um rund 10 Mio. Euro gestiegen.

Wir müssen damit umgehen und die Prozesse wie in jedem Jahr überprüfen. Die Tatsache, dass wir dies tun, ist keine Neuerung, sondern Tagesgeschäft, ja unternehmerisches Pflichtprogramm. Und deshalb möchte ich an dieser Stelle auch klar sagen, dass es niemandem hilft, wenn hier, vor allem auf Kosten der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, öffentlich eine Verunsicherung betrieben wird und die geleistete Arbeit, die jeden Tag mit hoher Motivation und Engagement betrieben wird, durch Äußerungen in den Medien schlecht geredet wird.

Es ist schlicht unsere unternehmerische Verantwortung, schwarze Zahlen zu schreiben. Nur so können wir unseren Patienten weiterhin herausragende medizinische Leistungen anbieten, nur so können wir das UKGM kontinuierlich weiterentwickeln, nur so können wir nachhaltig Arbeitsplätze schaffen und erhalten. Dazu stehen wir und das werden wir gemeinsam mit den Leistungsträgern der Kliniken anpacken.

Zur weiteren Gestaltung einer erfolgreichen Zukunft des UKGM ist es unerlässlich, dass die Partner vor Ort eine gemeinsame Strategie verfolgen. Ich betone hier auch nochmals „gemeinsame Strategie“. Und zwar nach innen wie nach außen. Lassen sie es mich klar sagen: Dieses Ziehen an einem Strang war in den vergangenen Monaten nicht gegeben! Es liegt jedoch im Interesse aller Beteiligten, eine nachhaltige und erfolgreiche Arbeit am UKGM zu ermöglichen. Die Vorleistungen hierfür haben das UKGM und die RHÖN-KLINIKUM AG erbracht.

Lassen Sie an dieser Stelle Bilder statt Worte sprechen. Hinter mir sehen Sie die Gebäude in Gießen und Marburg, wie wir Sie vorgefunden haben. Und das ist der Stand heute. Ich denke, hier sagen Bilder mehr als tausend Worte.

Deswegen sage ich an dieser Stelle auch noch einmal unmissverständlich: Wir müssen den Dialog miteinander konstruktiv führen. Dabei werden wir nicht immer einer Meinung sein und dann im Wege eines Kompromisses zu einer Lösung kommen. Diesen Kompromiss müssen dann auch alle Seiten gemeinsam vertreten. Zum Wohle des UKGM, zum Wohle der über 9.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und natürlich zum Wohle der Patientinnen und Patienten, die auch in Zukunft Vertrauen in das UKGM haben sollen.

Das UKGM bietet Patienten Medizin auf Spitzenniveau. Es hat einen exzellenten und auch international hervorragenden Ruf. Es bietet ein hochwertiges Fort- und Weiterbildungsangebot. Wir beschäftigen hochkompetente Chef- und Oberärzte, die nicht nur Wissen vermitteln, sondern auch Anreiz für junge Mediziner sind, nach Mittelhessen zu kommen, um die Möglichkeiten der wissenschaftlichen Mitarbeit zu nutzen. Auch und gerade diese jungen Mediziner sind eine Visitenkarte für das UKGM.

Deshalb freut es uns besonders, dass auch das UKGM in der bereits erwähnten Focus-Liste für die Universitätsklinik für Neurologie in Marburg einen herausragenden ersten Platz ausweist. Das beweist einmal mehr, dass private Klinikträgerschaft und Exzellenz in Krankenversorgung und Forschung erfolgreich Hand in Hand gehen können.

Ich könnte Ihnen noch eine Vielzahl von Beispielen nennen. Ja, es mag auch in Teilen Dinge gegeben haben, die wir im Rückblick vielleicht anders hätten machen oder kommunizieren können. Doch nach wie vor ist das UKGM und der Weg, den wir gehen, Pionierarbeit in Deutschland, und wir sind sicher, dass wir mit der neuen Geschäftsführung und dem gemeinsamen Willen aller Beteiligten dieses Modell zum Erfolg führen werden.

6 Rahmenbedingungen 2012 und HSK

6.1. RAHMENBEDINGUNGEN 2012

Die Gesundheitswirtschaft hat sich zu einem der wichtigsten Wirtschaftszweige unserer Volkswirtschaft entwickelt. Infolge des demografischen Wandels und medizinischen Fortschritts ist von steigenden Zuwachsraten in dieser Branche auszugehen. Mit nahezu 5 Mio. Beschäftigten ist sie bereits heute einer der zentralen Wachstums- und Beschäftigungsmotoren der deutschen Wirtschaft.

