

Es gilt das gesprochene Wort

**Ordentliche Hauptversammlung
Der RHÖN-KLINIKUM Aktiengesellschaft**

am 13. Juni 2012, 10:00 Uhr

Jahrhunderthalle Frankfurt, Pfaffenwiese, 65929 Frankfurt am Main

Rede des Aufsichtsratsvorsitzenden
und Ankeraktionärs

Eugen Münch

Anrede

Um Wiederholungen bei der Berichterstattung über die Aufsichtsrats­tätigkeit für das Geschäftsjahr 2011 zu vermeiden, verweise ich zunächst auf den ausführlichen schriftlichen Bericht des Aufsichtsrats. Dieser hat seit Einberufung zu dieser Hauptversammlung in den Geschäftsräumen der RHÖN-KLINIKUM AG ausgelegen und wurde den Aktionären auf Verlangen zugesandt. Der Bericht liegt natürlich auch hier aus.

Im Geschäftsbericht, der Ihnen vorliegt, finden Sie den Bericht des Aufsichtsrats abgedruckt auf den Seiten 14 bis 27 und Sie finden ihn seit der Einberufung auch auf der Internetseite der Gesellschaft.

Mit dem umfassenden und teilweise in die Tiefe gehenden schriftlichen Bericht haben wir versucht, Ihnen einen informativen Einblick in die Arbeit des Aufsichtsrats im vergangenen Jahr zu geben.

Der Aufsichtsrat hat die nach Gesetz und Satzung obliegenden Aufgaben wahrgenommen und die Geschäftsführung des Vorstands überwacht. Er wurde vom Vorstand regelmäßig, zeitnah und umfassend unterrichtet. Aktuelle Ereignisse und Entwicklungen des Unternehmens wurden ausführlich beraten. Abweichungen von ursprünglich geplanten Zielen wurden geprüft und erörtert.

Das Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat wird im Corporate Governance Kodex u. a. mit folgenden Grundsätzen definiert:

"Vorstand und Aufsichtsrat arbeiten zum Wohle des Unternehmens eng zusammen.

Der Vorstand stimmt die strategische Ausrichtung des Unternehmens mit dem Aufsichtsrat ab und erörtert mit ihm in regelmäßigen Abständen den Stand der Strategieumsetzung.

Gute Unternehmensführung setzt eine offene Diskussion zwischen Vorstand und Aufsichtsrat sowie in Vorstand und Aufsichtsrat voraus."

Diese Grundsätze sind die Leitlinien für den Ablauf der Beratungen dieser beiden Gremien in unserem Unternehmen und damit Maximen für die Tätigkeit des Aufsichtsrats.

Zur effizienten Wahrnehmung seiner Aufgaben hat dieser Aufsichtsrat sieben ständige Ausschüsse eingerichtet, die Themen und Beschlüsse für das Plenum vorbereiten. Ferner wurden einzelne Befugnisse und Beschlusskompetenzen im Rahmen der Geschäftsordnung auf die Ausschüsse übertragen. Die Effizienz unserer Arbeit in den Ausschüssen überprüfen wir fortlaufend und ändern bei Erkennen von Schwachstellen umgehend die Strukturen, was erforderlichenfalls auch zu Neubesetzungen führen kann.

Im laufenden Jahr haben wir im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot von Fresenius zusätzlich zu den vorhandenen Ausschüssen einen Sonderausschuss

gebildet, der die Beschlussfassung zur Stellungnahme zum Übernahmeangebot vorbereitet hat. Der Sonderausschuss wurde einstimmig beschlossen und paritätisch besetzt, und hinsichtlich der Entscheidung über beizuziehende Berater als beschließender Ausschuss unter dem Vorsitz von Herrn Neumann eingesetzt. Der Aufsichtsrat fasste ebenfalls den Beschluss, dass er in jedem Fall eine eigene Stellungnahme zum Übernahmeangebot abgeben würde, da er nicht vom autonomen Ergebnis der Stellungnahme des Vorstands abhängig sein wollte. Der Sonderausschuss legte dem Aufsichtsrat den Entwurf der Stellungnahme am 24.5.2012 vor, der in einer Sondersitzung des Aufsichtsrats am 28.5. in allen Facetten diskutiert, teilweise geändert und in der Ihnen vorliegenden Form beschlossen wurde.

