

Dr. Ulrich Wandschneider

Vorstandsvorsitzender der MEDICLIN Aktiengesellschaft

**Rede anlässlich der Hauptversammlung
am 25. Mai 2005 in Frankfurt am Main**

Es gilt das gesprochene Wort!

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und Aktionärsvertreter,
verehrte Damen und Herren, liebe Gäste.

mein Kollege Frank Abele und ich begrüßen Sie recht herzlich zu unserer
Hauptversammlung hier in Frankfurt.

Für mich ist es heute das erste Mal, dass ich auf einer Hauptversammlung den
Aktionären Rede und Antwort stehen werde. Ich habe mir daher gut überlegt, was Sie
von mir hören wollen. Ich denke, Sie wollen hören, wo Ihr Unternehmen heute steht?
Und welche Ziele sich der Vorstand gesetzt hat?

Dazu kann ich Ihnen einiges berichten.

Doch vorab möchte ich kurz das Geschäftsjahr 2004 kommentieren.

Was waren die Rahmenbedingungen mit denen wir uns auseinandersetzen mussten?
Ich will hier nicht zu umfangreich auf volkswirtschaftliche Daten eingehen, sondern vor
allem die Punkte nennen, von denen wir am meisten betroffen waren:

- Die Nachfrage nach Leistungen der medizinischen Rehabilitation zeigte sich weiter rückläufig. Vor allem die unsichere Arbeitsmarktsituation ließ die Anträge für Rehabilitationsmaßnahmen weiter sinken. Der Verband Deutscher Rentenversicherungsträger weist in seiner Statistik für 2004 rund 45-tausend oder 3,3 Prozent weniger Anträge auf medizinische Rehabilitationsleistungen aus als im Jahr 2003. Es zeigt sich dabei, dass der Trend zu Anschlussheilbehandlungen als Sonderform der medizinischen Rehabilitation im Gegensatz zu den Leistungen für Heilverfahren kontinuierlich zunimmt.

- Der Konsolidierungsprozess im Rehabilitationsbereich schreitet voran, merklich zugenommen hat daher der Preiskampf in diesem Sektor.
- Die DRG-Einführung im Akutbereich stellt zunehmende Anforderungen an Prozesse und Dokumentation.
- Die demographische Entwicklung unterstützt einen steigenden Bedarf für stationäre Pflegeleistungen.

Wie hat MediClin in 2004 darauf reagiert?

- Die Kosten wurden gesenkt und die Effizienz gesteigert– zum Jahresende waren die Material- und Personalkosten insgesamt um rund 6,4 Millionen Euro niedriger als im Vorjahr. Auch zukünftig werden wir ein stringentes Kostenmanagement beibehalten.
- Ein besonderer Schwerpunkt war der Abschluss von Integrierten Versorgungs-
verträgen, bis dato haben wir 17 Verträge abgeschlossen. Damit sind wir unter den Reha- Betreibern deutschlandweit mitführend. Neben den Vorteilen für die Patienten und Kostenträger – durchgängige und abgestimmte Behandlung zwischen Akutversorgung und Rehabilitation zu optimierten Kosten – hat diese Art der Kooperation Vorteile für die MediClin im Hinblick auf die Steuerung der Patientenströme. Bei den Medizinischen Versorgungszentren stehen wir an zwei Standorten unmittelbar vor der Gründung.
- Die Bemühungen im Akutbereich lagen weiterhin bei der Optimierung der Prozesse und Leistungsstrukturen auch im Sinne der gestiegenen gesetzlichen Anforderungen.

- Der Aufbau der Pflegeeinrichtungen als qualitativ anspruchsvolles Ergänzungsgeschäft verlief nahezu nach Plan. Die Belegung nahm kontinuierlich zu.
- Die von MediClin entwickelten Selbstzahlerprogramme haben wirtschaftlich die Erwartungen bislang nicht erfüllt. Sie stellen aber eine gute Voraussetzung für die von der Gesetzgebung erwarteten geänderten Rahmenbedingungen im Hinblick auf Präventionsleistungen.

