

Dr. Ulrich Wandschneider

Vorstandsvorsitzender der  
MEDICLIN Aktiengesellschaft

Rede anlässlich der  
Hauptversammlung am 21. Mai 2008  
in Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre  
und Aktionärsvertreter, liebe Gäste,

ich begrüße Sie, auch im Namen meines Kollegen Frank Abele, recht herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung an bewährter Stelle: der Deutschen Nationalbibliothek Frankfurt am Main.

Was haben wir in 2007 erreicht und wohin soll die Reise in 2008 gehen?

Mit welchen gesellschaftlichen, rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen haben wir uns auseinander zu setzen, und wie erfolgreich waren wir bisher dabei?

Ich denke, dies sind die Themen, die Sie interessieren.

**Doch zuerst – wie jedes Jahr – muss ich Sie über zwei, auch formal vorgegebene, Punkte informieren:**

Erstens werde ich kurz auf den erläuternden Bericht des Vorstands bezüglich der Angaben nach

§ 289 Abs. 4 HGB und § 315 Abs. 4 HGB eingehen. Den vollständigen Bericht erhalten Sie, wenn Sie diesen wünschen, am Informationsschalter.

Zusammenfassend möchte ich Folgendes erläutern:

Das gezeichnete Kapital der MediClin Aktiengesellschaft besteht unverändert aus 31.500.000 Stück nennwertlosen Inhaberaktien.

Direkt beteiligt an der MediClin mit einem Anteil größer zehn Prozent sind die Provinzial Rheinland Lebensversicherung AG, die ERGO Versicherungsgruppe AG und die DKV Deutsche Krankenversicherung AG.

Außer den gesetzlichen Stimmverboten bestehen keine Beschränkungen bezüglich Stimmrechten oder Übertragung von Aktien.

Sonderrechte oder Kontrollbefugnisse sind nicht mit dem Anteilsbesitz verbunden.

Die Hauptversammlung hat am 25. Mai 2007 den Vorstand ermächtigt, eigene Aktien gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG mit Zustimmung des Aufsichtsrats bis zum 24. November 2008 im anteiligen Betrag am Grundkapital in Höhe von bis zu 3.150.000,00 Euro zu erwerben. Von der Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien wurde bis zum heutigen Tag kein Gebrauch gemacht.

Die Angaben zur Ernennung und Abberufung der Vorstandsmitglieder sowie zur Änderung der Satzung geben die Vorschriften der Satzung und des Gesetzes inhaltlich zutreffend wieder.

Entschädigungsvereinbarungen im Falle eines Kontrollwechsels infolge einer Übernahme bestehen weder gegenüber dem Vorstand noch gegenüber Arbeitnehmern.

Bei öffentlichen Angeboten zum Erwerb von Aktien der Gesellschaft gelten ausschließlich Gesetz und Satzung einschließlich der Bestimmungen des deutschen Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetzes. Die Hauptversammlung hat den Vorstand nicht zur Vornahme von in ihre Zuständigkeit fallenden Handlungen ermächtigt, um den Erfolg von etwaigen Übernahmeangeboten zu verhindern.

Der **zweite** Punkt betrifft unsere Dividendenpolitik.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat vorgeschlagen, den Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2007 in Höhe von 6.037.140,22 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.

Der Aufsichtsrat ist dem Vorschlag gefolgt. Der vorgeschlagene Gewinnvortrag ist nach unserer Beurteilung ein wesentliches Element, um die Eigenkapitalbasis unserer Gesellschaft zu sichern.

Wir wollen durch die Nichtausschüttung einer Dividende für 2007 die Liquidität nutzen, um unsere erfolgreiche Akquisitionspolitik fortsetzen zu können, und um durch weitere Investitionen unsere Marktposition zu festigen. Der Gewinnvortrag ist also nach Ansicht des Vorstands zwingend erforderlich, damit die Gesellschaft die kommenden Herausforderungen des Gesundheitsmarktes weiterhin gewinnbringend annehmen kann.

Wir bitten daher um Ihre Zustimmung zu Punkt 2 der Tagesordnung.