In der laufenden Sitzungsperiode verfolgen wir aufmerksam die Weiterentwicklung der Regelungen des Deutschen Corporate Governance Kodex und reagieren, wenn wir es für nötig halten, auch kritisch auf Änderungen in der Umsetzung durch Aktualisierung der Entsprechenserklärung. In meinem Bericht in der letztjährigen Hauptversammlung habe ich ausführlich zu Diversity-Fragen und zum Thema "Frauen in Führungspositionen und Gremien" Stellung genommen, so dass ich diese Themen heute aussparen kann. Ich versichere Ihnen jedoch, wir arbeiten auch hier permanent an der Weiterentwicklung.

Die Grundzüge des Vergütungssystems unserer Vorstände, welches wir Ihnen in den beiden Vorjahren zur Billigung vorgelegt haben und dem Sie zugestimmt haben, sind unverändert gültig, so dass wir in diesem Jahr auf eine Abstimmung zur Billigung verzichten.

Die Rahmenbedingungen haben wir bei jeder Vertragsänderung genutzt, um die bestehenden und neuen Vorstandsverträge an die neue Struktur der Vergütung anzupassen. Aktuell sind alle Vorstandsdiensverträge, mit Ausnahme des vor Verabschiedung der Leitlinien abgeschlossenen Dienstvertrages mit dem Vorstandsvorsitzenden, diesen neuen Regelungen angepasst.

Diese Vergütungsleitlinien sollen die mit dem Wachstum des Unternehmens zusammenhängenden überproportionalen Einkommensentwicklungen im Zaum halten. Das Ziel der Leitlinien war außerdem, das Verhältnis von Leistung und Gegenleistung besser abbilden zu können, als dies mit dem alten Vertragsmuster möglich war.

Die mit einer Leistungseinschätzung verbundene Einkommenskonsequenz führt in dem einen oder anderen Falle dazu, dass sie nicht von beiden Seiten geteilt wird. Die Anwendung der Richtlinien und ihre Einkommen begrenzende Wirkung führt ebenso wie der Versuch, expansive Einkommensentwicklungen abzubremsen, beim Vorstand teilweise zu Ablehnung und Abwanderung, so dass auch eine Wieder- oder Neuberufung scheitern kann. Es war nicht möglich, mit Herrn Kunz eine Einigung herbei zuführen; er schied deshalb zum 30. September 2011 aus dem Vorstand aus..

Herr Dr. Straub hat seinen Vertrag zum 30. Juni 2011 beendet, weil er dem Ruf der größten deutschen Krankenkasse gefolgt ist. Er hat bei der Barmer-GEK das Amt des Vorstandsvorsitzenden übernommen.

Frau Dr. Irmgard Stippler ist mit Wirkung vom 24. Mai 2012 auf eigenen Wunsch aus dem Vorstand ausgeschieden. Frau Dr. Stippler war im Vorstand für die Bereiche UKGM, Materialwirtschaft und IT verantwortlich.

Die Funktionen der Vorstände Straub und Kunz wurden in einer Zeit frei, in der Sondierungsgespräche über Konsolidierungen mit Wettbewerbern stattfanden. Im Zusammenhang mit möglichen Zusammenschlüssen war es sinnvoll, die Positionen nicht voreilig zu besetzen. Deshalb haben wir es vorgezogen, die Aufgaben der ausscheidenden Vorstände durch Umverteilung intern abzudecken. Die Nachfolgebesetzung der Vorstandsposition von Frau Dr. Stippler haben wir aus dem gleichen Grund nicht vorgenommen, sondern die Aufgaben verteilt.

Sollte, wovon ich nicht ausgehe, die Übernahme scheitern, wird es eine der wichtigsten Aufgaben sein, den Vorstand zügig aus den Interims-Strukturen zu befreien und nachhaltig wachstumsfähig zu machen.

Da mein Bericht des Aufsichtsrats an dieser Stelle über die Tätigkeit des Gremiums abgeschlossen ist, darf ich mich bei meinen Kollegen für die Zusammenarbeit und ihren Einsatz herzlich bedanken. Es war nicht immer einfach, in Anbetracht der komplexen Themen, Konsens zu finden. Trotzdem ist es immer wieder mit der Anstrengung aller möglich gewesen, nachhaltige, gemeinsame Positionen für die Zukunft zu finden.