Wir haben also erreicht, dass in 2004 der Umsatz nahezu auf Vorjahresniveau lag und das negative Betriebsergebnis um 1,8 Mio. Euro auf minus 7,8 Mio. verringert werden konnte. Darin enthalten sind unter anderem einmalige Aufwendungen für den Aufbau der Pflege in Höhe von rund 2,1 Mio. Euro. Der Konzernjahresfehlbetrag beträgt 13,6 Mio. Euro (Vorjahr: 16,8 Mio. Euro) in 2004. Das Ergebnis je Aktie liegt bei -0,43 Euro (Vorjahr -0,53 Euro).

Es wurde also einiges erreicht in 2004!

An dieser Stelle möchte ich mich daher bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der MediClin für den motivierten und engagierten Einsatz bedanken. Den Arbeitnehmervertretern möchte ich für die Unterstützung danken, auch bei den nicht immer populären Entscheidungen.

Was erwarten wir für das aktuelle Geschäftsjahr und die Zukunft?

Wir erwarten, dass die Ausgabenpolitik der öffentlichen Hand und der Kostenträger ähnlich restriktiv ist wie im Vorjahr und zukünftig eher noch restriktiver werden wird.

Das bedeutet:

- Im Rehabilitationsmarkt setzt sich der Druck auf die Preise weiter fort. Dieser wird letztlich nur durch ein pauschaliertes Vergütungssystem - ähnlich dem DRG-System im Akutbereich - aufzuhalten sein, mit dessen Entwicklung in den nächsten Jahren zu rechnen ist.
- Der Trend zu Leistungen der medizinischen Anschlussheilbehandlung wird sich fortsetzen, die Nachfrage nach traditionellen Heilverfahren weiter abnehmen. Bei ausgewählten Indikationen, wie zum Beispiel Orthopädie, wird die ambulante Leistungserbringung intensiviert werden.
- Im Akutbereich wird sich der Konzentrationsprozess verstärken. Die Konvergenzphase und Weiterentwicklung des DRG-Kataloges im Sinne eines „lernenden Systems“ müssen noch zeigen, wer zu den Gewinnern der Systemumstellung zählen wird. Spannend wird insbesondere die Entwicklung für den Bereich der hochspezialisierten Leistungen zu beobachten sein.
- Die Verweildauer im Akutbereich wird im Rahmen der Anpassung an das DRG-System weiter sinken. Dies wird auch Auswirkungen auf nachfolgende Versorgungsformen w. z. B. die Anschlussheilbehandlung haben, da Patienten tendenziell zu einem früheren Zeitpunkt aus der stationären Krankenhausbehandlung entlassen werden. Dies führt im Bereich der Rehabilitation zu höheren Anforderungen an Diagnostik und Therapie.
- Maßnahmen zur Prävention und Gesundheitsvorsorge werden zunehmend an Bedeutung gewinnen, hierbei wird die Eigenverantwortung der Patienten in der Zukunft eine größere Rolle einnehmen.
- Der Bereich der stationären Pflege wird weiterhin mit zunehmender Nachfrage belegt werden.

Auf diese Entwicklungen haben wir uns einzustellen und sind dabei dies zu tun. Wir gehören zu den großen Anbietern an Rehabilitationsleistungen im Markt und werden das hieraus resultierende Potenzial nutzen, um uns den verschärften Marktbedingungen zu stellen.

Dass dem so ist, zeigt sich auch daran, dass wir in 2005 besser gestartet sind als im Vorjahr. Die Zahlen des ersten Quartals 2005 haben wir am 12. Mai 2005 veröffentlicht. Wir haben in dem Bericht zum ersten Quartal gesagt, dass wir für 2005 ein ausgeglichenes Ergebnis erzielen wollen – unter der Voraussetzung, dass sich der Markt nicht deutlich verschlechtern wird.

Was müssen wir aber noch tun, um besser zu werden?

