



RHÖN-KLINIKUM
AKTIENGESELLSCHAFT

BILANZPRESSEKONFERENZ ZUM GESCHÄFTSJAHR 2012

Rede von Dr. Dr. Martin Siebert, Vorstandsvorsitzender

25. April 2013, Frankfurt am Main

Ablauf:

- I. Begrüßung
- II. Dr. Dr. Martin Siebert: Themen 2011/12
- III. Jens-Peter Neumann: Berichtsteil und Zahlenwerk
- IV. Dr. Dr. Martin Siebert: Ausblick auf die Geschäftsentwicklung 2013

- Es gilt das gesprochene Wort -

Guten Tag, meine Damen und Herren,

ich darf Sie – auch im Namen meiner Vorstandskollegen und aller sonstigen Mitarbeiter der RHÖN-KLINIKUM AG – herzlich zur Bilanzpressekonferenz willkommen heißen.

Wir tagen heute im The Squire, einem Gebäude, das als architektonisches Meisterwerk gilt und wohl zu Recht kürzlich den „Oscar“ der Immobilienbranche erhalten hat. Eine Designikone und statische Pionierleistung: Erstmals wurde – und das bei laufendem Verkehrsbetrieb – ein Gebäude dieser Größenordnung über einem ICE-Bahnhof, zwischen zwei Autobahnen und auf 86 Säulen errichtet.

Die RHÖN-KLINIKUM AG, deren Führung ich vor wenigen Monaten übernommen habe, stellt sich als eine vergleichbar anspruchsvolle Herausforderung dar. Zwar steht das Unternehmen als Pionier des privaten Krankenhausmarkts nach derzeit vier Jahrzehnten ohne jeglichen Zweifel auf festen, stabilen Säulen. Aber wir sind mit Blick auf die unbefriedigende wirtschaftliche Entwicklung der letzten Monate gefordert, den Umbau – gleichfalls bei laufendem Hochbetrieb – weiter zu forcieren. Bei uns kommt es im Gegensatz zum hiesigen Gebäude nicht auf die Statik, sondern vor allem auf die Dynamik an. Und die gilt es zu beschleunigen, denn das Zahlenwerk für 2012 ist zwar ordentlich. Aber ordentlich ist uns nicht gut genug. Deutlich wird der Handlungsbedarf, wenn wir uns die unbefriedigende Entwicklung vor allem der Rendite des ersten Quartals 2013 vor Augen halten. Dazu später mehr. Bevor jedoch mein Kollege Jens-Peter Neumann ausführlich durch das Zahlenwerk führt, möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick über die Zahlen des Jahres 2012 geben und Ihnen einen Einblick in die Schwerpunkte der ersten Monate meines neuen Amtes geben.

Das Zahlenwerk der RHÖN-KLINIKUM AG hat im Jahr 2012 ein gemischtes Bild ergeben. Der Konzerngewinn im Jahr 2012 beträgt 92 Mio. Euro. Das operative EBITDA beläuft sich auf 291,5 Mio. Euro. Was aber noch wichtiger ist: Insgesamt haben uns im Jahr 2012 mehr als 2,5 Mio. Patienten ihr Vertrauen geschenkt, was – nach über 2,2 Mio. Patienten im Vorjahr – einen abermaligen Rekordwert darstellt. Das ist gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs von 12,2 %. Die Umsatzerlöse erhöhten sich im gleichen Zeitraum um 9,0 % auf 2,86 Mrd. Euro. Diese Versorgung auf hohem Niveau erfordert natürlich qualifizierte und engagierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ende 2012 waren 43.059 Mitarbeiter bei der RHÖN-KLINIKUM AG und ihren Verbundklinken beschäftigt. Das entspricht einem Beschäftigungszuwachs von 9,5 %.

