



RHÖN-KLINIKUM
AKTIENGESELLSCHAFT

28. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

Rede von

Dr. med. Dr. jur. Martin Siebert
Vorstandsvorsitzender
RHÖN-KLINIKUM Aktiengesellschaft

8. Juni 2016, Frankfurt/M.

Hinweis:

Es gilt das gesprochene Wort.

Inhaltsverzeichnis

- 1. Geschäftsjahr 2015
- 2. Bisheriger und weiterer Verlauf des Geschäftsjahres 2016
- 3. Aktuelle Entwicklungen in unseren Kliniken
- 4. Digitalisierung und Unternehmensstrategie.....

Sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,
sehr geehrte Gäste, meine Damen und Herren,

im Namen des Vorstands und des Aufsichtsrats begrüße ich Sie sehr herzlich zur 28. Ordentlichen Hauptversammlung der RHÖN-KLINIKUM AG in Frankfurt. Wie gewohnt möchte ich Ihnen einen kurzen Überblick zum abgelaufenen Geschäftsjahr geben; weiterhin werde ich aktuelle Perspektiven schildern sowie auf die wesentlichen Entwicklungen in unserem Wettbewerbsumfeld und auf unsere strategischen Schwerpunkte eingehen.

Wie die Industrie allgemein und andere Sektoren unserer Dienstleistungswirtschaft verändert sich auch die Gesundheitswirtschaft grundlegend; sie geht mit dem Trend. Aber sie prägt ihn auch: Die Digitalisierung - also die elektronische Speicherung, Verarbeitung, Nutzung und Interpretation von Daten - ist dabei eine zentrale Triebfeder dieser Entwicklung. Und wo lassen sich schon in vergleichbarer Weise so viele Daten generieren und zum unmittelbaren Nutzen seines „Produzenten“ verwenden?! - Ich teile daher die Überzeugung, dass wir auch im Krankenhaus einen Paradigmenwechsel erleben, in dessen Ergebnis die Diagnose, Therapie, Behandlung und Nachsorge künftig anderen Prozesslinien folgen wird als noch heute.

Ich komme später darauf zurück.

1. Geschäftsjahr 2015

2015 war für unser Unternehmen das erste Geschäftsjahr nach der Übertragung von insgesamt 43 Einrichtungen an Fresenius/Helios, welches nicht mehr unmittelbar durch Sondertatbestände aus dieser Transaktion tangiert wurde. Zwar gab es allein aufgrund der Komplexität dieser Transaktion noch einige strukturelle und bilanzielle Nachwirkungen; und natürlich hält auch der Transformationsprozess weiterhin mit der ihm eigenen Dynamik an; primär aber haben wir den Weg unserer strategischen Neuorientierung zielgerichtet fortsetzen können: Konzentration auf maximalversorgungsnahe Spitzenmedizin, Stärkung der Behandlungsexzellenz, sukzessive Umsetzung unserer Campus-Konzeption, Netzwerkmedizin und ein pointierteres Engagement für die Entwicklungen von eHealth. Das ist unsere strategische DNA.

Auch im Interesse dieser inhaltlichen Schwerpunktbildung hat der Aufsichtsrat kürzlich eine Erweiterung des Vorstands beschlossen; zum 1. Januar 2016 wurde Prof. Dr. Bernd Griewing, Sprecher unseres Medical Boards – dem Expertengremium unserer Spitzenmediziner - sowie langjähriger Ärztlicher Direktor der Neurologischen Klinik in Bad Neustadt, als weiteres Mitglied in unseren Vorstand berufen. In seiner Funktion verantwortet er neben einer Koordination unserer Medical Board-Aktivitäten die wichtigen Bereiche Patientensicherheit, Qualität und Hygiene, das medizinische Prozessmanagement sowie Innovation und Netzwerkmedizin. In diesem Zusammenhang haben wir auch die übrigen Vorstandsressorts teilweise neu geordnet und den kommenden Herausforderungen angepasst.

In 2015 haben wir zudem die Aktivitäten innerhalb unseres Innovations- und Förderpools fortgesetzt; insgesamt werden 60 Entwicklungs- und Forschungsprojekte mit einem Volumen von rund 4 Mio. € durch den Konzern unterstützt. Die Projekte befassen sich schwerpunktmäßig mit „Forschung und Innovation“ sowie „Behandlungsexzellenz und Netzwerkmedizin“. Zur Verdeutlichung erwähnenswert ist z.B. der Aufbau einer speziellen Datenbank für Hirntumore, die Therapiestandards und Therapieentwicklungen sammelt und bewertet, um künftig noch stärker individualisierte, sprich personalisierte Therapieverfahren einsetzen zu können. In einem anderen Projekt geht es um eine umfassende Sicherheits- und Risikoanalyse, die Standards etablieren wird, die wir später an allen unseren Einrichtungen anwenden wollen. Alle Projekte werden in regelmäßigen Etappen evaluiert.