Ganz selbstverständlich sprechen wir heute nicht mehr vom „Gesundheitswesen“, sondern von der „Gesundheitswirtschaft“. Wir bezeichnen Krankenhäuser als Klinik oder Gesundheitszentren und nicht mehr als Krankenanstalt. Der Wandel der Begrifflichkeiten ist auch Ausdruck der strukturellen Veränderungen in unserer Branche. Veränderungen erfordern Innovations- und Investitionsfähigkeit sowie Handlungsspielräume, um sich an neue Marktgegebenheiten anpassen zu können. Deshalb müssen auch Krankenhäuser wie Unternehmen, also wirtschaftlich geführt werden. Viele Krankenhäuser haben das zu spät erkannt oder haben sich einer unternehmerischen Führung aus Gründen eines falsch verstandenen Ökonomiebegriffs verweigert.

Mit dem Vorurteil „Gewinnerzielung im Krankenhaus schadet der Qualität“ muss aber endgültig aufgeräumt werden! Als RHÖN-KLINIKUM AG zeigen wir, wie auf hohem Qualitätsstandard medizinische Versorgung und Ökonomie in Einklang gebracht werden können. Das Zusammenspiel von Medizin und Ökonomie hat in unserem Unternehmen Tradition. Ein Beispiel dafür ist das Flussprinzip, das wir in unseren Einrichtungen erfolgreich eingeführt haben und stetig weiterentwickeln.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen können allerdings mit den notwendigen strukturellen Veränderungen nicht Schritt halten. Der Krankenhausmarkt ist nach wie vor ein stark regulierter Bereich unserer Wirtschaft. Statt die Kräfte des Marktes zu entfesseln, sind die Budgets der Krankenhäuser noch immer an die Veränderung der Grundlohnrate angebunden und halten der tatsächlichen Kostenentwicklung nicht mehr Stand. Bei erwarteten Preissteigerungen von über 2 Prozent bis 3 Prozent für Personal- und Sachkosten und einer Preissteigerungsrate von höchstens 1,48 Prozent setzt sich die Unterfinanzierung im Krankenhausbereich in diesem Jahr fort.

Auch in diesem Jahr erwarten wir einen Anstieg der Nachfrage nach Krankenhausleistungen, allein infolge demografischen Wandels und besserer sowie neuer medizinischer Verfahren. Leistungszuwächse werden jedoch durch Abschläge bestraft und zwar pauschal, unabhängig von den jeweiligen Ursachen. Deshalb müssen Lösungen für die Zukunft gefunden werden.

Derzeit berät der Gesundheitsausschuss des Bundestages über eine Verbesserung der finanziellen Rahmenbedingungen. Das Angebot der Koalition an die Krankenhäuser hat Licht- und Schattenseiten:

Die Lösung des Grundsatzproblems, wie wir zukünftig die steigende Nachfrage nach medizinischen Leistungen finanzieren sollen, wird verschoben. Das betrifft sowohl die Ausgestaltung des Orientierungswertes als auch den Umgang mit Leistungssteigerungen.

Die angekündigten Hilfen für die diesjährigen Tariflasten der Kliniken in Höhe von 280 Mio. Euro ermöglichen zum einen lediglich eine anteilige Refinanzierung der gestiegenen Personalkosten im laufenden Jahr. Zum anderen – und das ist viel entscheidender – handelt es sich bei dem Betrag nur um eine vorgezogene Liquiditätsverbesserung, nicht aber um zusätzliche finanzielle Mittel. Das zeigt sich bereits in der Begrifflichkeit „vorgezogener Orientierungswert".

Von 2015 an sollen neue Möglichkeiten zur Mengensteuerung stationärer Leistungen auf Grundlage eines Forschungsauftrags zur Ermittlung der Einflussgrößen der Leistungsentwicklung von der Selbstverwaltung ermittelt werden. Das müssen wir, die Krankenhäuser, als Chance für sachgerechte Lösungen nutzen.