Ich habe mir auf Grundlage meiner umfassenden Erfahrungen in dieser Branche sowohl die bisherigen Strukturen, als auch die Abläufe im RHÖN-KLINIKUM Konzern angesehen und nach eingehender Analyse und Abstimmung mit den beteiligten Vorstandskollegen konkrete Verbesserungsmaßnahmen auf den Weg gebracht.

Beispielsweise haben wir die Struktur der bisherigen Regionen Süd mit Baden-Württemberg und Bayern neu aufgeteilt. Geleitet wird sie jetzt von zwei Regionalgeschäftsführern – auf diesem Wege können wir das Management unserer Häuser in diesen wichtigen Regionen intensivieren. Auch auf Vorstandsebene haben wir Verantwortung teilweise neu geregelt: Martin Menger fokussiert sich seit wenigen Wochen schwerpunktmäßig auf die Herkulesaufgabe UKGM.

So sind wir dabei, Strukturen zu ergänzen beziehungsweise zu komplettieren. Damit einher geht die Aufgabe, die bisherigen manchmal etwas komplizierten Abläufe in diesem relativ schnell gewachsenen Unternehmen deutlich zu vereinfachen und damit zu optimieren – dies ist selbstverständlich ein fortlaufendes Projekt. Mein Vorstandskollege Volker Feldkamp hat diverse Projekte aufgesetzt, mit denen wir so manches ungehobene Effizienz- und Kostenpotenzial u. a. in der Verwaltung der Konzernkliniken heben können.

Auch personell gab es in den vergangenen Monaten Bewegung: Wir sahen uns veranlasst, uns in diversen Bereichen neu aufzustellen. Ein erfreuliches Zeichen – gerade auch für unsere im vergangenen Jahr strapazierten Mitarbeiter – war dabei die Rückkehr auch ehemaliger Führungskräfte in den Konzern.

Einen neuen Weg beschreiten wir in der Kommunikation nach außen wie nach innen. In der internen Kommunikation legen wir großes Augenmerk auf einen echten und informativen Dialog mit den Mitarbeitern. Hiervon versprechen wir uns einen beschleunigten Wandel zu einer frischeren Unternehmenskultur. Es ist uns vollkommen klar, dass sich – gerade auf diesem Gebiet – der erforderliche Wandel nicht über Nacht vollziehen wird und kann, das braucht seine Zeit. Aber eines ist klar: Jetzt und hier müssen wir diesen Wandel einleiten. Für den dauerhaften Erfolg des Unternehmens ist eine modernere, offene Kultur und ein damit einhergehendes Wertesystem von großer Bedeutung.

Lassen Sie mich nun zu den Themen kommen, die uns im vergangenen Jahr in besonderem Maße beschäftigt haben und teilweise auch in diesem Jahr beschäftigen werden: Es wird sie sicher nicht überraschen, dass ich dabei mit dem Universitätsklinikum Gießen und Marburg (UKGM) beginne.

Um es klar auf den Punkt zu bringen: Die Zuspitzung der Entwicklung am UKGM 2012 ist auf verschiedene, vor sieben Jahren bei der damaligen Privatisierung kaum vorhersehbare Änderungen der gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen zurückzuführen, wie der systembedingten Preisdeckelung beim Mengenwachstum und den überdurchschnittlich gestiegenen Tariflöhnen.

Aber eben nicht nur. Selbstkritisch sollten wir festhalten: Auch die RHÖN-KLINIKUM AG hat einen Beitrag zu dieser unerfreulichen Entwicklung geleistet, beispielsweise durch die zahlreichen Wechsel in der Geschäftsführung. Oder durch die offensichtliche Unterschätzung dessen, was man im Zusammenhang mit der erstmaligen Privatisierung einer Universitätsklinik in Deutschland vielleicht gar als einen gesellschaftspolitischen Kulturkampf bezeichnen könnte.