Diese Initiative nutzt unseren Patienten, führt zu wahrnehmbaren medizinischen und pflegerischen Fortschritten und ist geeignet, unsere Wettbewerbsposition zu stärken. Ebenso wichtig ist es, dass zahlreiche Projekte standortübergreifend aufgesetzt sind; sie verbessern damit den Know-how-Transfer im gesamten Unternehmen. Anfang 2016 haben wir weitere knapp 30 Projekte gestartet.

Im Oktober des vergangenen Jahres haben wir das Partikeltherapiezentrum – das nun als „MIT - Marburger Ionenstrahl-Therapiezentrum“ firmiert - in Betrieb nehmen können. Von außen mag teilweise der Eindruck entstanden sein, als würde die Schwerionentherapie nur schwer in Gang kommen, und in der Tat war ein durchaus steiniger Weg zu bewältigen. Das hat auch damit zu tun, dass wir hier über eine weltweit einmalige Anlage mit einer hochmodernen Technologie reden. Aber wir haben es geschafft, das Vorhaben gemeinsam mit dem Universitätsklinikum Heidelberg zu realisieren und geben nun mit diesem Therapieangebot vielen Patienten eine wichtige zusätzliche Hoffnung. Mittlerweile sind die ersten Patienten im MIT behandelt worden, und wir setzen alles daran, die Patientenzahlen Stück für Stück deutlich zu steigern.

Zugleich unterstreicht die hochinnovative Partikeltherapie am Universitätsklinikum Marburg unsere medizinische Leistungsfähigkeit. Denn *Spitzenmedizin* bedeutet immer auch *Spitzentechnik* - selbstredend in Verbindung mit einem hervorragend ausgebildeten medizinischen und pflegerischen Personal. Insoweit ermöglicht die innovative Medizintechnik, über die wir an allen Standorten verfügen, Diagnose- und Behandlungsmethoden, die vor wenigen Jahren noch undenkbar gewesen wären. Das kommt bei unseren Patienten an: Breit abgesicherte Diagnosen, wirkungsvolle Therapien, eine schonende Anwendung und ein hohes Maß an Sicherheit. Wir haben deshalb auch den Schwerpunkt unseres Geschäftsberichtes entsprechend gewählt. Von Marburg und Gießen über Bad Neustadt, Bad Berka und Frankfurt an der Oder – überall setzen wir mit modernster Technologie und hervorragend ausgebildetem Fachpersonal neue Maßstäbe in der Patientenversorgung. Ich kann Ihnen die Lektüre unseres Geschäftsberichtes daher nur empfehlen.

Mitte 2015 haben wir auch den Vertrag zur Übernahme der Kreisklinik Bad Neustadt notariell beurkunden können. Der Betriebsübergang fand zum 1. Januar 2016 statt. Immer wieder gab es deswegen Fragen: Der Erwerb der Kreisklinik scheint auf den ersten Blick nicht in unsere maximalversorgungsorientierte Strategie zu passen. Aber diese Akquisition macht Sinn, schließlich ergänzen sich die Angebote der Kreisklinik mit unseren Einrichtungen in Bad Neustadt kongenial. Zudem stellt die bauliche, funktionale und personelle Integration der Kreisklinik in den derzeit entstehenden Campus Bad Neustadt ein wichtiges Modellprojekt für die Entwicklung der Gesundheitsversorgung in vor allem ländlich geprägten Gebieten dar; im Unternehmen betrachten wir das Modell zugleich als Matrize für vergleichbare Strukturherausforderungen in Deutschland.

Zugleich modernisieren wir den Standort Bad Neustadt mit einem entsprechenden Investitionsvolumen. Mittelfristig wollen wir unser Campus-Konzept zum attraktiven „Exportschlager“ im Wettbewerb entwickeln und über dieses Angebot zusätzliches akquisitorisches Wachstum generieren. Der Begriff „Campus“ umfasst allerdings nicht nur die räumliche und logistische Verknüpfung von medizinischen Dienstleistungen. Dazu gehören untrennbar auch die Überwindung der „sektoralen Grenze“ zwischen ambulanter und stationärer Versorgung, die elektronische Patientenakte sowie die prinzipielle Ausrichtung an den Bedürfnissen der Patienten vor dem Hintergrund einer immer älter werdenden Bevölkerung. Mit einem Wort: Wir reden von einer Neuausrichtung des Gesundheitssystems – jedenfalls in maßgeblichen Teilen.