Mein Dank gilt besonders den Mitarbeitern, die sich im Interesse der Patienten und des Unternehmens als tragende Säule erwiesen, ohne die das Unternehmen nichts wäre. Dank auch an die Betriebsräte, die im Rahmen der Mitbestimmung nicht immer eine leichte Aufgabe haben. Die große Mehrheit von ihnen hat die Belange der Mitarbeiter im hier und jetzt und die Bedingungen von Härten, die eine solide Zukunftssicherung gerade im Interesse ihrer Klientel verlangen, verstanden und integriert.

Ich danke dem Vorstand für die Zusammenarbeit und seinen Einsatz. Dabei ist mir durchaus bewusst, dass die im Rahmen des Übernahmeangebots aufgetretenen Turbulenzen und Infragestellungen schwierig bis sehr schwierig zu handhaben sind. Da die Instabilität erst mit dem Abschluss der Übernahme zu Ende gehen wird, wünsche ich ihm eine ruhige und starke Hand.

Ich habe Ihnen an dieser Stelle in den vergangenen Jahren meine Perspektiven für die Zukunft unseres Unternehmens aufgezeigt.

Es ist mir ein Anliegen, Ihnen aus meiner Warte als Gründer und Aktionär meine Sicht der Entwicklung auch und gerade im Zusammenhang mit dem Übernahmeangebot zu erläutern. Dies würde ich jetzt gerne tun. Dabei ist mir durchaus bewusst, dass ein Vertreter der reinen Lehre verlangen kann, dass ich dies als Versammlungsleiter unterlasse. Trotzdem würde ich Ihnen, wenn daran Interesse besteht, meine Perspektiven an dieser Stelle vortragen.

Deshalb frage ich:

Gibt es Widerspruch, wenn ich Sie an dieser Stelle darüber informiere, wie es zu dem Angebot gekommen ist und welche Gründe meine Frau und mich bewogen haben, mich zur Annahme des Angebots zu entschließen? Sie können sich dann in Kenntnis dieser Umstände ein eigenes Bild für Ihre Entscheidungsfindung machen.

Ich sehe: Es gibt keinen Widerspruch, dann darf ich fortfahren

Meine Sehr geehrten Damen und Herren,

um die heutige Entwicklung richtig einschätzen zu können, gebe ich Ihnen einige Informationen zur **Historie** unseres Unternehmens und seiner Positionierung im Gesundheitswesen in Deutschland.

Mit der Eröffnung der Herz- und Gefäß-Klinik in Bad Neustadt wurde erstmals ein Konzept medizinischer Leistung nach dem sogenannten Flussprinzip im Rahmen einer Spezialklinik verwirklicht und mit beachtlichem Erfolg geführt.

Der zweite Meilenstein, der einen weiteren Quantensprung darstellte, war die Übertragung des Prinzips auf eine Allgemeinklinik in Meiningen. Die daraus gewonnenen Erfahrungen und Kenntnisse, die enorme qualitative Entwicklungen und einen Kostenvorsprung von je nach dem Grad der Verwirklichung des Prinzips von 20 – 35 % brachten, führten zu erheblichem und sprunghaftem Wachstum des Unternehmens.

Das Wachstum und die zunehmende Verbreitung des Unternehmens waren aufsehenerregend und haben bis heute eine ganze Reihe von internen und externen Reaktionen bei uns und in der Branche ausgelöst. Intern verband sich der Effekt mit Synergien, die aus der zunehmenden Größe kamen und den Erfolg zusätzlich steigerten. Gleichzeitig schliff sich die Effizienz des neuen Konzepts ab und die notwendige Durchsetzung der reinen Lehre wurde aufgeweicht. Das lag an der damit verbundenen enormen Veränderung im medizinischen Alltag. Und mit jeder hinzukommenden Klinik nahmen die Widerstände in Richtung des Althergebrachten zu.

