



RHÖN-KLINIKUM
AKTIENGESELLSCHAFT

26. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

Rede von

Dr. med. Dr. jur. Martin Siebert, Vorstandsvorsitzender

12. JUNI 2014, FRANKFURT AM MAIN

- Es gilt das gesprochene Wort -

Sperrfrist: Ende der Rede des Vorstandsvorsitzenden

Inhaltsverzeichnis

1. Geschäftsjahr 2013: Eine kurze Zusammenfassung.....	4
2. Aktie, Aktienrückkauf und Dividende.....	10
3. Geschäftsjahr 2014: Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen.....	11
4. Aktuelle Entwicklungen.....	14
5. Künftige Perspektiven.....	18

Sehr geehrte Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre,
verehrte Mitglieder des Aufsichtsrates,

herzlich Willkommen zur 26. Ordentlichen Hauptversammlung der RHÖN-KLINIKUM AG. Ich begrüße Sie im Namen meiner Vorstandskollegen und im Namen des gesamten Aufsichtsrates.

Aufregende Zeiten liegen hinter uns – ereignisreiche, unruhige, manchmal beinahe dramatische Zeiten für dieses Unternehmen. Man hat zuletzt viel über die RHÖN KLINIKUM AG lesen können; insoweit haben wir gewiss eine dankbare journalistische Herausforderung dargestellt. Aber – das können Sie mir unbesehen glauben – die eigentlichen Herausforderungen waren andere: Letztlich haben wir unsere Ziele durchsetzen können – immer das Unternehmensinteresse im Blick; haben ruhigeres Fahrwasser erreicht, wieder sicheren Grund unter den Füßen. Insoweit hat die RHÖN KLINIKUM AG wohl durchaus ein außergewöhnliches, ein historisches Jahr erlebt.

Wir sind heute kein grundsätzlich anderes Unternehmen, aber wir unterscheiden uns heute nach Umfang, Inhalt und Anspruch fundamental von der RHÖN-KLINIKUM AG, die sich Ihnen hier noch auf der letzten Hauptversammlung 2013 präsentiert hat. Ein heterogener Klinikkonzern mit 54 Krankenhäusern, der bislang ein breites Potpourri primär stationärer medizinischer Dienstleistungen angeboten hat, wandelt sich in einem selbstbestimmten, strukturierten Prozeß in einen integrierten Gesundheitskonzern, der sich auf der Basis von 10 hochspezialisierten Kliniken mit einem jeweils spitzenmedizinisch orientierten, universitätsmedizinisch geprägten, maximalversorgungsnah definierten Versorgungsanspruch im wohlverstandenen Interesse des Patientenwohls nachhaltig auf Innovation und Behandlungsexzellenz orientieren wird.

Diese Transformation wurde möglich, weil es uns gelang, gemeinsam mit dem Gesundheitsunternehmen Fresenius/Helios eine Transaktion zu gestalten und straff umzusetzen, die so im deutschen Krankenhausmarkt bisher ohne Beispiel ist. Und das nicht nur nach den konditionellen Eckdaten. Sondern auch nach Struktur, Einfallsreichtum, Pragmatismus und Disziplin. Unbestritten war diese Transaktion daher auch der prägende Schwerpunkt und das überragende Ereignis meiner persönlichen, noch nicht all zu sehr in die Jahre gekommenen Tätigkeit als Vorstandsvorsitzender unseres Unternehmens. Aber: Dieses Projekt hätte ohne das Engagement und Talent meiner Kollegen im Vorstand sowie ohne eine enge der Zusammenarbeit mit dem Aufsichtsrat und ausgewählten Experten nicht gelingen können. Ich möchte mich daher an dieser Stelle ausdrücklich bei allen, die unmittelbar beteiligt waren, bedanken. Ich danke aber auch allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die oft nur mittelbar - manchmal in vager Kenntnis, gelegentlich in kluger Ahnung – an dem Vorhaben mitgewirkt haben und halfen, es kompetent zu begleiten und entschlossen umzusetzen.

Wer dabei war, hat erleben können, wie professionell, leistungsstark und motiviert unsere Teams die Sache angegangen sind. Diese Erfahrung gibt mir eine begründete, zusätzliche Zuversicht, daß wir auch die kommenden Zeitalter der RHÖN-KLINIKUM AG, die von der strategischen Neuausrichtung unseres Unternehmens geprägt sein werden, erfolgreich durchmessen werden.

Ich denke, ich kann Ihre Neugier und Ihr Interesse unterstellen, wenn ich die Gelegenheit wahrnehme, anlässlich unserer heutigen Hauptversammlung noch einmal etwas ausführlicher auf diese Transaktion, ihre Hintergründe, die strategische Rationale und die Konsequenzen einzugehen.

Selbstverständlich werde ich Ihnen anschließend auch über das laufende Geschäftsjahr, aktuelle Entwicklungen und konkrete Perspektiven unseres Unternehmens berichten.

1. Geschäftsjahr 2013: Eine kurze Zusammenfassung

Stellen wir die Uhr zunächst ein wenig zurück

Am 13. September 2013 war es soweit: Wir hatten alle entscheidungserheblichen Parameter zusammen, der Vertrag stand, die Gremien hatten zugestimmt. Gleichwohl lief uns beinahe die Zeit davon. Denn eine Transaktion dieses Umfanges, mit dieser Vorgeschichte, in diesem Umfeld kann nur in einer Sphäre hermetischer Vertraulichkeit gelingen. Dies erfordert eine hohe Geschwindigkeit, trainierte Kompetenz und unternehmerische Entscheidungsfreude, ohne die es nicht gegangen wäre.

Als wir die Transaktion bekannt gaben, planten wir, die Geschäftsanteile an 43 Kliniken sowie den ihnen zurechenbaren subsidiären Gesellschaften - wie MVZ- und Servicegesellschaften – an Fresenius/Helios zu veräußern. Nach Berücksichtigung kartellrechtlicher Bedenken und unter Inanspruchnahme der vertraglicher Anpassungsmechanismen konnten wir – stets innerhalb unterschiedlich relevanter Fristen bis zum Ende des 1. Halbjahres 2014 – letztlich 40 Kliniken an Fresenius/Helios übertragen; damit endete auch die Phase der Unsicherheit in unserem Unternehmen. Einerseits bereits durch die Bekanntgabe, schließlich aber durch den Vollzug der Transaktion wurde ein konsequenter, markt- und unternehmenswertgerecht vergüteter Schlussstrich unter eine emotional und auf Dauer auch wirtschaftlich belastende Hängepartie gezogen.

Im Ergebnis gewinnt unser Unternehmen eine starke, verlässliche Perspektive und attraktive Wachstumsmöglichkeiten. Gleichzeitig ist für alle übertragenen Kliniken eine langfristig zukunftsfähige Entwicklungsperspektive sichergestellt.