### **Was war für uns das wichtigste Ereignis in 2007?**

Das für uns bedeutsamste Ereignis war die Akquisition der Kraichgau-Klinik Gruppe zum Jahresende 2007. Wir sind insbesondere auch deshalb stolz darauf, da sich zeigt, dass unsere Erwartungen voll erfüllt werden:

Die neuen Häuser passen – bis auf die Vitalisklinik Bad Hersfeld – hervorragend in unser regionales und überregionales medizinisches Leistungsangebot. Das für uns im Zusammenhang mit der Prüfung der Übernahme

der Rehabilitationskliniken in Gernsbach und in Bad Rappenau und dem Herzzentrum Lahr, Baden ermittelte Synergiepotenzial lässt sich relativ schnell herausarbeiten und umsetzen.

Und was uns ebenfalls wichtig ist: die Unternehmensphilosophie der MediClin, die integrierte Versorgung, wird von den neuen Mitarbeitern voll und ganz angenommen.

Für die Vitalisklinik suchen wir seit der Übernahme nach einer Lösung außerhalb des Konzerns im Rahmen eines Ausschreibungsverfahrens.

Doch nun der Reihe nach:

### **Was waren die Rahmenbedingungen in 2007?**

2007 war ein Jahr, in dem sich das konjunkturelle Umfeld freundlich zeigte. Man sprach von einer konjunkturellen Aufschwung, die Arbeitslosenzahlen sanken, und trotz Mehrwertsteuererhöhung und einem rasanten Preisanstieg, vor allem bei den Energiekosten, war die Stimmung gut. Auch die sich im Verlauf des zweiten Halbjahres abzeichnende Subprime-Krise hatte konjunkturell keine Spuren hinterlassen.

Ebenso keine nachhaltigen Auswirkungen hatte das am 1. April 2007 in Kraft getretene GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz (Gesetzliche Krankenversicherungs-Wettbewerbsstärkungsgesetz GKV-WSG). Zum einen, da die wesentliche Neuerung, nämlich der geplante Gesundheitsfonds, erst ab 2009 gelten soll, zum anderen, da er bereits in 2007 kritisch hinterfragt wurde. Es mag zwar sein, dass die Fondslösung den gesetzlichen Krankenversicherungen die Haushaltsführung erleichtert und die Ertragslage verbessert, dem einzelnen Beitragszahler wird dies aber nicht zu Gute kommen. Tatsächlich ist das zukünftige Gesundheitssystem auch weiterhin von der konjunkturellen Lage abhängig, und es beinhaltet keine Lösung für die Anforderungen, die sich aus der demographischen Entwicklung in Deutschland ergeben.

Rahmenbedingungen also, die sich weder belastend noch fördernd auf unsere Branche ausgewirkt haben.

### **Was haben wir in 2007 erreicht?**

Für 2007 hatten wir uns Qualität und Transparenz zum Ziel gesetzt.

Nachfolgend möchte ich Ihnen einige Beispiele nennen, die die operative Umsetzung dieser Ziele aufzeigen:

- Fristgerecht haben wir die gesetzlich vorgeschriebenen Qualitätsberichte für unsere Akutkliniken vorgelegt.
- Wir haben freiwillig Qualitätsberichte für unsere Rehabilitationskliniken erstellt. Diese waren mit Grundlage für die Erstellung erster Qualitätsberichtsstandards in Deutschland.
- Investiert haben wir in den Nachweis unserer vorhandenen Qualität. Einige unserer Häuser wurden nach DIN ISO 9001: 2000 und IQMP-Reha neu zertifiziert bzw. rezertifiziert.
- Es ist uns auch gelungen, einen konzernweit hohen Standard bei den Serviceleistungen einzuführen. Bestimmte Dienstleistungen wie Reinigung, Küche und Cafeteria wurden in eigene Gesellschaften ausgelagert, die ihre Leistungen je nach Ausgestaltung und Standort entweder bundesweit oder regional bereits erfolgreich anbieten.
- Die MediClin Therapie GmbH wurde gegründet. Im therapeutischen Bereich werden die Prozesse standardisiert, um ein Höchstmaß an Qualität und Wirtschaftlichkeit zu erreichen.
- Auch in die Ausbildung und Qualifikation unserer Mitarbeiter haben wir investiert. Die MediClin Akademie hat sich gut entwickelt; das Angebot trifft auf eine rege Nachfrage. Rund 1.340 Personen haben sich in über 120 Seminaren und Veranstaltungen informiert und weitergebildet.