Meine verehrten Damen und Herren,

Sie erinnern sich: Bereits im Herbst 2014 hatten wir das von der damaligen Hauptversammlung beschlossene Aktienrückkaufprogramm umgesetzt und anschließend das Grundkapital entsprechend herabgesetzt.

Im Herbst 2015 haben wir einen zweiten Aktienrückkauf durchgeführt, zu dem der Vorstand ebenfalls durch die Hauptversammlung 2014 ermächtigt worden war. Auch dieser – mit einem Gesamtvolumen von rund 167 Millionen Euro deutlich kleinere Aktienrückkauf – wurde erfolgreich abgeschlossen. Das Grundkapital wurde angepasst. Auf der Basis des bereinigten Bilanzgefüges, das den adjustierten Unternehmenszuschnitt abbildet, können wir nun auch den Anforderungen eines kapitalkostenorientierten Ressourceneinsatzes leichter Rechnung tragen und haben gleichzeitig verbesserte Voraussetzungen geschaffen, um künftige Wachstumschancen zu nutzen.

Insgesamt haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr an den fünf Standorten unseres Konzerns 765.109 Patienten behandelt. Die Auswirkungen der in 2014 abgeschlossenen Fresenius/Helios-Transaktion haben unsere Geschäftszahlen nochmals beeinflusst, wenn auch in einem deutlich verminderten Umfang. Während des gesamten Geschäftsjahrs kamen ergebnisseitig positive und negative Einmaleffekte zum Tragen, die sich jeweils im niedrigen zweistelligen Millionen-Euro-Bereich bewegten und teilweise gegenseitig kompensierten.

In 2015 erzielten wir insgesamt einen Umsatz von 1,11 Milliarden Euro. Das sogenannte EBITDA - also das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen - beträgt 154,2 Millionen Euro, der Konzerngewinn beziffert sich mit 87,4 Millionen Euro. Das ist ein sehr zufriedenstellendes Ergebnis; es bewegt sich an der oberen Kante unseres Planungskorridors.

Wer immer für diesen Erfolg gefeiert werden mag - bitte schließen Sie sich meiner Einschätzung an, dass an diesem Erfolg viele mitgewirkt haben. Es ist mir daher ein Anliegen, allen Mitarbeitern zu danken, die mit ihrem Einsatz und ihrem Engagement für dieses Ergebnis gekämpft haben – an welchem berufsbedingt oder betriebsorganisatorisch notwendigen Platz auch immer

2. Bisheriger und weiterer Verlauf des Geschäftsjahres 2016

Auch das Geschäftsjahr 2016 lässt sich bisher zufriedenstellend an. Im ersten Quartal des laufenden Geschäftsjahres sind in den Einrichtungen unseres Konzerns exakt 205.578 Patienten behandelt worden. Die Umsatzerlöse für den gleichen Zeitraum liegen bei 291,5 Millionen Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) beträgt 67,9 Millionen Euro. Hierin enthalten ist auch ein positiver Sondereffekt in Höhe von 36,4 Millionen Euro aus der Auflösung von Gewährleistungsrückstellungen für die Helios/Fresenius-Transaktion, die aus Frist- und Rechtsgründen nun nicht mehr in diesem Umfang vorgehalten werden müssen.

Für das Geschäftsjahr 2016 rechnen wir mit einem Umsatz zwischen 1,17 Milliarden Euro und 1,20 Milliarden Euro. Das EBITDA planen wir weiterhin mit 155 Millionen Euro bis 165 Millionen Euro. Wir gehen davon aus, dass auch im laufenden Geschäftsjahr ergebnisseitig positive und negative Einmaleffekte im niedrigen bis mittleren zweistelligen Millionenbereich auftreten werden, die sich teilweise gegenseitig kompensieren.

Auf dieser Grundlage schlagen Vorstand und Aufsichtsrat der Hauptversammlung vor, eine Dividende in Höhe von 0,80 Euro je Stückaktie auszuschütten. Auf Basis der aktuellen Aktienanzahl von rund 67 Millionen Stück ergibt sich damit eine Dividendensumme von knapp 54 Millionen Euro. Auch künftig beabsichtigen wir, die Aktionäre mit Ausschüttungsquoten von über 60% maßgeblich am Erfolg des Unternehmens teilhaben zu lassen. Denn es ist uns durchaus ein Anliegen, auch künftig als attraktiver Dividentitel im M-Dax wahrgenommen zu werden, was in Zeiten eines historisch niedrigen Zinsniveaus nicht nur für branchen-affine Anleger interessant sein dürfte.