Wie Sie durch die Berichte in der Öffentlichkeit und dank unserer Marktbewertung sicherlich nachvollzogen haben, hat die Transaktion überwiegend positiven Reaktionen ausgelöst. Von Seiten des Marktes und unserer Stakeholder ist aber auch die Frage aufgeworfen worden, ob eine derart umfassende Veräußerung von Unternehmensgegenständen ohne Zustimmung der Aktionäre im Rahmen einer Hauptversammlung erfolgen kann. Diese Fragen haben wir uns natürlich im Vorfeld der Transaktion auch selbst sehr intensiv gestellt. Letztlich haben wir diesen Aspekt mit einer breiten Korona externer Spezialisten intensiv geprüft und sind – unterstützt durch mehrere gleichlautende Rechtsgutachten – zu dem Schluss gekommen, dass es keine rechtlichen Bedenken gibt. Angesichts dessen war es auch wirtschaftlich sinnvoll, die Transaktion ohne Involvierung der Hauptversammlung durchzuführen, da ansonsten keine ausreichende Transaktionssicherheit bestanden hätte.

Für uns gab es keinerlei Anlass, an der Rechtmäßigkeit oder gar am strategischen Sinn dieser Transaktion zu zweifeln. Denn sie schafft für alle betroffenen Stakeholder einen nachhaltigen Mehrwert:

- für Sie als Aktionäre bedeutet die Veräußerung der Kliniken die Monetarisierung des im Verkaufsgegenstand enthaltenen Wertes zu einem attraktiven Preis und gleichzeitig die Chance, auch weiterhin an der Entwicklung unseres Unternehmens teilzuhaben;
- die vom Verkauf betroffenen Mitarbeiter behalten bei Fresenius/Helios attraktive persönliche Entwicklungsmöglichkeiten in einem großen Konzernverbund; es eröffnen sich für sie sogar neue berufliche Optionen. Die Kolleginnen und Kollegen in den Krankenhäusern der RHÖN-KLINIKUM AG bleiben bei einem starken, zukunftsfähigen Unternehmen beschäftigt und können im Zuge der Neuaufstellung ihre jeweils individuellen Chancen wahrnehmen, die Prozesse auch in eigener Sache innovativ mitzugestalten und damit das Unternehmen sowie die Attraktivität des eigenen Arbeitsplatzes kontinuierlich weiterzuentwickeln;
- insbesondere unseren ärztlichen Mitarbeitern bieten wir dabei erweiterte Möglichkeiten der Spitzenforschung sowie nachhaltige Qualifizierungsmöglichkeiten;
- unseren Patienten - heute wie künftig Mittelpunkt unseres Engagements - bieten wir maximalversorgungsnahe Leistungen in Premium-Kliniken sowie perspektivisch die Vorteile eines flächendeckenden Netzwerkverbundes;
- für die öffentliche Hand – den originären Gewährträger der krankenhausspezifischen Daseinsvorsorge – bleiben die RHÖN KLINIKUM AG selbst, aber auch alle übertragenen wie weiterhin im Unternehmensverbund verbleibenden Kliniken ein verlässlicher Partner, die ihre einmal gegebenen Zusagen erfüllen, mit soliden Investitionen in die Gesundheits-Infrastruktur überzeugen und ihre mitgestaltende Funktion im Gesundheitssystem verantwortlich wahrnehmen.

Und - ich kann es nicht oft genug betonen und nehme daher auch gerne diese Gelegenheit wahr: Die „neue“ RHÖN KLINIKUM AG ist **n i c h t** die „Reste-Rhön“. Der transformierte Konzern ist **n i c h t** das Überbleibsel einer „Zerschlagung“. Im Gegenteil: Das Unternehmen ist durch die Metamorphose eines zielgerichteten Verkaufsprozesses gegangen, in dessen Mittelpunkt vor allem auch die Zukunftsfähigkeit der „neuen“ RHÖN-KLINIKUM AG stand. – Und weiter stehen wird!

Die zehn Kliniken an insgesamt fünf Standorten in Gießen, Marburg, Bad Neustadt, Bad Berka und Frankfurt/O. bilden einen leistungs- und innovationsstarken Zusammenschluss hochspezialisierter Spitzenkliniken, der nicht zuletzt anhand exklusiver Kriterien zusammengestellt wurde:

- Kliniken mit einer kritischen Größe und überregionaler Bedeutung; jeder Standort hat mehr als 600 Betten und behandelt mehr als 40.000 Patienten im Jahr;
- Kliniken mit überdurchschnittlich hohem Versorgungsniveau und entsprechendem medizinischem Potenzial; jeder Standort erbringt überwiegend hochspezialisierte Leistungen mit überdurchschnittlicher medizinischer Qualität und verfügt über modernste Medizintechnik;

- Kliniken, in denen eine enge Verzahnung der Krankenversorgung mit Forschung und Lehre gegeben ist oder weiterentwickelt werden kann - entweder in Verbindung mit Universitäten oder mit hervorragenden Forschungseinrichtungen. Jeder Standort ist für sich selbst Universitätsklinikum, akademisches Lehrkrankenhaus einer medizinischen Universität oder steht in enger Kooperation mit Forschungseinrichtungen.

Gleichwohl werden wir auch mit dem verschlankten, homogeneren und schlagkräftigen Unternehmen künftig in keiner Weise von unserer Maxime abweichen, bezahlbare Spitzenmedizin für Jedermann zu bieten. Tatsächlich gehen wir unter kritischer Reflexion des unveränderten gesundheitspolitischen Gestaltungswillens davon aus, bei limitiertem Preisniveau die medizinische und pflegerische Qualität unserer sektoralen Versorgungsleistungen halten und weiter verbessern zu können. Denn wir sind sicher, das integrative und innovative Momentum unserer Arbeit dank der intensivierten Wechselbeziehungen zwischen den Standorten deutlich dynamischer und effizienter gestalten zu können.

Vor diesem Hintergrund hat auch unser neu statuiertes „Medical Board“ seine Arbeit bereits aufgenommen. Es ist für die konkrete Ausgestaltung und Umsetzung der medizinischen Strategie in den Kliniken des Konzerns zuständig und mit herausragenden Medizinern unseres Konzerns besetzt.

Auch ein weiterer, ganz wesentlicher Parameter wird sich nicht ändern: 90 % unserer Patienten sind und bleiben gesetzlich versicherte Patienten - sprich: Kassenpatienten - denen wir auch in Zukunft als leistungsfähiger, zuverlässiger, kompetenter Partner und Helfer in den schwierigen Lebenslagen von Krankheit und Leid zur Seite stehen.

Und schließlich werden wir auch in der neuen Struktur unseren Anspruch an uns selbst wahren und behaupten: Wir wollen und wir werden die Krankenhauslandschaft auch künftig mitgestalten. Mit der fokussierten Orientierung auf Innovation und Behandlungsexzellenz definieren wir unser Premium-Verständnis und besetzen ein relevantes Marktsegment, dessen künftige Perspektiven wir selbst maßgeblich prägen und formen werden.