Auch der zuletzt praktisch abgerissene Gesprächsfaden in die hessische Politik hinein war nicht besonders hilfreich. Umso mehr bin ich erfreut, dass wir seitdem viele Fortschritte erzielen konnten: In der Optimierung der Struktur und Abläufe, wie durch das vielzitierte McKinsey-Gutachten klar aufgezeigt, im intensivierten internen Dialog mit den verschiedenen Interessengruppen bei UKGM sowie im wieder konstruktiven Dialog mit der hessischen Landespolitik. Dieser resultierte bekanntermaßen in der Absichtserklärung (LoI), die das Land Hessen und der RHÖN-KLINIKUM Konzern Ende Januar geschlossen haben, und die gegenwärtig in ihren Eckpunkten durch Experten auf beiden Seiten Schritt für Schritt konkretisiert wird.

Wir werden uns zum Stand der jeweiligen Eckpunkte hier und heute nicht vertieft äußern.

Ich versichere Ihnen aber, dass wir alles daran setzen werden, UKGM zu einem dauerhaften Erfolgsmodell zu gestalten – dazu zählt vorrangig auch die PTZ-Technologie, bei der ich derzeit etwas optimistischer als zum Jahresende 2012 bin.

Ich meine, dass wir in enger Abstimmung mit Siemens die komplexe technische, wirtschaftliche und medizinische Gemengelage konstruktiv bewältigen können. Dennoch will ich ausdrücklich und erneut darauf hinweisen, wie unvermindert kompliziert die dortigen Aufgabenstellungen und Rahmenbedingungen sind.

Diesen widmet sich bekanntermaßen in erster Linie mein Kollege Martin Menger Tag für Tag, wofür ich ihm meinen ausdrücklichen Dank heute aussprechen möchte. Und ich möchte anmerken: In den öffentlichen Diskussionen über das UKGM ist in den vergangenen Monaten manchmal leider unter gegangen, was für eine hervorragende ärztliche und pflegerische Arbeit in den mehr als 80 Kliniken und Instituten an diesen beiden Standorten geleistet wird: Universitäre Spitzenmedizin für jedermann. Das UKGM soll mittelfristig für die RHÖN-KLINIKUM AG die Rolle übernehmen, die der Frankfurter Flughafen für die Lufthansa schon heute spielt: Ein medizinisches Drehkreuz, auf das die vielen Kliniken des Unternehmens künftig stärker zurückgreifen sollen.

Die Integration der Wiesbadener Dr. Horst Schmidt Kliniken (HSK) verläuft plangemäß – ein klarer Beleg dafür, dass wir unsere Kernkompetenzen bei der RHÖN-KLINIKUM AG nicht verlernt haben: Defizitäre Kliniken zu erwerben, neu aufzustellen und schrittweise profitabel zu machen. Wir liegen dort wirtschaftlich im Plan und gehen derzeit davon aus, dass wir wohl im dritten Quartal dieses Jahres erstmals positive Monatsergebnisse bei HSK

erreichen werden. Hierfür hat uns sogar vereinzelt die Lokalpolitik Tribut gezollt. Wir investieren bei der HSK in einen Gesundheitscampus zirka 180 Millionen Euro, der bis 2018 abgeschlossen sein soll – alleine daran können Sie sehen, wie sehr wir an eine erfolgreiche Zukunft der HSK glauben.

Der Fokus auf die wesentlichen operativen Herausforderungen des Konzerns bringt es leider manchmal mit sich, dass viele andere Standorte in den Hintergrund der öffentlichen Wahrnehmung rücken. Und dies leider völlig zu Unrecht. Deshalb ist es mir ein besonderes Anliegen, Ihnen hier – wenigstens auszugsweise – davon zu berichten, was sich an anderen Standorten in unserem Unternehmen positiv bewegt hat:

- Im Klinikum München-Pasing haben wir im Rahmen der umfangreichen baulichen Erweiterungen bei Gesamtinvestitionen von rund 70 Millionen Euro zusätzlich den ersten gefäßchirurgischen Hybrid-OP im Mai 2012 in Betrieb genommen.
- Im Klinikum Pforzheim haben wir einen Teilneubau und in Kipfenberg den Teilneubau eines Bettenhauses mit Intensivstationen in Betrieb genommen.
- Der Umwelt zugute kommt der Bau von vier neuen Blockheizkraftwerken in unserem Klinikverbund: Mit neuer Technologie sparen wir CO₂ ein und erhöhen dabei den Anteil selbst erzeugten Stroms in unserem Verbund.
- In der Neurologischen Klinik Bad Neustadt gehen wir neue Wege bei Schlaganfällen: Die dortige Klinik wurde als Comprehensive Stroke Unit zertifiziert.

Der Begriff „Comprehensive Stroke Unit“ bezeichnet ein integriertes Versorgungskonzept, bei dem die frühe Rehabilitation von Schlaganfallpatienten bereits direkt auf der Stroke Unit beginnt und dort bis zur Entlassung in weiter betreuende Einrichtungen weitergeführt wird.

- Auch am Standort Bad Berka gab es viel Bewegung: Die Zentralklinik wurde als erste Klinik in den neuen Bundesländern als „Kompetenz-Zentrum für chirurgische Erkrankungen der Leber“ und in Mitteldeutschland als Zentrum für Beatmungsentwöhnung in Mitteldeutschland zertifiziert.
- Zudem investieren wir an zahlreichen weiteren Standorten nicht nur in Neubauten von Gebäuden und Geräten, sondern auch in Studien- und Aufklärungszwecke. Am Herzzentrum Leipzig, einem Flaggschiff des Konzerns, entsteht ein begehbares Herzmodell.

Bezahlbare Spitzenmedizin für jedermann: Das ist eben nicht nur ein „Claim“, sondern gelebte Realität bei der RHÖN-KLINIKUM AG. Auch wenn es mich an dieser Stelle – gerade vor dem Hintergrund meiner Doppelausbildung als Jurist und Mediziner – durchaus reizen würde, Ihnen von neuen medizinischen Verfahren und anderen Highlights aus der „Welt der weißen Kittel“ im der RHÖN-KLINIKUM AG zu berichten, möchte ich Ihre wertvolle Zeit hier nicht vergeuden. Falls Sie es dennoch interessieren sollte, sprechen Sie mich gerne in der Fragerunde oder danach auch bilateral an.

An dieser Stelle gebe ich das Wort an meinen Kollegen Jens-Peter Neumann, der Sie nun ausführlich durch die Welt der Zahlen führen wird, bevor ich mich im Anschluss daran zu den aktuellen Themen des Jahres 2013 äußern und einen Ausblick wagen werde.

JENS-PETER NEUMANN, CFO

Meine Damen und Herren, wir haben 2012 mit 2,865 Milliarden Euro einen neuen Umsatzrekord bei der RHÖN-KLINIKUM AG erreicht – in dieser Zahl spiegelt sich der unverändert erfreuliche Zuspruch seitens der Patienten wider: Mit über 2,5 Mio. Patienten haben sich mehr Menschen als je zuvor in den medizinischen Einrichtungen des Unternehmens behandeln lassen.

Der positive Trend bei unseren Leistungszahlen hat sich damit auch im Jahr 2012 fortgesetzt und das spiegelt sich auch im Umsatzwachstum wider. Das organische Umsatzwachstum lag dabei bei 2,9 %. Zum 1. Mai 2012 wurden zudem die Wiesbadener Dr. Horst Schmidt Kliniken (HSK) erstmals konsolidiert. Rechnet man die Konsolidierung der HSK und in kleinerem Umfang auch die Beiträge von neuen MVZ's mit ein, lag der Umsatz 9 % höher als im vergangenen Jahr.