In diesem Zusammenhang möchte ich bereits an dieser Stelle einem weiteren Tagesordnungspunkt der heutigen Hauptversammlung informell vorgreifen: Unter Top 5 finden Sie einen Vorschlag zum Thema „Beschlussfassung über die Zustimmung zum Abschluss von Gewinnabführungsverträgen mit den 100-prozentigen Tochtergesellschaften Haus Saaletal GmbH, Neurologische Klinik GmbH Bad Neustadt/Saale sowie Klinikum Frankfurt (Oder) GmbH“. Wie gesagt: Bei allen drei genannten Gesellschaften handelt es sich um Töchter der RHÖN-KLINIKUM AG. Und in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung haben Sie bereits eine Erläuterung zu den Hintergründen dieser Gewinnabführungsverträge vorgefunden. Erlauben Sie mir dennoch, für Sie noch einmal den Inhalt, den Sinn und Zweck, die Vorteile und Nachteile sowie die Folgen dieser Verträge möglichst kurz zusammen zu fassen. Mir ist bewusst, dass dies ein eher „trockenes“ Thema ist. Gleichwohl verlangt das Gesetz eine solche Erläuterung.

Also: Der Wortlaut der Verträge ist mit Ausnahme der Bezeichnung der Parteien, der Beschreibung der Beteiligung der RHÖN-KLINIKUM AG am jeweiligen Stammkapital und der für die Klinikum

Frankfurt (Oder) GmbH aus steuerlichen Gründen abweichenden Regelungen zu Beginn und Laufzeit des Vertrages jeweils identisch. Die Verträge sind noch nicht abgeschlossen. Sie liegen als Entwürfe vor, da zunächst die Zustimmung der heutigen Hauptversammlung eingeholt werden soll. Neben der Zustimmung der Hauptversammlung ist insbesondere noch die Zustimmung der Gesellschafterversammlung der jeweiligen Tochtergesellschaft in notariell beurkundeter Form nötig. Dies ist aber, wenn Sie heute die Zustimmung erteilen, reine Formsache.

Nach den Verträgen verpflichtet sich die jeweilige Tochtergesellschaft, während der Dauer des Vertrages grundsätzlich ihren gesamten nach den handelsrechtlichen Vorschriften zu ermittelnden Gewinn, wie er sich ohne Gewinnabführung ergeben würde, an die RHÖN-KLINIKUM AG abzuführen. Im Gegenzug muss die RHÖN-KLINIKUM AG grundsätzlich jeden während der Vertragsdauer entstehenden Jahresfehlbetrag der jeweiligen Tochtergesellschaft ausgleichen. Die Verpflichtung zur Gewinnabführung und einer etwaigen Verlustübernahme besteht erstmals für den gesamten Gewinn bzw. Verlust des Geschäftsjahres der Tochtergesellschaft, für das der betreffende Gewinnabführungsvertrag gilt.

Die Gewinnabführungsverträge mit der Haus Saaletal GmbH und der Neurologischen Klinik GmbH Bad Neustadt/Saale gelten ab 1. Januar des Jahres, in dem die Eintragung in das Handelsregister der jeweiligen Tochtergesellschaft erfolgt, frühestens aber ab 1. Januar nächsten Jahres. Das Inkrafttreten des Gewinnabführungsvertrages mit der Klinikum Frankfurt (Oder) GmbH ist aus steuerlichen Gründen etwas abweichend geregelt. Dieser Vertrag gilt ab 1. Januar des Jahres, in dem die Eintragung in das Handelsregister der Klinikum Frankfurt (Oder) erfolgt.

Damit die Verträge steuerlich anerkannt werden, sollen sie auf die Dauer von fünf Jahren ab dem Zeitpunkt ihrer Geltung fest abgeschlossen werden. Sie verlängern sich jeweils um ein Jahr, wenn sie nicht mit einer Kündigungsfrist von drei Monaten zum Ablauf eines Geschäftsjahres der Tochtergesellschaft gekündigt werden. Bei Vorliegen eines wichtigen Grundes können die Verträge unabhängig davon fristlos gekündigt werden.

Da die RHÖN-KLINIKUM AG jeweils Alleingesellschafterin der Tochtergesellschaften ist, fallen Ausgleichszahlungen oder Abfindungen für außenstehende Gesellschafter nicht an.