Lassen Sie mich Wesen und Ergebnis des mit der Transaktion manifestierten Transformationsprozesses noch einmal im Kern zusammenfassen:

1. Erstens: Sie bringt Vorteile für fast alle in unserem Unternehmen gebündelten Interessen, Ziele und Perspektiven - und ihre Vertreter.
2. Zweitens: Sie manifestiert und schafft nachhaltig einen gesteigerten Unternehmenswert – und damit auch einen erheblichen Mehrwert für Sie als Aktionäre.
3. Drittens: Sie schafft die Voraussetzungen für eine verbesserte Marktposition der RHÖN KLINIKUM AG, die sich durch hohe medizinische Qualität, wettbewerbsfähige Wirtschaftlichkeit und nachhaltige Innovationskraft auszeichnet und zusätzliche Ergebnis- und Wachstumspotentiale eröffnet.

Trotzdem wir das Unternehmen um etwa zwei Drittel verschlankt haben, wird es uns auch künftig nicht an Selbstbewußtsein fehlen. Denn mit etwa 5.300 stationären Betten, rund 15.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von über einer Milliarde Euro gehören wir auch in Zukunft weiterhin zu den Schwergewichten unter den deutschen Klinikunternehmen und behalten unsere traditionell starke Position als einer der wichtigsten Akteure und kreativsten Impulsgeber der Gesundheitswirtschaft.

Bei allem Optimismus möchte ich nicht ausblenden, dass der durch die Transaktion bedingte Veränderungsprozeß auch Veränderungsbedarf im Hinblick auf unsere gewachsenen Konzernstrukturen auf den Plan gerufen hat – qualitativ und quantitativ. Viele Aufgaben in der Verwaltung werden entbehrlich, wenn sich ein Unternehmen entsprechend reduziert. So sehr dies emotional bedrückend ist – konzeptionell war es unausweichlich. Es spricht für Professionalität und Einfühlung, dass wir den notwendigen Personalabbau in der Konzernzentrale in Bad Neustadt überaus zügig, weitgehend geräuschlos, individuell ausbalanciert, fair und letztlich sozialverträglich gestalten konnten.

Insgesamt waren rund 150 Mitarbeiter von dieser notwendigen Personalanpassung betroffen; in einem engen Dialog mit den Organen der Mitbestimmung – sprich mit dem Betriebsrat und dem Konzernbetriebsrat – gelang es unter flexiblem Einsatz eines breiten Spektrums von Instrumenten und Maßnahmen, die Zahl tatsächlich erforderlich werdender betriebsbedingte Kündigungen auf am Ende weniger als zehn zu verringern.

Für die Beschäftigungsverhältnisse sowohl in den übertragenen als auch in den bei RHÖN verbliebenen Kliniken hatte die Transaktion keine unmittelbaren Auswirkungen. Alle Arbeits- und Tarifverträge galten unverändert fort. Wir hatten bereits in Vorbereitung der Transaktion allen Grund zur der Annahme, dass die Erwerber in Personalfragen ebenso verantwortungsvoll handeln werden wie die RHÖN-KLINIKUM AG. Nach unserer Wahrnehmung wird diese berechtigte Annahme durch den bisherigen Verlauf des von Fresenius/Helios gestalteten Integrationsprozesses vollauf bestätigt.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

soweit ein kurzer Abriß dazu dessen ungeachtet möchte ich an dieser Stelle auf weitere relevante Ereignisse des abgelaufenen Geschäftsjahres eingehen.

Sicherlich gehört die vorige, die 25. Hauptversammlung der RHÖN-KLINIKUM AG dazu, die exakt vor einem Jahr, am 12. Juni 2013, in dieser Halle stattfand. Auf dieser Hauptversammlung wurde die ersatzlose Streichung der „90 Prozent-Klausel“ aus der Unternehmenssatzung zur Abstimmung gestellt. Diese Klausel sieht vor, dass für wichtige Beschlüsse eine Mehrheit von mindestens 90 % des vertretenen Grundkapitals erforderlich ist. Der Antrag wurde mit der erforderlichen Mehrheit angenommen. Nach eingehender Prüfung wurde die Satzungsänderung vom Vorstand am 26. Juni 2013 beim Registergericht Schweinfurt zur Eintragung ins Handelsregister angemeldet; sie kann jedoch erst mit erfolgter Eintragung im Handelsregister wirksam werden.

Im Nachgang der Hauptversammlung wurden gegen diesen in der Hauptversammlung gefassten Beschluss jedoch insgesamt vier Anfechtungsklagen erhoben, über die bisher nicht entschieden ist. Vor rund drei Wochen, am 23. Mai 2014, hat uns eine Klägerin - die B. Braun Holding GmbH & Co. KG - mitgeteilt, dass sie ihre Anfechtungsklage gegen den Beschluss der Hauptversammlung vom 12. Juni 2013 zurückgenommen hat. Wir begrüßen diese Klagrücknahme.

Die übrigen Anfechtungsklagen gegen die Satzungsänderung sind weiterhin anhängig; daher besteht auch die vom Registergericht beschlossene Aussetzung der Eintragung der im letzten Jahr beschlossenen Satzungsänderung nach wie vor fort. Mit der heutigen Tagesordnung wollen wir Ihnen – den Eignern des Unternehmens – aus den mit dem Beschlußvorschlag dargelegten Gründen die Gelegenheit geben, darüber zu entscheiden, ob an der Satzungsänderung trotz der inzwischen eingetretenen Änderungen – vor allem auch vor dem Hintergrund der durch die Fresenius/Helios-Transaktion deutlich veränderten Umstände - festgehalten werden soll.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

es ist bereits deutlich geworden, wie sehr das Geschäftsjahr 2013 eine außergewöhnliche - und für alle Beteiligten außergewöhnlich herausfordernde - Periode in der Geschichte unseres Unternehmens war.

Eine Transaktion dieser Größenordnung in einem nicht immer freundlichen Umfeld bindet erhebliche Management-Ressourcen auf Konzern- und Klinikebene. Gleichzeitig führt die Bekanntmachung eines solchen Vorhabens naturgemäß auch zu einer starken Verunsicherung der Mitarbeiter auf allen Ebenen. Das gilt sowohl für das Management in Zentral- und Regionalfunktionen, aber auch für unsere Mitarbeiter in den Kliniken. Personelle Entscheidungen können dann schnell eine ganz eigene Dynamik bekommen. Mit dieser Erfahrung stehen wir nicht allein; wir hatten damit gerechnet; gleichwohl haben der veränderte unternehmensstrategische Fokus und die nicht verkürzbare „Hängepartie“ zwischen Signing und Closing wahrnehmbare Spuren in unseren Geschäftszahlen hinterlassen. Das Jahr 2013 ist zweifellos im Licht dieser Umstände zu bewerten.

Insgesamt haben sich 2013 rund 2,65 Millionen Patienten in unseren Einrichtungen behandeln lassen; das sind etwa 100.000 mehr als im Vorjahr, obwohl die Kapazität mit etwa 17.000 stationären Betten fast unverändert blieb. Das ist eine sehr erfreuliche Entwicklung, denn sie bringt das Vertrauen in das medizinische Angebot unserer Kliniken zum Ausdruck, unterstreicht die Kompetenz unserer Ärzte und Pflegekräfte und darf durchaus als Anerkennung ihrer hervorragenden, patientenzugewandten Arbeit verstanden werden. Dafür möchte ich mich bei allen engagierten Kolleginnen und Kollegen auf das Herzlichste bedanken!