Die Kliniken in Deutschland beobachteten uns genau und wurden nicht zuletzt durch die Einführung der Finanzierung über DRG (= Fallpauschalenabrechnung), bei der die Leistungen einheitlich bewertet und bezahlt wurden – vorher galt das Selbstkostenprinzip –, immer stärker auf unsere Form der Leistungserbringung ausgerichtet. Sie nannten es Prozessorientierung, was zu verstärkter Effizienz führte, ohne dass es dasselbe gewesen wäre. Unser Vorsprung war noch da, aber er relativierte sich. Durch unsere Investitionskraft und Wachstumsfähigkeit führten wir nach wie vor die Entwicklung an.

In dieser Phase wurde mir klar, dass unsere Funktion mit einem Marktanteil von damals etwa 1,5 % am Krankenhausmarkt insgesamt, eigentlich nur die Zulieferung von Einzelversorgungsleistungen zur staatlich organisierten Gesamtversorgung

ausmachte. Der „Markengeber Staat“ war derjenige, der das Versorgungsangebot gestaltete – und wir lieferten zu.

Die entstehende Auswirkung der Zunahme der Älteren und Abnahme der Jüngeren in der Bevölkerung mit steigenden Leistungen im Gesundheitswesen und sinkenden Einzahlern, löste der Staat nicht, indem er das System änderte und z. B. die Älteren durch Selbstbehalte beteiligte, sondern er behinderte die Leistungsmenge durch Bürokratie und Wachstumsbeschränkung.

Das sah und sieht dann so aus, dass internes Wachstum dadurch erschwert wurde/wird, indem „man“ für Patienten, die über die Planung hinaus behandelt wurden, nur noch 30% des Sollpreises im ersten Jahr bezahlt/e und dieser Betrag im zweiten und für die Folgejahre auf 80 % angehoben wurde/wird. Das bedeutete, bei internem Nullwachstum gilt der amtliche Preis, der aktuell jedes Jahr unter den Kostensteigerungen liegt und bereits 1 bis 2% Produktivitätswachstum erfordert. Wer intern über dem Plan der Krankenkassen wächst, bekommt im Jahr des ersten Wachstums 30% des amtlichen Preises, d. h. er deckt teilweise nicht die variablen Kosten. Deshalb führt Mengenwachstum zuerst zu Ergebnisdruck und immer zu unterproportionalem Umsatzwachstum.

Das Mittel der Wahl war, neue, nicht rationalisierte Kliniken zu kaufen und den Anfangsrationalisierungsgewinn zum System zu erheben.

Gleichzeitig waren aber die nachfolgenden Konkurrenten erstarkt und haben mit ähnlichen Methoden wie wir Erfolge erzielt. Sie waren aber im gleichen Wachstumsdruck und konkurrierten bei jeder Übernahme mit der Folge, dass schlechtere (= höhere) Preise bezahlt werden mussten. Gleichzeitig bot sich die Chance für Privatisierungsgegner, die notwendige Rationalisierung hemmende Zwänge in die Übernahmeverträge zu bringen.

Teure (gekaufte) Kliniken mit hohen Investitionsauflagen und gleichzeitigen Rationalisierungsbremsen waren die Folge.

Der allgemeine Rationalisierungsdruck und die mangelnde Fähigkeit zur Investition verbunden mit der Finanzkrise und erheblicher öffentlicher Verschuldung ließen vermuten, dass es zu einem hohen Angebot an Kliniken aus dem Bestand der Öffentlichen Hand kommen würde. Deshalb rüsteten wir uns darauf mit einer Kapitalerhöhung auf.

Das Ziel war, zügig so zu wachsen, dass wir mit eigenen Mitteln so viele Stützpunkte haben würden, um in der Lage zu sein, in ganz Deutschland flächendeckend eigenständige Vollversorgungsangebote zu machen. Konkret: Wir beabsichtigten, vom Zulieferer zum Markenanbieter mit einem Vollversorgungskonzept zu werden. Mit einem sogenannten „integrierten Vollversungsvertrag“ und der Möglichkeit, dass dem jedermann beitreten könnte, wäre das möglich gewesen. Nach unserer Meinung waren dazu ein Marktanteil von 8 -10 % notwendig, um für jedermann erreichbar zu sein.