Die Geschäftsentwicklung in 2007 hat gezeigt, dass unsere Patienten und unsere Partner, die Kostenträger, unser Bestreben nach Qualität verbunden mit einem wirtschaftlich effizienten Angebot honorieren, denn wir können für 2007 auf kontinuierlich steigende Auslastungszahlen verweisen.

All dies schlägt sich in 2007 auch in unseren Zahlen nieder, mit denen wir einerseits zufrieden sein können, andererseits aber sehr wohl zeigen, dass wir noch deutlich mehr tun müssen, um den Anschluss an die Großen in unserer Branche nicht zu verlieren.

### **Geschäftsentwicklung im Konzern**

Im Geschäftsjahr 2007 haben wir die Umsatzerlöse des Konzerns um 14,2 Mio. Euro auf 392,0 Mio. Euro gesteigert. Das Segment Postakut hat dazu 11,0 Mio. Euro beigesteuert.

Erzielt werden konnte ein betriebliches Ergebnis in Höhe von 18,9 Mio. Euro, das damit um 2,2 Mio. Euro oder 12,8 Prozent über dem Vorjahresergebnis lag. Dies entspricht einer EBIT-Marge (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) von 4,8 Prozent nach 4,4 Prozent im Vorjahr. Die Ergebnisverbesserung ist insbesondere erfreulich, da eine ganze Reihe von Mehrkosten, wie die Mehrwertsteuererhöhung, höherer Kosten aufgrund des seit 1. Januar 2007 geltenden Arbeitszeitgesetzes und höhere Nahrungsmittel- und Energiekosten zu verkraften war.

Dies zeigt sich im Materialaufwand, der in 2007 gegenüber dem Vorjahr um 4,1 Mio. Euro auf 84,4 Mio. Euro stieg, wobei insbesondere der Aufwand für bezogene Leistungen einschließlich der bereits erwähnten Energiekosten stark gestiegen ist und knapp 60 Prozent der Kostensteigerung ausmacht.

Im Einzelnen haben sich die Materialkosten wie folgt entwickelt:

Der Aufwand für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe hat sich um 3,5 Prozent auf 48,7 Mio. Euro (Vorjahr: 47,1 Mio. Euro) erhöht.

Der Aufwand für bezogene Fremdleistungen erhöhte sich um 7,3 Prozent auf 35,7 Mio. Euro (Vorjahr: 33,2 Mio. Euro).

Die Materialaufwandsquote betrug 21,5 Prozent und stieg bei deutlich höherem Umsatz nur um 0,2 Prozentpunkte.

Der Personalaufwand erhöhte sich um 5,1 Mio. Euro auf 217,6 Mio. Euro. Die Zahl der Mitarbeiter, gerechnet in Vollzeitkräften, lag im Durchschnitt des Jahres 2007 um 25 Vollzeitkräfte über dem Durchschnittswert des Jahres 2006. Die darin enthaltene Einstellung von zusätzlich ca. 40 Ärzten gegenüber dem Vorjahr sehen wir als Investition in eine gute Versorgungsqualität. Damit ist die Kostenerhöhung überwiegend auf Neueinstellungen und auf eine allgemeine Erhöhung der Löhne und Gehälter zurückzuführen, die durch eine Verringerung der sozialen Abgaben und der Altersversorgung bei

Altersversorgung bei Weitem nicht kompensiert werden konnte.

Die Personalaufwandsquote betrug 55,5 Prozent und sank um 0,8 Prozentpunkte aufgrund der gestiegenen Umsatzerlöse.

Wie im Vorjahr profitierte das Ergebnis im Berichtsjahr von der für die Jahre 2005 bis 2007 vereinbarten Mietentlastung in Höhe von jährlich rund 7 Mio. Euro.

Das den Aktionären zuzurechnende Konzernergebnis beträgt 5,7 Mio. Euro, nach einem Gewinn im Vorjahr von 9,5 Mio. Euro. Der Grund für den Rückgang gegenüber dem Vorjahr liegt in einem einmaligen nicht liquiditätswirksamen Steuermehraufwand in Höhe von 4,1 Mio. Euro, der bedingt ist durch die Senkung des Körperschaftsteuersatzes.