Während die Entwicklung auf der Leistungs- und Umsatzseite also durchaus erfreulich verlief, haben wir auf der Profitabilitätsseite Rückschritte erlebt. Die Gründe hierfür sind vielschichtig. Einerseits stellte sich das regulatorische Umfeld weiter als herausfordernd dar. Insbesondere die Preisabschläge auf Leistungsausdehnungen wirken spürbar belastend für

unsere Häuser. Hinzu kamen der erwartete und geplante negative Ergebnisbeitrag der erstmals konsolidierten HSK Wiesbaden, die ja als defizitäres Haus erworben wurde, sowie die Verzögerungen und Rückschritte in der Restrukturierung des Universitätsklinikums Gießen und Marburg. Im Zuge des Übernahmeangebots von Fresenius kamen weitere Sonderbelastungen hinzu.

In Finanzzahlen ausgedrückt stellt sich der Rückblick auf 2012 damit wie folgt dar: Wie bereits erwähnt, verlief die Entwicklung bei den Fallzahlen und den Umsatzerlösen mit +9 % erfreulich. Gleichzeitig stieg der Personal- und Materialaufwand überproportional an. Die Personalkosten etwa wuchsen 2012 im Vergleich zum Vorjahr organisch um +4,6 %, mit der HSK-Konsolidierung um +11,4 % auf insgesamt € 1,741 Mrd. Unsere Personalkostenquote lag damit bei etwas über 60 % des Umsatzes. Ein ähnliches Bild ergeben die Materialkosten: organisch lagen diese 2012 um +3,9 % höher, unter Berücksichtigung von Erstkonsolidierungseffekten um +11 %. Die Materialkosten bei der RHÖN-KLINIKUM AG stehen für einen Anteil von 26,3 % am Umsatz 2012. In Bezug auf die Aufwandsquoten wirkte die HSK im vergangenen Jahr verwässernd, da der Personal- und Materialaufwand dort in Relation zum Umsatz über dem Gruppenschnitt lag.

Für den Gesamtkonzern hatte die Bindung unserer Managementkapazitäten in Folge des Übernahmeversuchs der Fresenius SE nachteilige Auswirkungen für das operative Geschäft. Hinzu kamen einmalige Aufwendungen etwa in Form substanzieller Beratungskosten und für Personalwechsel im Vorstand, die uns in Summe rund 40 Basispunkte in der EBITDA-Marge kosteten.

Insgesamt belief sich das Konzern-EBITDA in 2012 auf 291 Mio. € und verschlechterte sich im Vergleich zu den bereinigten Vorjahreszahlen um knapp -14 %. In Kombination mit steigenden Abschreibungen im Zuge von fertiggestellten Klinikneubauten und wegen einer höheren Zinsbelastung – bedingt durch einen Schuldenanstieg im Rahmen der HSK-Akquisition – kam es gleichzeitig zu einem Rückgang des Konzerngewinns um rund -43 % auf 92 Mio. €.

Lassen Sie mich auf Grundlage dieser Daten zusammenfassend festhalten: Die RHÖN-KLINIKUM AG hat weder ein Wachstumsproblem, noch ein Patientenproblem, derzeit aber ein Profitabilitätsproblem. Weitere Zahlen entnehmen Sie bitte Ihren Unterlagen, gerne stehe ich Ihnen dazu in unserer Diskussion zur Verfügung.

Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vor dem Hintergrund dieses Zahlenwerks eine Dividende von 25 Cent pro Aktie vorschlagen. Damit bleibt die Ausschüttungsquote mit nahezu 40 % ungefähr auf dem Niveau des Vorjahres. Die Dividendensumme beläuft sich auf 34,6 Mio. €.

Nun zur Entwicklung der Zahlen im ersten Quartal 2013: Die RHÖN-KLINIKUM AG steigerte ihren Umsatz im ersten Quartal 2013 von 682,3 Mio. Euro im Vorjahr auf 752,2 Euro, ein Anstieg um +10,2 %. Dies schließt erneut anorganische Wachstumsbeiträge ein, die im Wesentlichen aus der HSK-Konsolidierung herrühren. Organisch betrug das Umsatzwachstum im ersten Quartal +1,7 %.