Mit den gestiegenen Leistungszahlen erhöhten sich auch die Umsatzerlöse deutlich: Sie betragen 2013 rund 3,01 Milliarden Euro und liegen damit erstmals in der Geschichte des Unternehmens über der Drei-Milliarden-Schwelle. Allerdings fielen unter den gegebenen Gesamtumständen auch erhebliche Sonderbelastungen an, etwa strukturelle Einmaleffekte, Beratungsaufwendungen sowie Sonderkosten in Verbindung mit der notwendigen Personalanpassung unserer Konzernzentrale in Bad Neustadt. Demzufolge verringerte sich das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen um 5,7 Prozent und beträgt nunmehr 275,4 Millionen Euro. Der Konzerngewinn dagegen blieb annähernd konstant und beträgt 90,0 Millionen Euro.

Bei isolierter Betrachtung kann ein solches Ergebnis nicht zufriedenstellen. Angesichts der erwähnten Begleitumstände muß die Einschätzung sicherlich relativiert werden. Ich denke, vor diesem Hintergrund sind unsere Geschäftszahlen für 2013 akzeptabel.

Ich kann Ihnen aber auch nicht vorenthalten, daß wir seit geraumer Zeit beobachten müssen, daß sich das hart erarbeitete, beinahe aber schon als gewohnheitsüblich empfundene organische Umsatzwachstum der vergangenen Jahre nicht nur bei uns, sondern in der gesamten Branche abschwächt. Die Gründe dafür sind vielfältig: Zurückhaltung bei der Inanspruchnahme von eher elektiven Leistungen; ein spürbarer und auch gesellschaftlich immer plakativer gehandhabter Kostendruck, der immer noch zunimmt. Ferner zeitigen teils gesundheitspolitisch, teils forensisch, teils klar interessengruppenorientiert initiierte Diskussionen, z.B. über vermeintlich überflüssige Operationen, medizinische Fehlleistungen oder finanzielle Fehlanreize, image- und akzeptanzkritische Folgen. Für uns heißt das: Der Sanierungs- und Integrationserfolg eines Krankenhauses führt heute deutlich seltener über den herkömmlich favorisierten Königsweg der Leistungs- respektive Umsatzsteigerung.

Und das, obwohl infolge der demographischen Entwicklung in unserem Land die dominierenden Wachstumsfaktoren für den Gesundheits- und damit auch Klinikmarkt langfristig nach wie vor intakt sowie einigermaßen prognostizierbar sind. Ich komme später noch einmal darauf zurück. Kurz- und mittelfristig gehen wir daher von einem zwar stabilen, insgesamt aber doch eher stagnierenden Markt aus. Unsere Beurteilung findet ihre Stütze in aktuellen, unabhängigen Marktanalysen; sie kommentieren die finanzielle Ausstattung und Zukunftsfähigkeit vieler Kliniken - vom kommunalen Krankenhaus der Grund- und Regelversorgung bis hin zum klassischen Universitätsklinikum - mit einem durchgehend skeptischen Unterton.

Uns ist bewußt, wie wichtig es bleibt, innerhalb dieser regulatorisch lebhaften Rahmenbedingungen, die von erheblichem Kostendruck und permanenter politischer Intervention geprägt bleiben, wirtschaftlich zu arbeiten, ohne das Wohl der Patienten aus den Augen zu verlieren. Dazu müssen wir uns noch enger miteinander verzahnen, weitere Synergien konsequent realisieren und insgesamt effizienter und mit weniger Reibungsverlusten auf höchstem Qualitätsniveau arbeiten. Auch aus diesem Blickwinkel resultieren aus der mit der Transaktion einhergehenden Verschlinkung unseres Unternehmens neue, zukunftssträchtige Perspektiven.

Diese Herausforderung braucht zugleich eine gewisse Stabilität und Kontinuität im Unternehmen. Das ist allen bewußt. Nicht zuletzt aus diesem Grund hat das Unternehmen im ersten Halbjahr 2013 die Verträge der beiden Vorstandsmitglieder Jens-Peter Neumann und Martin Menger turnusgemäß verlängert; ich meine, das darf durchaus als Zeichen der Würdigung ihrer Arbeit und als deutliches Signal für inhaltliche und personelle Kontinuität verstanden werden. Persönlich freue ich mich darauf, gemeinsam mit meinen Kollegen weiter an der Erfolgsgeschichte unseres Unternehmens zu schreiben.

2. Aktie, Aktienrückkauf und Dividende

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum nächsten Schwerpunkt meiner Rede kommen, nämlich zur Verwendung des aus der Transaktion resultierenden Verkaufserlöses. Dieser Erlös - insgesamt rund 3 Milliarden Euro - soll einerseits zur Rückführung langfristiger Finanzverbindlichkeiten in Höhe von bis zu 800 Millionen Euro sowie für gezielte Investitionen in Höhe von rund 200 Millionen Euro verwendet werden. Vor allem soll der Verkaufserlös jedoch den Aktionären zugutekommen; wir haben Ihnen daher mit der heutigen Tagesordnung vorgeschlagen, einen erheblichen Teil des Erlöses an Sie auszukehren.

Ausschüttungsfähig ist aber immer nur der jeweilige Bilanzgewinn im Einzelabschluss der AG. Dieser betrug in 2013 etwas mehr als 1,7 Milliarden Euro, nicht zuletzt, weil es gelungen ist, den größten Teil der Transaktion noch für das letzte Geschäftsjahr bilanzwirksam werden zu lassen. Dabei handelt es sich nicht nur um „Buchgeld“; auch liquiditätsseitig stehen uns entsprechende Mittel tatsächlich zur Verfügung.

Aus guten Gründen schlagen wir jedoch *nicht* vor, diesen Betrag im Wege einer Dividende – die gern als „Sonderdividende“ bezeichnet wird - auszuschütten. Vielmehr soll ein Betrag von ca. 34,5 Millionen Euro zur Ausschüttung einer „normalen“ Dividende in Höhe von 0,25 Euro je Aktie verwendet werden. Das entspricht exakt der entsprechenden Dividende des Vorjahres.

Stattdessen schlagen wir Ihnen für einen Großteil des Bilanzgewinns ein Aktienrückkaufprogramm mit anschließender Kapitalherabsetzung durch Einziehung im sog. vereinfachten Verfahren vor. Das hat im Vergleich zu einer Sonderdividende eine Vielzahl von Vorteilen - nämlich:

- das Grundkapital wird so gleichzeitig an die durch die Transaktion verringerte Unternehmensgröße angepasst;
- alle Aktionäre, die unter den veränderten Umständen nicht mehr bei uns investiert sein wollen, erhalten eine kursschonende Ausstiegsmöglichkeit;
- alle Aktionäre können jeweils individuell entscheiden, ob sie durch die Annahme des Rückkaufangebots ihre Investment bei uns reduzieren wollen oder nicht;
- zahlreiche Aktionäre können durch den Rückkauf den Wertzuwachs ihrer Beteiligung realisieren, ohne dass durch die Gesellschaft Kapitalertragsteuer einzubehalten ist.