Der Privatisierungsboom blieb jedoch aus, weil der Staat sich so an Schulden gewöhnt hatte, dass mancher Landrat oder Oberbürgermeister lieber die Schulden

behält, statt die politisch schwierige Privatisierung seines Krankenhauses in Angriff zu nehmen.

Fakt ist jedoch: Durch die Alterung der Bevölkerung, alte Leute sind einfach öfter krank, und die gleichzeitige Abnahme der jungen arbeitenden Bevölkerung werden die Mittel knapp. Es ist eben so, dass ein Nichtgeborener niemals Beiträge zahlt. Damit wird der Rationalisierungsdruck höher. Gleichzeitig wachsen auch die Quersubventionierungen der Öffentlichen Hand.

Es stellte sich also die Frage: Wie kann eine flächendeckende Verbreitung von unseren Leistungszentren, bis zur versorgungskritischen Masse, erreicht werden? Denn nur mit dieser können wir das System aufbrechen.

Das Konzept war und ist, jedem, der es möchte, eine Zusatzleistung anzubieten, die genau das ersetzt, was der Staat zunehmend trotz aller Versprechungen nicht mehr für jeden im Programm hat. Konkret umfasst die Zusatzleistung, dass Priorisierung und Rationierung aufgehoben werden. Wir wissen – und uns liegen darüber genaue Untersuchungen vor –, dass wir jedem, der einen geringen Beitrag im Monat einsetzt, die Garantie geben könnten, mit der er die vom Staat eingesetzten Begrenzungen ausgleichen kann, wenn er unsere Einrichtungen nutzt. Dazu würde er zusätzlich bei uns den Status des Premiumpatienten bekommen, für den ein Bündel von Serviceleistungen bereitgestellt ist. Diesem neuen Modell liegt der Gedanke der übergeordneten Netzwerkmedizin zugrunde, die nur als preiswertes Massensystem realisiert werden kann. Das ist nur möglich, wenn jedermann einen Eincheckpunkt im Netz in erreichbarer Nähe hat. Ein Marktanteil von 8-10% mit gut verteilten Leistungsstellen ist dafür die erste Voraussetzung.

Die Herstellung der genannten Flächendeckung schafft die Voraussetzung für die Motivation der potentiellen Zusatzversicherten und damit die Basis für eine preiswerte Versorgung auf höchstem Qualitätsniveau. Ein Unternehmen, das die Voraussetzung zur Systemveränderung herstellen kann, würde wieder zum Systemführer, wie es die Rhön-Klinikum AG über mehr als 20 Jahre war.

Wenn also zuwenig privatisiert wird, muss als Alternative die Frage nach der Konsolidierung zwischen den großen Ketten gestellt werden. Deshalb bestand mit dem Vorstand Einigkeit darüber, dass wir sondieren, ob die anderen „Privaten“ dieselbe Einschätzung haben und zu Zusammenschlüssen bereit sind.

Das Ergebnis sah folgendermaßen aus: Einer wollte nur im freien Verbund eine Angebotskooperation machen. Das ist wegen mangelnder Lenkungscompetenz sehr kompliziert und nicht ungefährlich, weil es „im Klein, Klein“ stecken bleiben kann. Ansonsten wollte jeder den anderen kaufen. Mit einem der Großen kamen wir dann bis auf die Ebene, dass „Übernahme gegen Aktien“ eine Option wäre. Wir hätten dabei eine sehr starke Gesellschaftergruppe gewonnen. Die Annäherung auf der Gesellschafterseite war sehr weit gediehen, trotzdem ist das Konzept an der operativen Seite ins Stocken geraten und letztlich insgesamt gescheitert.

Danach – das war im Herbst des vergangenen Jahres – habe ich dem Vorstand und Aufsichtsrat angekündigt, dass ich mich als größter Aktionär und Gründer des Unternehmens aufmachen würde, um zu klären, ob mit anderen Wettbewerbern, insbesondere Helios/Fresenius auf Gesellschafterebene eine geeignete

Interessenslage zu finden ist. Da jede Form einer gesellschaftsrechtlichen Verbindung satzungsändernd ist, kamen meiner Frau und mir eine Schlüsselrolle als Ankeraktionäre zu. Wenn also Veränderungen angestrebt werden, die satzungsändernde Bedingungen haben, muss sowohl meine wie auch die Zustimmung meiner Frau gesichert sein.