Die Verträge dienen der Optimierung der steuerlichen Situation. Durch den Abschluss dieser Verträge wird erreicht, dass die betreffenden Tochtergesellschaften wirtschaftlich in die RHÖN-KLINIKUM AG eingegliedert werden, gleichzeitig aber rechtlich als eigenständige Gesellschaften bestehen bleiben. Auf der Basis dieser Vertragsbeziehung besteht zugleich die Möglichkeit, eine körperschafts- und gewerbsteuerliche Organschaft zwischen der Holding und der jeweiligen Tochtergesellschaft zu begründen. Dadurch wird ein steuerlicher Gewinn- und Verlustausgleich für Körperschafts- und Gewerbesteuer zwischen den Gesellschaften ermöglicht. Somit können auf Konzernebene positive und negative Ergebnisse miteinander verrechnet, die steuerrechtskonformen Gestaltungsspielräume genutzt und als Konsequenz die Gesamtsteuerbelastung des Unternehmens optimiert werden. Ohne die geschilderten Gewinnabführungsverträge wäre eine steuerliche Ergebnisverrechnung hingegen nicht möglich.

Im Übrigen möchte ich auf die gemeinsamen Berichte des Vorstands der RHÖN-KLINIKUM AG und der Geschäftsführung der Tochtergesellschaften über die Gewinnabführungsverträge verweisen, die mit der Einladung zur heutigen Hauptversammlung veröffentlicht wurden. Es haben sich seit der

Abfassung der Berichte keine Entwicklungen ergeben, die für die Beurteilung der Verträge relevant sind. Dies gilt insbesondere für die wirtschaftliche und rechtliche Bedeutung der Verträge und deren Auswirkungen.

Ich möchte Sie daher bitten, den entsprechenden Beschlussvorschlägen ihre Zustimmung zu geben, sobald dieser Tagesordnungspunkt nachher aufgerufen wird.

Meine Damen und Herren,

bereits 2014 haben wir das Medical Board ins Leben gerufen, das sich aus renommierten Ärzten unserer Kliniken rekrutiert. Es spielt bei der Weiterentwicklung und Umsetzung unserer Strategie auch künftig eine wichtige Rolle. Denn die medizinische Expertise bleibt für die unternehmerische Weiterentwicklung unseres Unternehmens unabdingbar. Dank der Expertise unseres Medical Board sind wir noch besser in der Lage, medizinische Innovationen zu bewerten und für unsere Patienten ohne langwierige Umstände im Klinikalltag verfügbar zu machen.

Zwischenzeitlich haben wir die personelle Zusammensetzung des Medical Board verändert und ergänzt, um die wesentlichen medizinischen Schwerpunktthemen noch prägnanter als in der Vergangenheit abdecken zu können. Unterstützt wird das Gremium durch 13 sogenannte Expertenpanels, die sich mit jeweils speziellen medizinischen und pflegerischen Fragestellungen beschäftigen, um die Behandlungsqualität in unseren Häusern weiter zu verbessern. Konkrete Schwerpunkte sind etwa die fachspezifische Aus- und Weiterbildung, der optimale Einsatz von Medizinprodukten, die Qualitätssicherung sowie die Hygiene. Darüber hinaus unterstützt das Medical Board die Auswahlentscheidungen für unseren Innovations- und Förderpool.

Natürlich sind in unserem Unternehmen weitere herausragende medizinische Experten vertreten; in unserer aktualisierten Expertendatenbank finden sich rund 140 Experten aller Fachbereiche, inklusive ihrer Spezialisierungen, Klinikschwerpunkte, Weiterbildungen und Kontaktdaten. Insofern ist die Expertendatenbank ein wichtiger Schritt, unserer medizinischen Kompetenz im wahren Sinne des Wortes „ein Gesicht“ zu geben. Das Verzeichnis wird künftig regelmäßig aktualisiert und sukzessive erweitert. Selbstverständlich lässt es sich auch über unsere Homepage aufsuchen.

Neben all den operativen und strategischen Anforderungen unseres Geschäftsmodells stellen wir uns auch regelmäßig die Frage, wie wir als Unternehmen noch besser an neuen Trends partizipieren können; aktuelle Entwicklungen unserer Branche wollen im Blick behalten und innovative Ideen für das Unternehmen nutzbar machen. Selbstredend haben wir den Anspruch, in unserer Branche eine Führungsrolle zu behaupten und passende Innovationen für unsere Kliniken zu erschließen.

Um diese Innovationsorientierung zu reflektieren, andererseits aber auch zu stimulieren, haben wir Anfang 2016 eine eigene Gesellschaft ins Leben gerufen, die in ihrem Beritt einen Teil dieser Aktivitäten konzentrieren und potenzieren soll. Wir haben ihr den Namen „RHÖN Innovations-GmbH“ gegeben; Kernaufgabe dieser neuen Tochtergesellschaft ist es, junge Unternehmen - sogenannte Start-ups - zu fördern und sich dabei auch am Eigenkapital des jeweiligen Unternehmens zu beteiligen.