### **Entwicklung in den Segmenten**

Erfreulich ist, dass das Segment Postakut den Turnaround geschafft hat. Der Umsatz lag mit 225,6 Mio. Euro um 5,1 Prozent oder 11,0 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Das Ergebnis verbesserte sich um rund 5,0 Mio. Euro von minus 1,7 Mio. Euro auf plus 3,2 Mio. Euro.

Auch in 2007 steuerten die für Selbstzahler entwickelten PlusProgramme einen Umsatz von rund 1 Mio. Euro bei.

Gegenüber dem Vorjahr hat sich der Anteil unserer drei größten medizinischen Fachbereiche in diesem Segment, nämlich die Orthopädie, Neurologie einschließlich Psychosomatik und die Innere Medizin an der gesamten durchschnittlichen Bettenzahl (5.682 Betten) leicht erhöht und liegt bei 83,4 Prozent (Vorjahr: 81,9%).

In unseren Postakut-Häusern oder auch Rehabilitationskliniken bieten wir in allen medizinischen Fachbereichen Leistungen an, die einerseits der medizinischen Anschlussheilbehandlung, andererseits den Heilverfahren zugeordnet werden.

Die Anschlussheilbehandlungen umfassen alle medizinischen Maßnahmen, die unmittelbar nach einer Akutbehandlung einsetzen, den Heilungsprozess unterstützen und die Leistungsfähigkeit des Patienten wiederherstellen.

Die Heilverfahren beinhalten Maßnahmen, die vorbeugend gegenüber (möglichen) eintretenden Erkrankungen wirken oder das erneute Ausbrechen verhindern.

Zu den Heilverfahren zählen auch alle in der Psychosomatik angebotenen Leistungen.

Gerechnet in Pflegetagen beträgt der Anteil der Anschlussheilbehandlung an allen in 2007 erbrachten rehabilitativen Leistungen rund 62 Prozent (Vorjahr: 64%).

Die Umsatzerlöse im Segment Akut stiegen um 1,0 Prozent oder 1,6 Mio. Euro auf 156,1 Mio. Euro. Das Ergebnis lag aufgrund höherer Material- und Personalkosten mit 16,1 Mio. Euro um 2,5 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 18,6 Mio. Euro. Trotzdem liegt die EBIT-Marge mit 10,3 Prozent im zweistelligen Bereich.

Im Segment Akut sind die medizinischen Fachbereiche Orthopädie, Chirurgie, Innere Medizin und Psychiatrie die nach Bettenzahl größten Einheiten. Ihr Anteil erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr auf 70,1 Prozent (Vorjahr: 67,6%).

Im Segment Pflege konnten wir in seinem dritten vollen Geschäftsjahr die Umsatzerlöse deutlich von 8,7 Mio. Euro auf 10,3 Mio. Euro steigern. Das Segmentergebnis ist mit 0,4 Mio. Euro negativ, da das Ergebnis durch die Kosten für die Einrichtung unseres MediClin Baar-Zentrums in Donaueschingen belastet wurde, dessen Kernkompetenz ein Freizeitangebot ist, das Sport, Gesundheit (insbesondere Prävention) und Ernährung im Fokus hat.

Die Anteile der Umsatzerlöse am Gesamtumsatz teilen sich auf in: Postakut 57,6 Prozent (Vorjahr: 56,8%), Akut 39,8 Prozent (Vorjahr: 40,9%) und Pflege 2,6 Prozent (Vorjahr: 2,3%).

### **Investitionen**

Insgesamt wurden in 2007 rund 28,6 Mio. Euro investiert (Vorjahr: 18,8 Mio. Euro).

In neun Einrichtungen wurden rund 15,2 Mio. Euro in umfangreiche Baumaßnahmen investiert, wobei der größte Teil auf den Neubau des MediClin Müritz-Klinikums in Waren entfällt. Dieser neue Trakt soll im Spätsommer fertig gestellt und eingeweiht werden.

Weitere bauliche Maßnahmen haben wir in 2007 abgeschlossen.

Im Akutbereich haben wir den Funktionstrakt des MediClin Krankenhauses am Crivitzer See mit dem Neubau des OP-Traktes und dem Umbau von Aufnahme- und Wachstation im November eröffnet.