Die Sondierungsgespräche zwischen mir und dem Vorstandsvorsitzenden von Fresenius, Herrn Dr. Schneider ergaben, dass die langfristige Entwicklung ähnlich eingeschätzt wurde. Allerdings sah ich diese Entwicklung drängend, Dr. Schneider dagegen eher in einer langen Perspektive. Bei der Klärung der Frage, wie wir als Gesellschafter, die uns anheim gestellten Hemmnisse beseitigen oder gestalten können, war offenkundig, dass ein Kauf von Helios durch RKA **keinesfalls** machbar war. Das war die einzige Fallkonstellation, die der Vorstand autonom und alleine hätte lösen können.

Nach mehreren Gesprächen war eine Lösung konzipiert, bei der RKA Helios als Sacheinlage mit jungen Aktien als Transaktionswährung hätte übernehmen können. Das hätte dazu geführt, dass die bei solchen Übernahmen und Vereinigungen immer gestressten Seelen der Unternehmen geschont worden wären. Da beide Unternehmen vorbehaltlich in diesem Fall notwendiger Due Dilligens-Prüfungen als etwa gleichgewichtig angesehen wurden, wäre Helios zwar von RKA übernommen worden, aber deren Mutter wäre zum größten Aktionär geworden. Das Unternehmen hätte an der Börse bleiben können und die Altaktionäre der RKA wären weiterhin am Geschehen beteiligt. Sowohl meine Frau wie auch ich hätten diesen Weg akzeptiert, obwohl wir durch die Kapitalverdopplung weder allein noch gemeinsam Einfluss auf Satzungsänderungen gehabt hätten.

Dann kam eine abrupte Wendung. Fresenius erklärte, dass nur eine Vollübernahme und Integration mit satzungändernder Mehrheit in Frage käme oder der weitere Dialog keinen Sinn mehr machen würde.

Was letztlich Fresenius bewogen hat, die zunächst diskutierte Lösung abzulehnen, kann offenbleiben. Die Begründung war jedenfalls nachvollziehbar, auch wenn ich in einigen Punkten andere Einschätzungen habe. Ein wichtiger Grund, der genannt wurde, war, dass das Unternehmen von der Börse soll, weil Kapitalbeschaffung auch auf Wegen möglich ist, die das Unternehmen nicht den spekulativen Tendenzen aussetzt. Bei intensivem Nachdenken kann ich das nachvollziehen. Es ist möglicherweise besser, wenn die Unternehmensführung nicht in den permanenten Umgang mit Themen gezwungen wird, die mit Gesundheitswesen und Krankenhaus nichts, mit finanzmarktlicher Spekulation und Selbstdarstellungen jeder Art aber sehr viel zu tun hat.

Bei dem neuen Weg hat uns natürlich wie viele hier negativ berührt, dass wir eventuell am Vorabend einer Währungskrise gute Assets in schnödes Geld tauschen. Gleichzeitig ist es richtig, dass die Herstellung der neuen Marktposition, um die Veränderung einzuleiten, seit einigen Jahren richtig gewesen wäre und gerade in einer Zeit, in der die Regierung auch nur noch finanztechnisch unterwegs ist, nicht länger warten kann.

Die somit einzig diskutierbare Lösung für mich war nichts anderes, als die Frage, ob meine Frau und ich bereit wären, unsere Anteile zu verkaufen, um das Ziel einer

Vereinigung der Unternehmen jetzt zu erreichen. Fresenius wollte keinesfalls ein feindliches Übernahmeangebot machen und hätte das Projekt gegen uns nicht weiter verfolgt.

Nach reiflicher Überlegung haben wir, weil die Entwicklung des Unternehmens oberste Priorität hat, die Voraussetzungen genannt, unter denen meine Frau und ich bereit wären, den Weg zu einem Übernahme-Angebot frei zu machen.

Der Vorstandsvorsitzende und auch der CFO waren von mir laufend über die Tatsache, dass und wie ich Gespräche führe, informiert. Ich habe ihre Meinung zur Kenntnis genommen, habe sie aber nicht an den Gesprächen beteiligt, weil es um die Frage ging, wie die Bedingungen beschaffen sein müssen, bei denen wir unsere Position räumen.