Mit der Innovations-GmbH beabsichtigen wir, durchaus unkonventionelle, mutige Ideen zu forcieren – freilich nicht nur zum Selbstzweck. Unser Ziel ist immer auch die konkrete Verbesserung einer medizinischen Leistung und damit der spürbare Nutzen für unsere Patienten. Der Fokus der relevanten Projekte wird daher auf medizinischen Innovationen liegen, die unserem Kerngeschäft nahe stehen, insbesondere auch im Hinblick auf den Aufbau ambulant-stationärer Strukturen zur Gesundheitsversorgung im ländlichen Raum. Auch die Weiterentwicklung der Netzwerkmedizin einschließlich der Schaffung notwendiger IT-Strukturen spielt dabei eine besondere Rolle. Die Auswahl der jungen Unternehmen, in die wir investieren, erfolgt konzernintern in enger Abstimmung mit den leitenden Ärzten in den Kliniken sowie über ein eigens gegründetes Investitionskomitee, in dem die Fachkompetenzen Medizin, IT und Finanzen vertreten sind. Derzeit analysieren wir intensiv geeignete Start-ups; die Vereinbarung erster Pilotprojekt ist in Vorbereitung.

Auch unsere Zusammenarbeit mit IBM gehört in diesen Kontext; sie hat in den letzten Wochen für eine starke Medienresonanz gesorgt. Ziel unseres Pilotprojektes mit IBM ist es, künftig bereits in einer frühen Phase der – je nach Einzelfall ambulanten oder stationären - Versorgung eine datengestützte, versorgungsgerechte Patientennavigation sicherzustellen. Zeitaufwändige und kostspielige Mehrfachbelastungen können dadurch vermieden werden. Zudem kann die strukturierte Auswertung anonymer Patientendaten zu verbesserten und präziseren Behandlungsempfehlungen beitragen.

IBM bringt in dieses Gemeinschaftsprojekt mit „Watson“ eine sogenannte „Cognitive-Computing“-Technologie ein. Kognitive Systeme verstehen die natürliche Sprache, können logische Schlüsse ziehen und sind lernfähig. Damit können Daten in verschiedenen Zusammenhängen neu interpretiert und zusätzliche Erkenntnisse gewonnen werden.

Freilich wird „Dr. Watson“ den Arzt nicht ersetzen; vielmehr wird er künftig über eine breitere Daten- und Wissensbasis verfügen, die ihm Diagnose- und Therapieentscheidungen erleichtern werden, z.B. in der personalisierten Behandlung von Krebs. Das Pilotprojekt läuft derzeit an unserem „Zentrum für unerkannte und seltene Erkrankungen“ am Universitätsklinikum Marburg.

3. Aktuelle Entwicklungen in unseren Kliniken

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich auch kurz auf aktuelle Entwicklungen in unseren Kliniken eingehen. Denn wir investieren permanent in ihre Leistungsfähigkeit, in die bauliche Substanz, in medizinische Geräte und in die Weiterbildung und Qualifikation unserer Mitarbeiter.

- Der Neubau unseres Gesundheitscampus **Bad Neustadt** macht große Fortschritte. Im Dezember des vergangenen Jahres konnten wir im Beisein der bayerischen Gesundheitsministerin Melanie Huml die Grundsteinlegung feiern. Zugleich werden wir mit dem Neubau konzeptionelle Maßstäbe für eine moderne Gesundheitsversorgung im ländlichen Raum setzen. Dies betrifft die Infrastruktur, die ambulant-stationäre Behandlungskette sowie komplementäre Angebote etwa in der Prävention oder der Nachsorge.

Ein Teilprojekt – den Neubau der Psychosomatischen Klinik – konnten wir bereits erfolgreich abschließen; Ende April 2016 wurde die neue Klinik in Betrieb genommen und bezogen. Nach nur einem Jahr Bauzeit ist eine hochmoderne Einrichtung in einem kernsanierten Gebäude entstanden, die über 240 Patienten aufnehmen kann. Eine Tagesklinik erweitert das stationäre Angebot.

- Unsere Zentralklinik **Bad Berka** ist im vergangenen Jahr als Endoprothesenzentrum der Maximalversorgung anerkannt worden. Die Implantation von künstlichen Gelenken gehört zu den am häufigsten durchgeführten Operationen in Deutschland und wird angesichts einer alternden Bevölkerung auch künftig einen hohen Stellenwert einnehmen. Die Anerkennung als Zentrum unterstreicht die herausragende Prozess-, Behandlungs- und Ergebnisqualität in unserer Klinik.

Der Bau der neuen Radiopharmazie liegt im Zeitplan – im Sommer werden wir die neu entstandene Einrichtung in Betrieb nehmen.