In der MediClin Hedon Klinik, Lingen, haben wir im Mai 2007 den neuen Bettentrakt mit dazugehörigen Therapieräumen eröffnet. Der Anbau wurde wegen der hohen Nachfrage in der neurologischen Rehabilitation nach Maßnahmen der Frührehabilitation notwendig. Die Auslastung des neuen Bereichs ist von Anfang an sehr zufriedenstellend.

Die MediClin Robert Janker Klinik in Bonn hat sich zu einem innovativen Stereotaxie-Zentrum entwickelt. Dafür wurde ein 2,6 Mio. Euro teurer Linearbeschleuniger zur Krebsbehandlung angeschafft. Seit Mai 2008 werden Patienten mit Hilfe dieser hochmodernen Bestrahlungstechnologie mit hoher Präzision durch eine millimetergenaue, individuell angepasste Bestrahlung behandelt. Weitere rund 3,3 Mio. Euro haben wir in moderne medizintechnische Anlagen und Geräte investiert, 1,4 Mio. Euro wurden für die Modernisierung und den Ausbau von EDV- und Telekommunikationsanlagen sowie 0,4 Mio. Euro für die Einrichtung von Patientenzimmern ausgegeben. 2007 war also ein weiteres Jahr, in dem wir sowohl den Umsatz als auch das Ergebnis aus eigener Kraft steigern konnten.

### Was erwartet uns nun 2008?

Wir gehen trotz abschwächender Konjunktur von einer stabilen wirtschaftlichen Lage aus und einem Arbeitsmarkt, der sich weiterhin positiv entwickelt. Eine Entlastung auf der Kostenseite erwarten wir nicht, weder bei den Personal- noch bei den Materialkosten.

Die weiter steigenden Kosten werden viele öffentliche Häuser erneut zwingen, entweder notwendige Investitionen zurückzustellen oder sich nach neuen Partnern umzusehen. Denn die Kassen der Gemeinden und Städte werden trotz höherer Einnahmen nicht voller, da auch hier die gestiegenen Kosten zu Buche schlagen.

Wir gehen davon aus, dass sich der Privatisierungsprozess in 2008 und 2009 wieder beschleunigen wird.

MediClin-bezogen endete die in 2004 für drei Jahre vereinbarte Mietsenkung in Höhe von rund 7 Mio. Euro pro Jahr. Die Mietzahlen für 2008 werden daher rund 39 Mio. Euro betragen und liegen um rund 8 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahres.

Die Kostenentwicklung z.B. Energie, Personal etc. erfordert, dass wir mit unserem konsequenten Kostenmanagement fortfahren und Restrukturierungspotenziale weiterhin heben. In vielen Häusern haben wir längst einheitliche Strukturen geschaffen und sind dort auch gut aufgestellt. In einigen Kliniken haben wir weiterhin Nachholbedarf wie z.B. in unserer Fachklinik Rhein-Ruhr in Essen – hier werden wir mit Hilfe von gezielten Restrukturierungsmaßnahmen weiteres Kostensenkungspotenzial generieren müssen.

### Und wie sind wir in das Jahr gestartet?

In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2008 haben wir einen Konzernumsatz von 109,3 Mio. Euro erzielt. Ohne die Umsatzerlöse der Kraichgau-Klinik Gruppe in Höhe von 12,1 Mio. Euro hätte der Umsatz bei 97,2 Mio. Euro und damit um 2,5 Mio. Euro oder 2,7 Prozent über dem Vorjahreswert gelegen. Trotz höherer Kosten von rund 4,0 Mio. Euro gegenüber dem 1. Quartal 2007 konnten wir ein positives Konzernbetriebsergebnis in Höhe von 0,4 Mio. Euro (Q1 2007: 1,5 Mio. Euro) erzielen. Erfreulich ist die Auslastung: sie liegt im Konzern mit 83,1 Prozent deutlich über dem Vorjahresquartal (Q1 2007: 81,4%).

Der Materialaufwand hat sich um 4,8 Mio. Euro auf 25,7 Mio. Euro erhöht. Davon entfallen auf die Kraichgau-Klinik Gruppe rund 3,6 Mio. Euro. Die Materialaufwandsquote beträgt 23,5 Prozent (Q1 2007: 22,1%).