Durch die neue Absicht von Fresenius, eine blanke Übernahme zu erreichen, war mir klar, dass dies vor allem eine Angelegenheit der Eigentümer ist und eine direkte Einschaltung des Vorstands, bei dem eine Seite der Übernehmer und die andere Seite der Zuübernehmende ist, sofort darauf hinauslaufen würde, dass entweder geforderte Einsichtnahmen erschwert oder abgelehnt und der Prozess dann scheitert oder aber einseitige Einsicht gewährt wird und dann das Unternehmen, vor allem im Fall des Scheiterns, nackt vor dem Konkurrenten gestanden hätte. Meine Position hingegen ebnete den Aktionären den Weg zu eigener Entscheidung und die hat die Qualität der vollständigen Selbstbestimmung. Dass die Marke von 90 % gesetzt wurde, ist kein Herzenswunsch von mir. Nun aber steht sie, und jeder hat die Wahl. Sehr bedauert habe ich, dass in den ersten Tagen nach dem Angebot vermutlich 60 Mio Aktien den Besitzer gewechselt haben. Das wäre möglicherweise anders, wenn Fresenius und unser Konzern unverzüglich nach oder mit dem Angebot die Lufthoheit über die Meinungsbildung der Aktionäre übernommen hätten. Fakt ist jedenfalls, dass viele das Angebot so befriedigend fanden, dass sie sogar deutliche Abschlüge im Vorfeld hingenommen haben.

Alternativ hätte ein übliches Übernahmeverfahren, man nennt das meist Zusammenschluss unter Gleichen, dazu geführt, dass der verdeckte Übernahmekandidat, in diesem Fall also wir, sich jeden Schutzes begibt und dann nicht mehr ohne Untergangsrisiko zurück kann. Hier haben wir den tatsächlichen Vorgang, dass sich zwei Unternehmen mit inhaltlichen Themen vereinigen sollen, denn nur dann werden sie stärker. Deshalb war mein Interesse, dass RKA nicht einseitig in ein Entblößungs-verfahren getrieben wird. Außerdem hätten die WP- und Anwaltsnabelschauern vermutlich noch 60 bis 80 Mio. verschlungen, die den Unternehmen für ihre eigentlichen Aufgaben dann auch noch gefehlt hätten.

Ich habe darauf bestanden, dass – wenn es ein Angebot gibt – Fresenius so zu bieten hat, wie es jeder andere Interessent auch tun müsste, also auf der Basis der öffentlichen Informationen und ohne Insiderwissen.

Meine Meinung war und ist, wenn Fresenius ein Übernahmeangebot macht, muss es dies ohne Insiderwissen machen. Das ist jedenfalls meine Vorstellung von Fairness unter Aktionären. Der von Fresenius gebotene Preis ist in Anbetracht, dass das Unternehmen lange Jahre weit unterhalb gehandelt wurde, für mich, der weiß, was man mit den vereinigten Unternehmen machen kann, nicht zum Jubeln, aber

akzeptabel. Die Stellungnahmen von Vorstand und Aufsichtsrat beweisen dies und alle, die den Preis bedauern, haben ihn viele Jahre dort gehalten, wo er war.

Zusammenfassend und abschließend habe ich es als meine Rolle als Ankeraktionär über viele Jahre gesehen, das Unternehmen vor negativen Einflüssen einer Übernahme zu schützen, weil ich jedem anderen, als den unternehmerischen Zielen,

- der Herstellung einer preiswerten Versorgung für jedermann,
- Wachstum und Mehrung des Wohlstands der Aktionäre und
- Sicherheit der Mitarbeiter

mit einem Nein entgegengetreten wäre. Es gab viele Anfragen und Versuche, diese Position zu erschüttern; sie wurden stillschweigend oder auch mit klarer Ansage zu den Akten gelegt.