- Wir intensivieren im Bereich der Rehabilitation die Zusammenarbeit mit den Kostenträgern, indem wir gemeinsam mit ihnen Programme für spezielle Patientengruppen oder Behandlungsmethoden entwickeln.
- Wir werden unsere Vertriebs- und Marketingaktivitäten aufbauen und weiter vorantreiben.
- Wir legen einen Fokus auf den Ausbau der Leistungen im Bereich der Anschlussheilbehandlungen/Anschlussrehabilitationen
- Wir kooperieren mit dem Akut- oder ambulanten Bereich, wenn sich für alle Beteiligten eine Verbesserung der eigenen Wertschöpfungskette ergibt.
- Wir überprüfen unser Leistungsportfolio nicht nur im Rehabilitationsbereich, sondern auch in unseren Akuteinrichtungen.
- Die Etablierung unserer medizinischen Leistungen soll dazu führen, dass MediClin am Markt zunehmend als moderner Gesundheitsdienstleister wahrgenommen wird.

Mittel- und langfristig werden wir am Markt nur dann erfolgreich sein können, wenn wir weiter über die reine Rehabilitationsleistung hinaus unser Profil schärfen und den Konzern marktorientiert entwickeln. Hierzu zählt im besonderen die enge Verzahnung mit dem Akutsektor. Die Etablierung von Alleinstellungsmerkmalen im Sinne einer fachspezifischen Spezialisierung wird ein notwendiger Schritt sein.

Auch innerhalb des Konzerns haben wir uns einiges vorgenommen:

- Der Vorstand ist dabei, für die MediClin eine zentrale Strategie zu entwickeln.
- Die derzeit bestehenden lokalen Strategien der einzelnen Einrichtungen werden in einem definierten Prozess geprüft und gegebenenfalls angepasst.
- Wir werden unsere bundesweit verteilten Kliniken sukzessive bestimmten Regionen zuordnen. Die Kliniken werden in jeder Region durch einen Regionaldirektor unterstützt, der insbesondere die Aufgaben übernimmt, die Aktivitäten auf der Markt- und Vertriebsseite für die Region zu koordinieren. Dabei geht es vor allem um die Positionierung und Vernetzung der Häuser im lokalen bzw. regionalen Markt.
- Auch innerhalb der Konzernzentrale wird sich die Organisation in Zukunft sehr funktional ausrichten, d.h. klare Aufgaben- und Verantwortungsbereiche werden zur Zeit – auch neu – definiert.
- Weitere Aktivitäten liegen im Bereich: zentrales Controlling, Personalentwicklung und Unternehmenskommunikation/Intranet.

Wir erwarten uns von all diesen Maßnahmen deutlich mehr Transparenz, bessere Steuerungsmöglichkeiten und einen schnelleren Informationsfluss und Wissensaustausch.

Über all diese Maßnahmen reden wir auch. Mit Ihnen, den Medien und unseren Analysten. Die Rückmeldungen, die wir bekommen, zeugen von Interesse an unserem Unternehmen und unserem Tun.

Seit meinem Einstieg im November 2004 als Vorstandsvorsitzender habe ich alle Einrichtungen besucht und wurde darin bestätigt, dass wir sowohl ein hohes Maß an fachlichem und medizinischem Wissen im Konzern haben, als auch eine Mannschaft, die ausgesprochen leistungsbereit ist. Beste Voraussetzungen also für uns, unser Unternehmen wieder in die Profitabilität zu führen.

Wie Sie der Tagesordnung entnehmen konnten, sehr verehrte Damen und Herren, ergeben sich Veränderungen in unserem Aufsichtsrat. Ich möchte mich daher bei den ausscheidenden Mitgliedern des Aufsichtsrats für die gute und konstruktive Zusammenarbeit bedanken und freue mich darauf, mit den verbleibenden und neuen Mitgliedern die Zukunft der MediClin gestalten zu können.

Ihnen, meine sehr geehrten Aktionärinnen und Aktionären möchte ich auch im Namen meines Vorstandskollegen versichern, dass wir uns mit ganzer Kraft einsetzen werden, um Ihr Unternehmen weiter nach vorne zu bringen.

Und wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auch in Zukunft Ihr Vertrauen aussprechen.

Vielen Dank