Bei den Patientenzahlen verzeichnen wir einen organischen Zuwachs von +1,3 %, unter Berücksichtigung von Konsolidierungseffekten von +10 %. Der Personalaufwand lag im ersten Quartal bei 459,7 Mio. Euro (+12,6 %), der Materialaufwand bei 195,3 Euro (+9,7 %).

Die Personal- und Materialaufwandsquoten bleiben auf hohem Niveau – bedingt durch Erstkonsolidierungseffekte (HSK), als Folge der Nachwirkungen der Tarifsteigerungen aus dem zweiten Halbjahr 2012 und als Implikation der Preisabschläge auf Leistungsausdehnungen. Bei der Entwicklung des Ergebnisses sehen wir noch eine ähnliche Entwicklung wie in 2012: Das EBITDA ging um -8,4 % auf 74,9 Mio. Euro zurück, der Konzerngewinn verringerte sich um knapp -29 % auf 24,3 Mio. Euro.

Lassen Sie mich Ihnen jenseits dieser Zahlen mitteilen, dass wir bei der präziseren Steuerung des operativen Geschäfts in den vergangenen Monaten durch effizientere Controlling- und Führungsinstrumente Fortschritte erzielen konnten. So sehr ich die derzeitige Entwicklung der Profitabilität bei der RHÖN-KLINIKUM AG als unbefriedigend empfinde, so zuversichtlich bin ich, dass dieser Pionier des Marktes zurück zu alter Stärke finden wird.

Mit Blick auf unsere Konzernbilanz bauen wir hierbei auf einer soliden Grundlage auf. Zwar ist unsere Nettofinanzverschuldung im vergangenen Jahr um rund 200 Mio. angestiegen, was vor allem mit der HSK-Akquisition zusammenhängt. Mit einer Eigenkapitalquote von mehr als 51 % ist unsere Bilanzstruktur jedoch sehr solide und gesund, so dass wir optimistisch in die Zukunft blicken können.

DR. DR. MARTIN SIEBERT, CEO

Meine Damen und Herren, nun zum Jahr 2013. Erlauben Sie mir hier bitte zunächst, auf die politische Großwetterlage einzugehen. Wir begrüßen es sehr, dass die Gesundheitspolitiker in Berlin sowie in einzelnen Bundesländern wie etwa in Baden-

Württemberg die schwierige wirtschaftliche Situation der Krankenhäuser in Deutschland aufgegriffen haben und Lösungsvorschläge diskutieren. Und natürlich begrüßen wir es, dass die Bundesregierung die Finanznot vieler Krankenhäuser nun mit einer Finanzspritze heilen will – im Lichte der bisherigen Leistungskürzungen bei einem zugleich auf über 25 Mrd. Euro angeschwollenem Budget der Krankenkassen und des Gesundheitsfonds gleichwohl ein Schritt in die richtige Richtung. Auch die RHÖN-KLINIKUM AG dürfte von diesem jüngsten Paket partizipieren, weil wir zwar privaten Status, aber natürlich einen öffentlichen Versorgungsauftrag erfüllen. In welchem konkreten Umfang dies der Fall sein wird, ist derzeit zwar noch nicht ersichtlich. Unsere diesbezüglichen Erwartungen halten sich jedoch in Grenzen.

Aber ich will hier klar betonen: Mehr Geld von Seiten der Politik ist dabei – jedenfalls langfristig gesehen – dauerhaft ebenso wenig die Lösung, wie noch mehr Kosten sparen auf Seiten der Kliniken. Was wir viel dringender als Schecks benötigen sind substanzielle strukturelle Reformen: Das System der Fallpauschalen hat seine eigenen Probleme. Handlungsbedarf besteht ebenso bei Investitionsfinanzierungen. Die Vergütung der medizinischen Leistungen kann schon lange nicht mehr mit der Lohnentwicklung in dieser Branche Schritt halten – die daraus resultierenden Faktoren Personalabbau und Arbeitsverdichtungen widersprechen eklatant dem gesellschaftlichen Empfinden, dass die medizinische Versorgung nicht nur qualitativ hochwertig bleiben, sondern auch wieder menschlicher werden muss. Und zwar nicht nur für die Patienten, sondern selbstverständlich auch für die vielen Angestellten in den Kliniken und anderen medizinischen Einrichtungen.