Wenn unsere heutige Hauptversammlung diesem Vorschlag zustimmt und der entsprechende Beschluss ins Handelsregister eingetragen wird, werden wir den Aktionären ein öffentliches Ruckerwerbsangebot unterbreiten. In diesem Zusammenhang wird dann auch der endgültige Angebotspreis festgelegt. Dabei kann eine Prämie von bis zu 7 Prozent auf den Referenzkurs vor der Ankündigung des Rückkaufs, der 23,54 Euro betrug, festgelegt werden. Ergeben sich bis dahin erhebliche Kursabweichungen, kann auch dieser Referenzkurs angepasst werden. Darüber wird zum Zeitpunkt des Angebots zu entscheiden sein. Dann wird auch die Quote für das Andienungsverhältnis festgelegt.

Es ist außerdem geplant, einen börslichen Handel mit Andienungsrechten einzurichten. Dadurch soll Aktionären, die ihre Aktien lieber behalten möchten, die Möglichkeit gegeben werden, ihre Andienungsrechte problemlos an solche Aktionäre zu verkaufen, die das Angebot für mehr Aktien annehmen wollen, als ihrer Quote entspricht. Damit können auch Aktionäre, die das Angebot nicht annehmen wollen, den Wert einer Prämie realisieren.

Wir haben uns mit diesem Thema in den letzten Monaten intensiv auseinandergesetzt und sind überzeugt, Ihnen hinsichtlich der Mittelverwendung damit einen ausgewogenen Vorschlag zu machen, der im besten Interesse des Unternehmens und aller Aktionäre liegt.

Sollte sich die Eintragung des Beschlusses allerdings aufgrund von etwaigen Klagen so verzögern, dass das Angebot nicht bis zum Jahresende geschlossen werden kann, sollen die dafür vorgesehenen Mittel stattdessen im Wege einer Dividende ausgeschüttet werden, da wir den Aktionären nicht zumuten wollen, länger auf die Mittelverwendung warten zu müssen.

Nähere Einzelheiten und technische Details entnehmen Sie bitte der Einladung zu unserer heutigen Hauptversammlung und dem darin enthaltenen Bericht des Vorstands.

Und noch ein Hinweis in diesem Zusammenhang; er betrifft die nahe Zukunft: Die Tagesordnung enthält auch eine weitere Ermächtigung zum Aktienrückkauf für das nächste Jahr. Diese ist aus rechtlichen Gründen auf 10 Prozent des dann bestehenden Grundkapitals beschränkt, also gegebenenfalls nach einer Herabsetzung. Ich möchte klarstellen, daß damit keine Aussage und vor allem keine Beschränkung verbunden ist, in welcher Höhe im nächsten Jahr weitere Transaktionserlöse, die erst im laufenden Jahr – also für 2014 - ergebniswirksam werden, an die Aktionäre ausgekehrt werden. Darüber wird dann aufgrund der aktuellen Situation zu entscheiden sein.

3. Geschäftsjahr 2014: Geschäftsverlauf und Rahmenbedingungen

Wenn Sie erlauben, werde ich nun kurz auf das laufende Geschäftsjahr 2014 eingehen, dessen erste Monate ebenfalls noch stark durch den Vollzug und die vollzugsbedingten Nachwirkungen der Transaktion geprägt waren.

Im November 2013 hatte das Bundeskartellamt signalisiert, dass im Rahmen des für erforderlich gehaltenen kartellrechtlichen Hauptprüfungsverfahrens der Bescheid über die Genehmigung aus primär formalen Gründen erst im ersten Quartal 2014 ergehen könne. Damit verschob sich auch der Zeitpunkt des tatsächlichen Übergangs der veräußerten Geschäftsanteile. So kam es dann auch; nach Abschluss des Hauptprüfungsverfahrens genehmigte das Bundeskartellamt Ende Februar 2014 die Übertragung von insgesamt 40 Kliniken sowie weiterer subsidiärer Einrichtungen an Fresenius/Helios ohne Auflagen und Bedingungen.

Bereits im Vorfeld der Entscheidung war die Kartellanmeldung angepaßt worden, da im Hinblick auf die eigentlich zur Übertragung vorgesehenen Kliniken in Boizenburg, Cuxhaven, und Waltershausen-Friedrichroda nachvollziehbare kartellrechtliche Bedenken bestanden. Im Ergebnis wurden daher nur 40 statt der ursprünglich geplanten 43 Kliniken an Fresenius/Helios veräußert. Derzeit sind wir dabei, für jene drei Einrichtungen eine langfristig tragfähigen Zukunftsperspektive zu entwickeln. Sie hat das Ziel, die weitere Gewährleistung des Versorgungsauftrages gewährleisten, Zukunftssicherheit zu bieten und die wohlverstandenen Interessen der Patienten und Mitarbeiter zu berücksichtigen.

Mit dem sogenannten Closing - also mit dem endgültigen Vollzug der Transaktion - Ende Februar 2014 erfolgte die rechtliche und tatsächliche Übergabe der meisten transaktionsvertragsgegenständlichen, bis dahin von der RHÖN-KLINIKUM AG gehaltenen Geschäftsanteile an Fresenius/Helios. Die Geschäftsanteile am Klinikum in Salzgitter gingen einige Tage später - Anfang März 2014 - über. Der Übertragung der RHÖN-eigenen Geschäftsanteile an den Dr. Horst Schmidt Kliniken in Wiesbaden stimmte die Stadt Wiesbaden als Mehrheitsgesellschafter der Einrichtungen vor wenigen Wochen ebenfalls zu. Damit ist die Transaktion materiell im Wesentlichen abgeschlossen.

Mit dieser Schilderung möchte ich auch deutlich machen, dass das erste Quartal stark von Ausnahmeeffekten beeinflusst wird. Es stellt in bilanzieller aber auch operativer Hinsicht eine Herausforderung dar. Denn die ersten drei Monate des laufenden Geschäftsjahres umfassen zwei Monate unter Vollkonsolidierung des gesamten bisherigen Portfolios - also aller bisherigen 54 Kliniken - sowie den Monat März mit einer um die Transaktion bereinigten Bilanz. Hinzu kommen im gleichen Zeitraum zahlreiche, im Wesentlichen durch die Transaktion begründete Effekte und Belastungen.

Das Management musste sich gleichzeitig um das Tagesgeschäft, eine störungsfreie, komplikationsarme und pragmatische Umsetzung der Transaktion, die Vorbereitung dieser Hauptversammlung, die sich komplexen rechtlichen und operationalen Sachverhalten zuwenden wird, sowie nicht zuletzt um die Einzelheiten der strategische Neuausrichtung des Unternehmens kümmern - fürwahr ein nicht alltäglicher Strauß an Aufgaben.