Warum allerdings der Mehrleistungsabschlag 2013 zuvor einmalig in seiner Wirkung auf zwei Jahre verlängert wird, ist unverständlich. Der Gesetzgeber hat zwar durch die gesetzliche Festlegung der Abschlagshöhe ein großes Streitpotenzial aus den Entgeltverhandlungen eliminiert und so eine gewisse Planungssicherheit für die Krankenhäuser geschaffen. Gleichwohl haben die Summe der Abschläge und das ungelöste Problem der doppelten Degression zur Folge, dass die Auswirkungen der demographischen Entwicklung bis 2014 durch die Krankenhäuser getragen werden soll. Wenn die Koalition für die Leistungszuwächse in den Krankenhäusern unterschiedliche Ursachen annimmt, ohne diese jedoch evaluiert zu haben, kann es nicht sein, dass im Vorgriff pauschale Kürzungen verordnet werden.
Erstmalig hat die GKV Überschüsse. Gleichwohl sind die Finanzierungsmöglichkeiten in der gesetzlichen Krankenversicherung begrenzt. Deshalb müssen wir nicht nur die Frage nach der richtigen Verteilung des Geldes stellen, sondern auch neue Wege zur Finanzierung des GKV-Systems diskutieren.

6.2. DR. HORST SCHMIDT KLINIKEN

Unsere jüngste Akquisition, die Dr. Horst Schmidt Kliniken, steht ganz im Zeichen der Weiterentwicklung unseres Verbundes zu einem flächendeckenden Versorgungsnetz.

Anfang Februar hat sich die Stadt Wiesbaden für uns als Partner für die Dr. Horst Schmidt Kliniken, einem Krankenhaus der Maximalversorgung, entschieden. Im Zuge der Beteiligung übernehmen wir einen 49-Prozent-Anteil und die unternehmerische Verantwortung für 1.027 Betten im größten Krankenhaus der Landeshauptstadt.

Der Aufgabe, die HSK wieder in die schwarzen Zahlen zu führen und weiterhin hochwertige Medizin anzubieten, stellen wir uns gerade in Wiesbaden sehr gerne und selbstbewusst. Denn: Seit über 20 Jahren stehen wir dort mit der Deutschen Klinik für Diagnostik und der Aukamm-Klinik bereits in der Verantwortung und bieten unseren Patienten ein einzigartiges medizinisches Versorgungsmodell. Es arbeitet nach dem Vorbild der Mayo Klinik in den USA interdisziplinär und sektorenübergreifend.
Gemeinsam wollen wir das Versorgungsspektrum der HSK auf hohem Niveau ausbauen und ein umfassendes, abgestuftes intersektorales, das heißt über die Versorgungsgrenzen hinweg aufgestelltes Versorgungskonzept am Standort Wiesbaden etablieren.

Dass wir hier nicht bei null aufsetzen, zeigt das aktuelle Klinikranking des Focus-Magazins für die Bundesländer, in dem die HSK in Hessen auf Platz drei der Bestenliste stehen. Aber eines sage ich hier auch sehr deutlich: Der Weg in die schwarzen Zahlen wird anstrengend und ist nur gemeinsam mit den Führungskräften der Kliniken zu schaffen.

Mit den HSK sind wir als Konzern unserer Linie treu geblieben, Übernahmen und Beteiligungen konsequent an der strategischen Bedeutung einer Klinik, ihren Ertragschancen sowie den generellen Entwicklungsmöglichkeiten in der jeweiligen Region und innerhalb des Konzerns zu messen. Wir haben erneut gezeigt, dass wir realistische Preise zu zahlen bereit sind, aber keinesfalls jeden Preis bezahlen. Unsere inhaltlichen Konzepte und realistischen Wachstums-und Ergebnisziele überzeugen. Denn wir übernehmen nicht nur Kliniken und sanieren sie durch gezielte Optimierungsmaßnahmen. Vielmehr integrieren wir diese Einrichtungen und verbinden sie zu einem leistungsfähigen und belastbaren Versorgungsnetz. Darauf wird zusammen mit DKD und AKK in Wiesbaden der Fokus liegen.

Meine Damen und Herren,

Sie sehen, Ihre RHÖN-KLINIKUM AG ist weiterhin auf einem klaren Kurs. Dass wir uns auf dem richtigen Weg befinden, kommt auch in dem Übernahmeangebot von Fresenius zum Ausdruck.

Wir haben uns als RHÖN-KLINIKUM AG eine starke Marktposition erarbeitet. Sie erlaubt es uns, unsere Zukunft erfolgreich zu gestalten – ob aus eigener Kraft oder im Fresenius-Verbund.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.