In den vergangenen Jahren hat das Unternehmen durch objektive externe Entwicklungen, die ich erläutert habe, zunehmend eine Geschwindigkeitsverlangsamung mit Stillstandsrisiko auf dem Weg zum Vollversorger, d. h. Systemanbieter, erfahren. Beachtlich ist für mich auch, dass das, was uns in Leipzig bravourös gelungen ist, in Marburg/Gießen aus externen und internen Gründen bisher noch in den Ansätzen stecken geblieben ist. Die Tatsache, dass eine Universität glaubt, uns ökonomische Empfehlungen geben zu müssen, die im eigenen Haushalt eine Deckungslücke von enormem Ausmaß aufweist, ist etwas, was uns als Ankeraktionäre ebenfalls nicht kalt lässt.

Im Ergebnis unserer Überlegungen habe ich entschieden, dass jetzt der Zeitpunkt gekommen ist, in dem ich für den Fortbestand der unternehmerischen Zielsetzung und zur Interessenswahrung der Aktionäre und des Unternehmens gleichermaßen meine Position räume, wenn für alle Beteiligten die Voraussetzungen erfüllt sind, die fair und Interessen wärend für das Unternehmen und die Aktionäre sind. Meine Frau und ich haben uns, ohne Kenntnis des am 18.5.2012 veröffentlichten Angebots, am 26.4.2012 verpflichtet, ein Angebot anzunehmen, wenn u. a. folgende Eckpunkte im Angebot ausgeführt und für alle gültig sind:

Deshalb steht da der Satz:

„Herr und Frau Münch verpflichten sich hiermit gegenüber der Bieterin, das Angebot im Hinblick auf alle Relevanten Aktien gemäß den Bestimmungen der Angebotsunterlage (die "Angebotsunterlage") während der Annahmefrist gemäß § 16 Abs. 1 WpÜG (die "Annahmefrist") anzunehmen, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:“

z. B. der Preis von 22.50 Euro,

z. B. dass das Angebot spätestens zum 18. Juni 2012 veröffentlicht ist,

dass z. B. bestimmte Verhaltensweisen gegenüber Mitarbeitern und die Fortsetzung der unternehmerischen Idee beabsichtigt sind.

Das Ergebnis hat in die Zielformulierung des Angebots Eingang gefunden.

In die Vereinbarung wurde, damit abweichende Ideen keinen Raum haben, aufgenommen, dass :

„Der Verkauf der von Herrn und Frau Münch eingereichten relevanten Aktien erfolgt ausschließlich zu den Bestimmungen der veröffentlichten Angebotsunterlage. Herr und Frau Münch haben daraus die gleichen Rechte und Pflichten wie jeder andere Aktionär der Rhön-Klinikum Aktiengesellschaft. Nebenabreden bestehen nicht.“

Die Übernahmeverpflichtung liegt dem Vorstand und dem Aufsichtsrat vor.

Die veröffentlichten Angebotsunterlagen beinhalten unsere Vorstellungen, deshalb werden meine Frau und ich das Angebot annehmen. Wir sind überzeugt, dass damit alle Aktionäre wie wir behandelt werden und die dann verbundenen Unternehmen gemeinsam eine Zukunft gewinnen, die sie aus heutigen Erkenntnissen alleine nicht erreichen können.

Für mich persönlich ist das traurig und emotional sehr belastend. Es wäre aber für das Unternehmen und die fast 43.000 Mitarbeiter ebenso wie für die Aktionäre, die viele Jahre das Unternehmen begleitet haben, falsch, sie in einem nostalgisch-emotionalen Gefängnis zu halten. Mit dem Zusammenschluss entsteht nicht Abhängigkeit, sondern ein enormer Raum, gestaltend zu handeln. – Man muss es nur tun! Fresenius wird daran gemessen werden, wie dieses gewaltige Pfund, das durch die Übernahme entstehen kann, genutzt wird.

Für den unwahrscheinlichen Fall, dass das Angebot scheitert, wird die Idee Bestand haben, und Sie werden mich sicher mit vielen, die an das große Ziel glauben, auf der Käuferseite finden.

Spätestens an dieser Stelle erkennen Sie, dass die in der Presse kolportierte Meinung, Münch strebe eine private Vermögensveränderung an, nichts als eine böartige Unterstellung ist. Richtig ist, ich strebe die Bildung eines Unternehmens an, das fähig ist, den Stillstand in der Entwicklung im Gesundheitsbereich konstruktiv zu durchbrechen. Wenn dies nur möglich ist, indem ich ausscheide, so ist das eben so.