In den Geschäftszahlen des ersten Quartals schlägt sich diese besondere Übergangssituation nieder. Insgesamt wurden in unseren Kliniken in den ersten drei Monaten des Jahres 567.137 Patienten behandelt. Die Umsatzerlöse belaufen sich auf 629,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) ist jedoch fast zweieinhalbmal so hoch wie unser Umsatz – nämlich 1,488 Milliarden Euro. Das ist keine Zauberei, keine Manipulation und auch kein Fehler, denn in dieser Zahl ist der insoweit zu verbuchende Transaktionsgewinn enthalten.

Bereits jetzt ist absehbar, dass auch der weitere Verlauf des Geschäftsjahres 2014 von nachlaufenden Effekten und Einflüssen, die aus der Transaktion herrühren, behelligt werden wird. Wegen dieser Umstände werden wir für das laufende Geschäftsjahr keine Zielsetzung hinsichtlich Umsatz und Ergebnis verlautbaren. Sie würde kein seriöses Urteil erlauben.

Für 2015 - das nächste vollständige - „normale“ - Geschäftsjahr, das wir in der transformierten Struktur angehen werden - haben wir uns realistische, zugleich ambitionierte Ziele gesetzt. Daher möchte ich den öffentlich bereits kommunizierten Ausblick bei dieser Gelegenheit nochmals bestätigen: Wir rechnen im nächsten Jahr mit einem Umsatz in der Größenordnung von 1,06 bis 1,12 Milliarden Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) prognostizieren wir zwischen 145 und 155 Millionen Euro, sofern die Rahmenbedingungen der Krankenhausfinanzierung konstant bleiben.

Meine Damen und Herren,

damit möchte ich Ihnen einen Hinweis auf einen zentralen Punkt unseres Geschäftes geben: Die RHÖN-KLINIKUM AG arbeitet nach wie vor in einem regulierten Marktumfeld, dessen strukturelle Unzulänglichkeiten den gesundheitspolitischen Reformeifer in regelmäßiger Gewohnheit magnetisch anziehen. Selbst wenn sich die zu konstatierende Zurückhaltung in der Inanspruchnahme stationärer medizinischer Leistungen wieder normalisieren sollte und sich die demographische Logik wieder in steigender Nachfrage von Krankenhausleistungen niederschlägt, bleibt ungewiß, in welchem Umfang die erforderlichen und medizinisch möglichen Leistungen künftig auch vergütet werden.

Nach den derzeitigen Rahmenbedingungen ist mit Preisabschlägen zu rechnen, während die Lohn- und Sachkostensteigerungen mit rund 2 bis 3 Prozent zu Buche schlagen werden; ihnen steht auf der Erlösseite kein entsprechender Ausgleich gegenüber. Das ist umso bemerkenswerter, als die gesetzlichen Krankenkassen und der Gesundheitsfonds weiterhin Rekordüberschüsse erzielen, soweit man den Prognosen glauben darf.

Zwar hat sich die Vergütung der Krankenhäuser durch die Anfang August 2013 verabschiedete Neuregelung zum Orientierungswert leicht verbessert - dieser Wert gibt den Spielraum für Preisanpassungen für Krankenhausleistungen vor und basiert auf der Entwicklung verschiedener Kostenbestandteile. Gleichzeitig jedoch müssen die Krankenhäuser auf sogenannte Mehrleistungen, die mit den Krankenkassen vereinbart wurden, einen Abschlag von 25 Prozent hinnehmen. Für nicht vereinbarte Mehrleistungen sehen die gesetzlichen Regelungen sogar Abschläge von 65 Prozent vor.

Der Kostendruck nimmt also spürbar zu. Die Schere zwischen steigenden Personal- und Sachkosten einerseits sowie der entsprechend den landesweiten Basisfallwerten gekappten Preissteigerungsrate andererseits droht sich weiter zu öffnen.

Eine aktuelle, erst wenige Wochen alte Studie der Unternehmensberatung Deloitte prognostiziert bis 2030 einen deutlichen Anstieg der stationären Patientenfallzahlen von derzeit 19 Millionen auf dann 22 Millionen pro Jahr, trotz der insgesamt schrumpfenden Bevölkerung. Gleichzeitig wird die Verweildauer weiter sinken, die ja schon von 2005 bis 2012 von durchschnittlich 8,5 auf 7,6 Tage zurückgegangen ist. Hinzu kommt eine zunehmende Ungleichverteilung der Kapazitäten der derzeit rund 2.000 Krankenhäuser in Deutschland. Bundesweit existiert heute bei einer Soll-Auslastung von 85 Prozent eine Bettenüberkapazität von 5,5 Prozent. Bis 2025 soll sich diese Überversorgung jedoch in eine Unterversorgung verwandelt haben. Wäre dem so, müssten wir durchaus mit einem signifikanten Wandel rechnen. In diesem Fall müssten gegenüber der heutigen Versorgungssituation ab 2030 sogar bundesweit zusätzliche Kapazitäten von rund 3,7 Prozent bereitgestellt werden, um dem voraussichtlichen Bedarf zu entsprechen.

Es wird unsere Aufgabe sein, solche Szenarien zu validieren, die Folgen für das Unternehmen abzuschätzen und – vor allem – die richtigen Entscheidungen vorzubereiten und zu treffen, um das Unternehmen auch in solchen Wechselbädern zukunftsfest zu positionieren.

4. Aktuelle Entwicklungen

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

lassen Sie mich zu einigen aktuellen Entwicklungen in unserem Konzern kommen.

- a) Erwähnen möchte ich zunächst das Projekt **Gesundheitscampus Bad Neustadt** am bisherigen und künftigen Sitz unseres Unternehmens. Es geht dabei einerseits um die Errichtung eines Neubaus für unsere fünf Kliniken am Standort, zugleich aber auch um ein für die Klinikbranche modellhaftes Vorhaben, das konzeptionell, medizinisch, architektonisch und funktional eine innovative Positionsbestimmung im modernen Krankenhauswesen darstellen wird.

Konkret planen wir in einem ersten Bauabschnitt den Um-, Aus- und Neubau von Bestandsgebäuden für unsere Psychosomatische Klinik in dem in den letzten Jahren ein wenig stiefmütterlich entschlafenen Kurbereich von Bad Neustadt. In einem zweiten Bauabschnitt werden wir in unmittelbarer Nachbarschaft der derzeit bestehenden Gebäude, die in vieler Hinsicht nicht mehr zeitgemäß sind, ein modernes Klinikum komplett neu errichten und die übrigen Kliniken dort in einer maximalversorgungsorientierten Gesundheits-Mall unter einem Dach zusammenfassen. In einem dritten Bauabschnitt werden wir die alten Liegenschaften teils zurückbauen, teils im Rahmen der Gesamtkonzeption einer künftig noch stärker altersdominierten Gesundheitsversorgung sanieren und einer neuen Nutzung zuführen.