- Auch auf dem Gelände unseres Klinikums **Frankfurt/Oder** sind die Bagger angerollt. Anfang Dezember 2015 wurde der Grundstein für den nächsten Bauabschnitt gelegt, um das Klinikum schrittweise baulich komplett zu modernisieren.

Am Institut für Radiologie und Interventionelle Neuroradiologie wurde einer der weltweit modernsten Magnetresonanztomographen in Betrieb genommen. Das neue Gerät bietet für den Patienten nicht nur einen besseren Komfort und eine reduzierte Geräuschkulisse; es verkürzt durch seine höhere Leistung vor allem die Untersuchungszeit und verbessert die Bildgebung im Vergleich zu herkömmlichen Geräten deutlich. So lassen sich im Nervenzellengewebe einzelne Stoffwechselprodukte nachweisen, die für die Differentialdiagnose von enormer Bedeutung sind, z.B. beim Schlaganfall, bei Hirntumoren oder bei Morbus Alzheimer.

- Die **Universitätskliniken in Gießen und Marburg (UKGM)** bieten auch nach internationalen Maßstäben herausragende medizinische und pflegerische Betreuung auf universitärem Niveau. Der Zuspruch der Patienten an beiden Standorten steigt ständig und ist der beste Beweis dafür, dass die vorzugsweise am Standort Marburg geäußerte, häufig ideologisch motivierte Kritik jeder Grundlage entbehrt. Wir haben noch viel vor und werden insbesondere in Marburg mit einer maßgeschneiderten Realisierung des erläuterten Campus-Konzeptes neue Wege in der Patientenversorgung beschreiten.

Auch im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die medizinischen Kompetenzen an beiden Standorten weiter gestärkt. Dazu nur einige Beispiele – am Universitätsklinikum **Gießen**:

- wurde ein hochmoderner Computertomograph in Betrieb genommen - eine wegweisende Neuentwicklung im Bereich der Detektor- und Röhrentechnologie;
- umgesetzt wurde auch das bundesweit einmalige Modellprojekt einer Interkulturell-medizinischen Ambulanz; Ziel ist es, Menschen mit Migrationshintergrund den Zugang zur medizinischen Versorgung zu erleichtern;

- zudem wurde ein deutschlandweit einmaliges Zentrum für Blasenkrebs eröffnet, das Standards für die Behandlung dieser Tumorart setzt.

Am Universitätsklinikum **Marburg**

- hat das Marburger Ionentherapiezentrum (MIT) seinen Betrieb aufgenommen;
- ferner wurde ein hochmoderner Linearbeschleuniger installiert; er verbessert die Leistungsmöglichkeiten in der medizinischen Strahlentherapie. Gemeinsam mit der Partikeltherapie sind wir somit in Marburg bei der Strahlentherapie wirklich herausragend aufgestellt;
- der Marburger Stammzellentransplantationseinheit wurde entsprechend dem internationalen Standard „Jacie“ die weltweit höchste Qualität bestätigt. Dieses seit 2009 praktizierte Konzept setzt neben der klassischen Behandlung von Leukämiepatienten auf hochinnovative Studien. Krebspatienten, denen anders nicht mehr geholfen werden konnte, werden hier im Rahmen von klinischen Studien mit den allerneuesten medizinischen Verfahren und Möglichkeiten betreut.

4. Digitalisierung und Unternehmensstrategie

Meine Damen und Herren,

die Entwicklung in der Medizin ist atemberaubend. Was für ein Privileg, in dieser Branche tätig – oder investiert – zu sein! Experten gehen davon aus, dass sich das medizinische Wissen ab 2020 etwa alle drei bis vier Monate verdoppeln wird! Das hängt in erster Linie damit zusammen, dass medizinische Daten weltweit nicht mehr nur gesammelt, sondern auch elektronisch verfügbar gemacht, miteinander verknüpft und in einen logischen Zusammenhang gesetzt werden. Die Digitalisierung prägt alle Bereiche, denken Sie nur an die aktuellen Diskussionen über selbstfahrende Elektroautos und den möglichen Markteintritt von IT- und Lifestyle-Anbietern. Mindestens ebenso nachhaltig sind die Auswirkungen, die auf unsere Branche zukommen.

Dabei wird der Übergang ins digitale Zeitalter weit über das Sammeln, Verwerten und Austauschen von Patientendaten hinausgehen. Wir reden hier von solchen Expressionen wie der elektronischen Patientenakte oder der Visite mit dem Tablet. Doch auch dies sind letztlich nur Erscheinungsformen. Im Kern geht es um eine optimierte Patientensteuerung, um die Homogenisierung von ambulanter und stationärer Versorgung und das Angebot maßgeschneiderter, individueller Therapien.