Weitere Faktoren wie der massive Anstieg von Haftpflichtbeiträgen und die immens gestiegenen Energiekosten sind ebenfalls Teil der heutigen Misere vieler Kliniken und betreffen daher auch unser Unternehmen.

Lassen Sie mich zur RHÖN-KLINIKUM AG zurückkommen. Vieles haben wir naturgemäß in der eigenen Hand – aber nicht alles. Der negative Bescheid des Bundeskartellamts in Sachen Asklepios wird uns sicherlich auch noch im kommenden Jahr beschäftigen. Hierzu will ich ausdrücklich betonen, dass unsere Beschwerde keinen pro forma-Charakter hat, sondern ein ernstgemeintes Vorhaben ist: Wir wollen das Düsseldorfer Oberlandesgericht in den nächsten Monaten konkret davon überzeugen, dass es hier eben nicht nur um wettbewerbsrechtliche Fragen im Raum Goslar geht, sondern aufgrund des von der RHÖN-KLINIKUM AG verfolgten Konzepts der assekuranten Vollversorgung (AKV), auch Netzwerkmedizin genannt, um eine Fragestellung von bundesweiter Bedeutung. Wir begrüßen es, dass uns Fresenius als Verfahrensbeteiligter auf diesem Weg der gerichtlichen Auseinandersetzung aktiv begleitet. Ansonsten betone ich gerne bei diesem Anlass erneut: Dieser Bescheid des Bundeskartellamts spielt für die tägliche Arbeit im Unternehmen überhaupt keine Rolle. Weder sind wir, noch fühlen wir uns in irgendeiner Weise gebremst oder gar blockiert.

Der Bescheid sagt lediglich, dass Asklepios nun bei der RHÖN-KLINIKUM AG aufstocken darf, er sagt nicht, ob Asklepios dies tatsächlich will oder auch kann.

Meine Damen und Herren, was dürfen Sie im Jahr 2013 von uns erwarten?

Hinsichtlich der Zahlen: Wir rechnen auf Basis der seit meiner Amtsübernahme im Januar 2013 bereits eingeleiteten Schritte im Jahr 2013 ohne Berücksichtigung weiterer Akquisitionen mit Umsätzen von 3,03 Mrd. Euro mit einer Schwankungsbreite von 2,5 %, einem operativen Ergebnis (EBITDA) von 325 Mio. Euro und einem Konzerngewinn von 110 Mio. Euro. Ähnlich wie im Vorjahr halten wir aufgrund von Chancen und Risiken beim EBITDA und beim Konzerngewinn, bezogen auf die Ausgangsbasis, eine Abweichung von jeweils 5 % nach oben und unten für möglich.

Hinsichtlich der Unternehmensentwicklung: Wir sind zuversichtlich, mit den strukturellen, prozessualen und personellen Maßnahmen der vergangenen Monate – von denen ich einleitend nur beispielhaft berichtet habe – erste, wichtige Voraussetzungen dafür geschaffen zu haben, das Unternehmen im Wettbewerb besser aufgestellt zu haben, damit die RHÖN-KLINIKUM AG künftig wieder dort steht, wo sie aus unserer Sicht hingehört: Ganz an die Spitze des Marktes.