Der Personalaufwand stieg um 7,9 Mio. Euro auf 62,5 Mio. Euro, davon sind 6,4 Mio. Euro den konsolidierten Kraichgau-Kliniken zuzurechnen. Aufgrund des gestiegenen Umsatzes ist die Personalaufwandsquote auf 57,2 Prozent gesunken (Q1 2007: 57,6%).

### Segmententwicklung im 1. Quartal 2008

Die Umsatzerlöse im Segment Postakut stiegen um 4,9 Mio. Euro auf 57,7 Mio. Euro (Q1 2007: 52,8 Mio. Euro). Das Ergebnis verringerte aufgrund der um 1,9 Mio. Euro höheren Mietbelastung um 1,0 Mio. Euro auf minus 3,3 Mio. Euro (Q1 2007: minus 2,3 Mio. Euro).

Der Anteil der Anschlussheilbehandlung liegt einschließlich der neuerworbenen Häuser bei 61,1 Prozent (Q1 2007: knapp 64%).

Im Segment Akut konnten wir den Umsatz um 9,4 Mio. Euro oder 23,8 Prozent auf 48,9 Mio. Euro (Q1 2007: 39,5 Mio. Euro) steigern. Das Ergebnis lag unverändert bei 3,9 Mio. Euro. Die EBIT-Marge beträgt 8,0% (Q1 2007: 9,9%).

Das Segment Pflege erzielte einen Umsatz von 2,7 Mio. Euro (Q1 2007: 2,4 Mio. Euro).

### Was wollen wir in 2008 erreichen?

In erster Linie wollen wir natürlich die Integration unserer neuen Häuser vorantreiben und konsequent an der weiteren Verbesserung unserer Organisations- und Kostenstrukturen arbeiten.

Wie in den letzten Jahren haben wir auch in diesem Jahr ein Motto kreiert, es lautet:

#### Wissen bündeln – Zukunft gestalten!

Damit verbunden sind eine Reihe von Aktivitäten, die auf eine weiterhin zunehmende Vernetzung von Personen und deren Wissen sowie Standardisierung von Abläufen abstellen und neue Entwicklungspotenziale für Mitarbeiter und Unternehmen bieten sollen: wie z.B. Bildung medizinischer Fachgruppen, Leitliniendefinitionen, Qualifizierung von Therapiekonzepten, weitere Steigerung der Attraktivität der MediClin als Arbeitgeber etc.

Wir wollen aber auch neue Kooperationspartner finden, die unser Konzept der Integrierten Versorgung mit gestalten und gemeinsam mit uns von den dann gegebenen Möglichkeiten profitieren.

Ein gutes Beispiel hierfür ist unser am Anfang dieses Monats eröffnetes Zentrum für Hochpräzisionsbestrahlung in der MediClin Robert Janker Klinik, Bonn. Unsere Klinik ist die erste Einrichtung in Nordrhein-Westfalen und eine der ersten Kliniken in Deutschland, die über dieses hochmoderne Gerät zur Krebsbekämpfung verfügt. Somit bieten wir unseren bestehenden Kooperationspartnern völlig neue Behandlungsoptionen. Ein Angebot, das uns neue Partner zuführen wird, denn die Patienten werden von dieser Zusammenarbeit und einer der präzisesten und sichersten Bestrahlungsmethoden profitieren.

Wir werden also wieder alles tun, um intern weiter zu wachsen. Doch die Möglichkeiten, noch mehr Umsatz und Ergebnis aus dem bestehenden Klinik-Portfolio zu generieren, werden immer weniger bei der jetzigen hohen Auslastung.

Wir müssen und werden daher auch aktiv den Konsolidierungsprozess im Markt verfolgen und

sofern sich Chancen ergeben, die unseren Prämissen entsprechen, auch handeln und durch Zukäufe wachsen.

### Dankesworte – und hier spreche ich auch im Namen meines Kollegen Frank Abele:

Bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern möchten wir uns für das gezeigte Engagement und den beachtlichen Einsatz bedanken. Auch der Arbeitnehmervertretung möchten wir unseren Dank für die gute Zusammenarbeit aussprechen.

Ihnen, sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionären, möchten wir für das entgegengebrachte Vertrauen danken. Mein Kollege und ich werden auch in Zukunft intensiv daran arbeiten, Ihr Unternehmen weiter nach vorne zu bringen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.