Die Digitalisierung ist daher einerseits eine modernistische Belastung, aber andererseits auch eine große Chance. Mit ihrer Hilfe lässt sich eine substantiell bessere Behandlung der Patienten erreichen. Aber mit ihrer Unterstützung wird es auch gelingen, strukturelle und regionale Unterschiede auszugleichen, etwa die Differenzen zwischen urbanen Metropolregionen einerseits und dem ländlichen Raum andererseits. Unser Campus-Konzept reflektiert diese Chancen und macht sie sich zu eigen.

Insoweit parallelisieren wir unsere wesentlichen eHealth-Initiativen letztlich im Interesse eines einheitlichen Gesamterfolgs: Das Engagement unserer Innovations-GmbH wird helfen, um auch im internationalen Maßstab vom Gründergeist junger Unternehmen zu profitieren. Die Kooperation mit Watson/IBM wird uns dabei unterstützen, kognitive Computersysteme exklusiv in den Klinikalltag einzuführen. Mit unserem Innovations- und Förderpool werden wir weiterhin konzernweit Projekte mit einem starken unternehmenseigenen Impulspotential forcieren.

Letztlich geht es um das Krankenhaus der Zukunft! - Und letztlich wird daher auch der Prozess der Digitalisierung unumkehrbar sein.

Aber machen wir uns bei allem Zukunftstaumel keine Illusionen: Der Prozess wird in einem nach wie regulierten, von herkömmlichen Unvollkommenheiten gezeichneten Marktumfeld stattfinden: Gesundheitspolitische Restriktionen, Investitionsstau, Unterfinanzierung werden auch künftig unsere Rahmenbedingungen diktieren. Aber insoweit ist die Digitalisierung natürlich auch eine Antwort: Wenn aufgrund besseren Informationsmanagements Fehlzusweisungen vermieden werden und Therapien individuell zugeschnitten werden können, erzeugt das für das gesamte Gesundheitssystem substanzielle Kosteneinsparungen und damit einen erheblichen Effizienzgewinn.

Gleichwohl klafft die Schere unserer Solidargemeinschaft weiter auseinander: Durch den demografischen Wandel steigt die Nachfrage nach Krankenhausleistungen weiter; zugleich werden die potentielle Beitragszahler weniger. Es ist daher nicht zu erwarten, dass der enorme Kostendruck im Gesundheitswesen nachlassen wird – insbesondere auch nicht im Krankenhausbereich. Im Unternehmensalltag merken wir das täglich: Während die Krankenhausleistungen weiter steigen, sinkt die adäquate Vergütung. Zugleich wird qualifiziertes Krankenhauspersonal immer knapper und damit teurer. Wir gehen davon aus, dass sich der Fachkräftemangel in den nächsten Jahren weiter verstärken wird, insbesondere auch in ländlichen Regionen, in denen wir mit unseren Einrichtungen vertreten sind. Auch insoweit können moderne, IT-gestützte Verfahren helfen, die Folgen des zunehmenden Fachkräftemangels zu lindern.

Das Anfang 2016 in Kraft getretene neue Krankenhausstrukturgesetz (KHSG) ist Ausdruck dieser Gemengelage; vordergründig orientiert es auf einen stärkeren Zusammenhang von Qualität und Finanzierung; hintergründig reflektiert es natürlich den erheblichen Kostendruck im System. Maßgebliche Änderungen in der Finanzierungssystematik werden sich ab 1. Januar 2017 auswirken. Ziel ist es unter anderem, den sogenannten Mehrleistungsabschlag mittelfristig durch einen Fixkostendegressionsabschlag zu ersetzen. Was diese Änderungen letztlich für unsere Kliniken bedeuten, lässt sich im vollen Umfang erst bewerten, wenn die Budgetvereinbarungen für das Jahr 2016 abgeschlossen sein werden. Sicher sind wir uns jedoch darin, dass ein stärker an Qualitätskriterien orientierter Berechnungsmodus für das in unseren Kliniken gebotene Hochleistungsspektrum eine Herausforderung darstellt, die sich angesichts unserer inhaltlichen Aufstellung gut bewältigen lässt.

Meine Damen und Herren,

ich denke, ich konnte Ihnen in aller Kürze und Würze zeigen, dass sich die RHÖN-KLINIKUM AG hervorragend weiterentwickelt hat. Es fehlt nicht an neuen Herausforderungen. Aber wir sind schließlich ein anspruchsvolles Umfeld gewohnt; wir scheuen uns nicht, Zukunftsthemen offensiv anzugehen. Im Namen des gesamten Vorstandes danke ich Ihnen und unseren Gremien für Ihr Vertrauen.

Ich wünsche uns eine erfolgreiche Hauptversammlung!