Allerdings ist im Vorstand in den vergangenen Wochen stetig das Bewusstsein gereift, dass es mit Schnellkorrekturen mittel- und langfristig nicht getan sein wird. Was die RHÖN-KLINIKUM AG unserer festen Überzeugung nach benötigt ist ein tiefgreifenderes, substanzielles Umsteuern. Ein „Weiter so“, nur eben mit teilweise neuem Vorstandspersonal, auf eingelaufenen Pfaden reicht nicht aus. In dieser Einschätzung werden wir ausdrücklich vom Aufsichtsrat bestärkt.

Vor diesem Hintergrund hat sich der Vorstand entschlossen, ein grundlegendes Optimierungsprogramm aufzulegen. Vielleicht werden manche von Ihnen an dieser Stelle

jetzt spontan oder gar ausschließlich an Zahlenwerk denken. Das wäre nicht richtig. Im absoluten Fokus dieses Programms wird die Förderung der Leistung und Qualität im Unternehmen stehen.

Das Ziel dabei ist klar: Wir wollen das Unternehmen, das bisher im Wesentlichen aus einer Ansammlung verschiedener Kliniken in vielen Regionen Deutschlands bestand, etappenweise zu einem integrierten Gesundheitskonzern umbauen, in dem Wissen, Kompetenzen, Technologien und Verfahren in einem ungleich stärkeren Maße als bisher und vor allen Dingen künftig systematisch ausgetauscht und eng miteinander vernetzt werden.

In gewisser Hinsicht könnte man diese Zielsetzung als eine Vorstufe des von Eugen Münch entwickelten Konzepts der „Netzwerkmedizin“ betrachten. Damit wir jedoch Leistung und Qualität spürbar steigern können, sind wir in der vor uns liegenden Phase auf beträchtliche Investitionen in Personal und Technologie angewiesen – und die werden wir nur schultern können, wenn wir künftig wieder bessere Margen erwirtschaften. Mit anderen Worten: Die RHÖN-KLINIKUM AG muss künftig wieder rentabler werden, damit wir unser langjähriges Credo von der bezahlbaren Spitzenmedizin für jedermann nicht nur halten, sondern weiter verbessern können.

Manche von Ihnen werden sich wahrscheinlich jetzt fragen: Mehr Rendite, wie soll das denn in diesem Umfeld gehen und ist das überhaupt erforderlich? Lassen Sie mich klarstellen: Wir reden hier von nichts anderem, als die RHÖN-KLINIKUM AG wieder in die Regionen zurück zu führen (und unter Umständen sogar einen Schritt darüber hinaus), in denen das Unternehmen bereits war: Nämlich 2011, als die EBITDA-Marge, bereinigt um einen Einmaleffekt, bekanntlich bei knapp 13 % lag.

Wir möchten an dieser Stelle um Ihr Verständnis bitten: Weder wollen wir Sie – die teilweise arg missglückten Beispiele mancher Konzerne im Hinterkopf – jetzt mit anglizistischen Kunstnamen für unser Projekt erheitern, noch detailliert über ungelegte Eier – sprich Eckpunkte oder gar Maßnahmen – sprechen und damit einen Beitrag leisten, wilde Spekulationen zu fördern und somit auch unsere Mitarbeiter zu verunsichern.

Auf dem vor uns liegenden Wege ist es uns sehr wichtig, Aktionäre wie Mitarbeiter, Patienten wie Zulieferer, Politik wie Medien zu überzeugen und mitzunehmen. Deshalb werden wir in den kommenden Wochen dieses Projekt weiter ausplanen und zuerst mit den entsprechenden Stellen im Unternehmen beraten und diskutieren. Wir haben dazu bereits eine interdisziplinäre Arbeitsgruppe eingesetzt, die direkt dem Vorstand berichtet. Aus heutiger Sicht gehen wir davon aus, dass wir das künftige Maßnahmenpaket so konkret wie möglich gegen Mitte beziehungsweise Ende Mai vorstellen können.

Meine Damen und Herren, ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit, gerne stellen wir uns jetzt Ihren Fragen.