Die Planungen zu diesem schrittweise zu realisierenden Projekt sind bereits weit fortgeschritten, aber noch nicht endgültig abgeschlossen. Insgesamt wollen wir rund 150 Millionen Euro investieren. Wir rechnen damit, dass wir spätestens 2015 mit dem Bau beginnen können. Bei planmäßigem Projektverlauf werden wir spätestens im Verlauf des Jahres 2018 die neuen Gebäude beziehen.

Im Ergebnis der umfassenden baulichen Sanierung werden wir unseren Patienten eine erheblich optimierte, zukunftssträchtige medizinische Versorgung auf höchstem Niveau anbieten können. Indem wir künftig einen Großteil unserer Fachbereiche in miteinander verbundenen Gebäuden zusammenfassen, ermöglichen wir eine noch bessere Interdisziplinarität, kürzere Wege und direktere Kommunikation. Bezüglich umweltrelevanter Gesichtspunkte wie Energieausnutzung und Wärmedämmung bedeutet der Neubau ebenfalls eine signifikante Verbesserung gegenüber dem derzeitigen Stand. Selbstverständlich werden wir damit auch unseren Mitarbeitern in Bad Neustadt eine hochmoderne Arbeitsumwelt nach neusten Standards bieten können.

- b) In **Bad Berka** ist 2013 am Medizinischen Versorgungszentrum die neue Strahlentherapie in Betrieb genommen worden. Im März 2014 erfolgte in Anwesenheit der thüringischen Ministerpräsidentin Christine Lieberknecht die Grundsteinlegung für das neue Gebäude der Abteilung für Radiopharmazie. Die Zentralklinik Bad Berka erhält damit die modernste Einrichtung dieser Art in Deutschland. Das Gebäude umfasst rund 1.300 Quadratmeter Nutzfläche auf zwei Ebenen. Insgesamt investieren wir hier gemeinsam mit der Stadt Bad Berka über mehrere Jahre rund 11 Millionen Euro. Nach Fertigstellung wird die Einrichtung über einen Kreisbeschleuniger zur Herstellung kurzlebiger Radionuklide verfügen, die unter Reinraumbedingungen zu strahlentherapeutisch wirksamen Arzneimitteln für die hausinterne Verwendung verarbeitet und auch extern vertrieben werden können.
- c) In **Frankfurt (Oder)** konnten wir zusätzliche eine Psychiatrische Tagesklinik für Kinder und Jugendliche in Betrieb nehmen. Ihre Psychiatrische Institutsambulanz ergänzt den Leistungsumfang unserer Klinik für Kinder- und Jugendpsychiatrie, Psychotherapie und Psychosomatik. Sie arbeitet altersübergreifend eng mit der Abteilung für Psychiatrie, Psychotherapie und Psychosomatik der Immanuel Klinik in Rüdersdorf zusammen. Unsere neue Einrichtung richtet ihr Behandlungsangebot an Kinder- und Jugendliche bis zum 18. Lebensjahr und deckt das gesamte Spektrum kinder- und jugendpsychiatrischer Störungen ab.
- d) Auch der nicht immer einfache Einsatz für das **Universitätsklinikum Gießen und Marburg** schlug sich in einer ganzen Reihe positiver Entwicklungen nieder.

Zunächst zur wirtschaftlichen Situation dieser mit Abstand größten Einrichtung in unserem Portfolio; wir dürfen konstatieren, dass die harte, kontinuierliche Arbeit in einem komplexen, öffentlich und politisch überaus sensiblen Umfeld zu einer Entspannung der manchmal etwas hitzigen Lage beigetragen hat.

Nachdem 2012 noch ein Minus von 8,6 Millionen Euro ins Kontor schlug, konnten wir in 2013 ein positives Jahresergebnis von rund 2 Millionen Euro erzielen. Die Konsolidierung des UKGM, die gleichwohl auch immer wieder Rückschläge hinnehmen muß, schreitet Schritt für Schritt voran. Auch die Mitarbeiter sind es leid, immer wieder als Quelle oder Zielscheibe agitatorischer Fundamentalkritik an der Privatisierung erhalten zu müssen. Vielmehr scheint es, daß sich zunehmend eine konstruktivere, sachliche Tonlage durchsetzt, was auch die Identifikation der Mitarbeiterschaft mit „ihrem“ Klinikum erleichtert. Offenbar besteht die Bereitschaft, wahrnehmbare Erfolge auch als solche anzuerkennen und den hohen Ton reflexhafter Generalempörung ein wenig leiser zu stellen.

- Am **Standort Gießen** sind zusätzlich sowohl das „Universitäre Kompetenzzentrum Wirbelsäule“ als auch das „Hessische Aortenzentrum“ an den Start gegangen. Zudem investieren wir in den kommenden Jahren rund 22 Millionen Euro in den Neubau der Psychiatrie.
- In **Marburg** wurde ein neues Behandlungsangebot für Patienten mit psychosomatischen und psychischen Erkrankungen eingeführt. Das standortübergreifende „Institut für Laboratoriumsmedizin“ ist erfolgreich akkreditiert worden. Für ein weltweites Echo hat der Start unseres „Zentrums für unbekannte Krankheiten“ gesorgt; gern in Anlehnung an eine bekannte amerikanische TV-Arztserie als „Dr. House-Klinik“ bezeichnet, die durch ihre einzigartigen medizinischen Orientierungs- und Hilfsangebote für oftmals verzweifelte Patienten populär wurde.
- In den letzten Jahren haben wir Sie auch immer wieder über den aktuellen Stand des geplanten **Partikeltherapiezentrum**s in Marburg unterrichtet. Die Partikeltherapie ist – sehr vereinfacht ausgedrückt – ein hochpräzises strahlentherapeutisches Verfahren, bei dem Protonen und Ionen auf zwei Drittel der Lichtgeschwindigkeit beschleunigt und dann zur Bestrahlung von bestimmten Tumorarten im Rahmen der Krebstherapie eingesetzt werden. Wir reden hier also über eine außergewöhnlich moderne und technisch hochkarätige Innovation, die – passend zu unserer strategischen Neuausrichtung – neue Verfahren und Möglichkeiten in der Krebstherapie eröffnet.

Nach intensiven Gesprächen mit allen, die wir an diesem Projekt beteiligen wollen und müssen – die Universität Heidelberg, das Land Hessen, die Siemens AG, die Universität Marburg, das UKGM usw. – stehen die Zeichen für eine baldige Inbetriebnahme und einen dauerhaften Betrieb der Anlage jetzt auf „grün“. Die Anlage wird von einer gemeinsamen Gesellschaft des Universitätsklinikums Heidelberg und der RHÖN KLINIKUM AG betrieben werden; die wesentlichen Eckpunkte sind unter den Beteiligten allesamt geeinigt. Derzeit werden die erforderlichen Vertragstexte – die eine komplexe Gesamtsituation erfassen und nachhaltig regeln müssen – finalisiert. Seitens unseres in der Technologie erfahrenen Partners – dem Universitätsklinikum Heidelberg – wird versichert, daß wir in 2015 in Marburg mit der Behandlung der ersten Patienten beginnen können.

5. Künftige Perspektiven

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

nach einer schwierigen Phase der Unsicherheit - insbesondere in 2012 – nach der Vorbereitung und Umsetzung der Transaktion im abgelaufenen Geschäftsjahr sowie angesichts der erreichten Fortschritte bei vielen Einzelprojekten wäre es jetzt eigentlich eine gute Gelegenheit, einen Augenblick durchzuatmen.

Das werden wir auch tun. - Aber wir werden uns nicht darauf beschränken!!!

Denn es kommt jetzt darauf an, das Momentum der Veränderung auf allen Ebenen weiter zu nutzen und die Neuausrichtung unseres Unternehmens voranzutreiben. Viele Schritte sind bereits getan. Die erwähnte Konstituierung des Medical Boards - eine historische Entwicklung für unser Unternehmen – wird unsere übergeordnete Unternehmensstrategie mit der medizinisch-wissenschaftlichen Kompetenz praxisorientierter Experten verbinden, die für die Akzeptanz und die tatsächliche Umsetzung erforderlich ist. Der reformierte Konzern wächst stärker zusammen; die Transformation von einem heterogenen Klinikverbund zu einem integrierten Gesundheitsdienstleister ist in vollem Gange. Und auch kommunikativ gibt es extern und intern viele Projekte, die diese Erneuerung und Modernisierung zum Ausdruck bringen – der neu gestaltete Geschäftsbericht sowie die Imagebroschüre, die heute ausliegen, sind dafür nur zwei Beispiele.

Wir bleiben also in der Offensive und realisieren unsere unternehmerischen Chancen. Unsere Marke und unser Leistungsversprechen - Innovation und Behandlungsexzellenz - machen uns auf dem Klinikmarkt unverwechselbar. Wir glauben fest an die Zukunftsfähigkeit der RHÖN-KLINIKUM AG. Wir sind davon überzeugt, dass wir die besten Voraussetzungen geschaffen haben, um ein weiteres Erfolgskapitel in der Unternehmensgeschichte einerseits und in einer zukunftsorientierten Gesundheitsversorgung andererseits schreiben zu können.

Entscheidend dazu beitragen wird auch das Projekt Netzwerkmedizin, das der Unternehmensgründer und Vorsitzende unseres Aufsichtsrates, Eugen Münch, entwickelt hat. Es ist dem Stadium der Vision entwachsen und sucht inzwischen die Nagelprobe der Wirklichkeit. Denn wir sind derzeit dabei, das Netzwerk in einer konzertierten Anstrengung im Kreis der Ende 2013 noch einmal strategisch erweiterten Netzwerkpartner – nämlich gemeinsam mit den Helios Kliniken und den Asklepios Kliniken - konkret in die Praxis umsetzen. Es sieht zunächst ein trägeroffenes, bundesweites Netzwerk von besonders qualifizierten Leistungsanbietern vor, in dem im Rahmen einer arbeitgeberfinanzierten Zusatzversicherung zusätzliche ambulante und stationäre Leistungen angeboten werden.

Wie gesagt: Das Netzwerk ist offen für alle Einrichtungen, die über entsprechende Voraussetzungen verfügen, also auch für Kliniken kommunaler oder konfessioneller Träger. Und die Leistungen des Netzwerkes werden jedem entsprechend versicherten Patienten offenstehen – egal, ob er Mitglied einer gesetzlichen oder privaten Krankenversicherung ist.

Die RHÖN-KLINIKUM AG versteht sich in diesem Netzwerk – trotz ihrer Verschlankung – auch künftig als der maßgebliche Impulsgeber und steht weiter für die Überzeugung, daß das Netzwerk ein wichtiger Baustein für die Zukunftsfähigkeit des Gesundheitssystems insgesamt ist. Entsprechend der Tradition und dem Selbstverständnis unseres Unternehmens werden wir damit weiterhin die kreative Spitzenposition bei der Umsetzung neuer Ideen behaupten. Wir stehen für die Überwindung alter Denkgewohnheiten; wir wagen uns auf neues Land.

Unserem Kommunikationstalent kommt bei dieser Aufgabe eine entscheidende Rolle zu, denn wir wollen die Veränderung öffentlich wahrnehmbar machen. Stärker als in der Vergangenheit werden wir Projekte von eHealth und eKommunikation vorantreiben. Wir wollen verstärkt in Internet- und Intranet-gestützte Angebote investieren und damit deutlich mehr Nutzwert für alle Benutzer und mehr Netzwert im Rahmen einer auch in der Gesundheitswirtschaft stärker IT-affinen Leistungs- und Informationswelt schaffen. Prominentestes Beispiel hierfür ist unser Projekt „New Generation MPI¹“ als Basis-Modul für die Patientenadministration in standortübergreifenden medizinischen Allianzen.

Zusätzliches Augenmerk werden wir künftig auch dem Thema Marketing widmen. Denn wir verfügen über hervorragende Kliniken, die in demographisch herausfordernden, wettbewerbsintensiven Regionen beheimatet sind. Auch die Verbesserung und Verbreitung des Wissens über uns und unsere Leistungsstärken werden einen entscheidenden Beitrag dazu liefern können, die spitzenmedizinisch geprägten, maximalversorgungsnah orientierten Leistungen unserer Einrichtungen zu positionieren und die angestrebten Alleinstellungsmerkmale in einem umkämpften Markt zu behaupten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen des gesamten Vorstandes bedanke ich mich bei Ihnen - unseren Anteilseignern - ausdrücklich für Ihr Vertrauen, das Sie dem Unternehmen in den letzten Jahren und vor allem in den aufregenden letzten Monaten entgegengebracht haben. Nicht nur die sehr gute Entwicklung unserer durch den Aktienkurs manifestierten Bewertung, auch viele persönliche Gespräche haben uns darin bestätigt, dass wir Ihre Interessen angemessen vertreten haben. Wir werden auf der Basis eines langfristig ausgerichteten, profitablen Geschäftsmodells auch künftig intensiv daran arbeiten, den Wert des Investments unserer Aktionäre zu erhöhen und sie an der positiven Entwicklung unseres Unternehmens angemessen zu beteiligen.

Zuletzt möchte ich Sie ermutigen, auf unserer heutigen Hauptversammlung an den wichtigen Beschlüssen mitzuwirken, die Ihnen auch die individuelle Entscheidung über Ihren weiteren Weg mit der RHÖN-KLINIKUM AG erleichtern wird. Wir stehen nach 40 Jahren erfolgreicher Arbeit vor einer neuen Epoche in der Geschichte unseres Unternehmens. Wir würden uns über Ihre weitere Begleitung und Unterstützung freuen. Wir respektieren Ihre Entscheidungen, wie immer sie ausfallen werden.

Ich bedanke mich bis hierhin bei Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und Ihre Geduld. Auf eine erfolgreiche Hauptversammlung!

¹ (MPI = Master Patient Index)