

Frank Abele

Vorstandsvorsitzender der
MEDICLIN Aktiengesellschaft

Rede anlässlich der
Hauptversammlung am 23. Mai 2013
in Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre
und Aktionärsvertreter,
liebe Gäste,

zu unserer diesjährigen Hauptversammlung darf ich Sie, auch im Namen meines Kollegen, Herrn Jens Breuer, recht herzlich begrüßen.

In meiner heutigen Rede möchte ich Ihnen,

- die Geschäftsentwicklung des Berichtsjahres 2012 erläutern
- sowie auf die Entwicklung der ersten Monate des neuen Geschäftsjahres eingehen.

Wichtig ist mir ebenfalls, Ihnen

- einen Ausblick auf die weitere Entwicklung der MediClin zu geben bzw.: Was haben wir noch alles vor in diesem Jahr?

Auf den formalen Punkt „Erläuterung des Berichts des Vorstands bezüglich der Angaben nach § 289 Abs. 4 und Abs. 5 HGB und § 315 Abs. 4 HGB“ werde ich –

wie inzwischen auf vielen Hauptversammlungen üblich – verzichten. Den vollständigen Bericht erhalten Sie auf Wunsch an unserem Informationsschalter.

Beginnen wir also mit der Berichterstattung über das vergangene Geschäftsjahr.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die MediClin weist im Geschäftsjahr 2012 einen Konzernumsatz in Höhe von 509,7 Mio. Euro aus. Dieser Umsatz lag um 16,1 Mio. Euro oder 3,3 % über dem Vorjahreswert, was zeigt, dass die Nachfrage nach den medizinischen Leistungen, die wir anbieten, deutlich zugenommen hat.

Mit einem Umsatzwachstum von 3,3 % haben wir auch unser Ziel, pro Jahr rund 3 % intern zu wachsen, wieder mehr als erreicht.

Den größten Teil des Wachstums erzielten wir im Segment Postakut. Hier stieg der Umsatz um 13,7 Mio. Euro oder 4,9 % auf 293,0 Mio. Euro. Im Geschäftsfeld Pflege stieg der Umsatz um 1,1 Mio. Euro auf 13,1 Mio. Euro. In beiden Segmenten lag die durchschnittliche Jahresauslastung bei

86,4 % bzw. 96,2 % und damit deutlich über den Werten des Vorjahres.

Im Segment Akut verzeichneten wir in 2012 einen leichten Umsatzrückgang in Höhe von 0,7 Mio. Euro. Die Umsatzerlöse lagen in diesem Segment bei 200,2 Mio. Euro. Die Auslastung betrug 82,5 %, im Vorjahr betrug sie 82,2 %.

Das bedeutet auch: Mehrleistungen im Akut-Segment haben sich unter anderem auch aufgrund von Verschiebungen im Leistungsmix nicht oder nicht vollständig umsatzsteigernd ausgewirkt.

Im Gegensatz zur Umsatzentwicklung im Konzern – mit Ausnahme des Segments Akut – sind wir mit der Ergebnisentwicklung im Konzern in 2012 nicht zufrieden.

Die EBITDAR-Marge, eine branchenübliche Kennzahlen, die das Ergebnis vor Zinsen, Abschreibungen und Mieten zeigt, lag in 2012 bei 13,0 %. Das ist im Branchenvergleich kein schlechter Wert, aber trotzdem unter unseren Margen der Vorjahre.

Die EBITDA-Marge betrug 4,2 %, im Vorjahr 5,9 % und die EBIT-Marge 0,8 %, nach 2,5 % in 2011.

Die Gründe liegen im Wesentlichen in der in 2012 stagnierenden Umsatzentwicklung unseres bisher ergebnisstarken Akut-Segments.

Der Anstieg der Personalkosten und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen in diesem Segment von jeweils knapp 5 % konnten nicht durch einen Umsatzanstieg kompensiert werden.

Das Segment Akut weist ein Ergebnis von 7,2 Mio. Euro aus, nach 15,5 Mio. Euro im Vorjahr. Die EBIT-Marge beträgt 3,6 %.

Im Segment Postakut haben wir zum 30. September 2012 noch ein Segmentergebnis in Höhe von 4,6 Mio. Euro ausgewiesen. Aufgrund eines starken Belegungsrückgangs ab Mitte Dezember 2012 konnte das gute Ergebnis der Vormonate nicht gehalten werden konnte. Mit einem Segmentergebnis in Höhe von 2,6 Mio. Euro für das Gesamtjahr lagen wir leicht unter dem Vorjahreswert von 2,8 Mio. Euro.

Die Kostensteigerungen verhielten sich hier mit Ausnahme der Materialkosten unterproportional zur Umsatzsteigerung. Die EBIT-Marge beträgt 0,9 %

Was die einzelnen Aufwandspositionen auf Konzernebene anbelangt, so haben sie sich gegenüber dem Vorjahr wie folgt entwickelt:

- Der Personalaufwand erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um 13,5 Mio. Euro oder 4,8 %. Die Kostenerhöhung ist überwiegend auf einen Anstieg der Mitarbeiterzahl sowie auf die allgemeine Erhöhung der Löhne und Gehälter zurückzuführen: Die Zahl der Mitarbeiter, gerechnet in Vollzeitkräften, lag im Durchschnitt des Jahres 2012 um 157 Vollzeitkräfte über dem Durchschnittswert des Jahres 2011.
- Der Materialaufwand erhöhte sich leicht um 0,8 Mio. Euro oder 0,7 %, was zeigt, dass trotz einer erheblichen Umsatzsteigerung die Mengen- und Preiseffekte durch den zentral organisierten Einkauf bis zu einem beachtlichen Grad kompensiert werden können.
- Die Abschreibungen beliefen sich im Geschäftsjahr 2012 auf insgesamt 17,3 Mio. Euro und lagen aufgrund der Zugänge im Anlagevermögen um 0,6 Mio. Euro über dem Vorjahreswert.
- Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um 5,2 Mio. Euro auf 94,5 Mio. Euro, vor allem aufgrund höherer Mieten, Instandhaltungsaufwendungen und Rechts- und Beratungskosten.
- Das Finanzergebnis lag mit -5,1 Mio. Euro um 1,6 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Die Verbesserung ist im Wesentlichen auf eine im Februar 2012 vorgenommene Umfinanzierung zurückzuführen. Dabei wurden festverzinsliche Darlehen in Höhe von 61,4 Mio. Euro gegenüber drei Versicherungsgesellschaften zurückgeführt und zur Refinanzierung ein Konsortialkredit über 60,0 Mio. Euro abgeschlossen.
- Im Geschäftsjahr 2012 betrug das den Aktionären der MediClin AG zuzurech-

nende Konzernergebnis -1,4 Mio. Euro nach 3,1 Mio. Euro im Vorjahr.

- Was die Bilanzzahlen anbelangt, so weist MediClin zum 31. Dezember 2012 eine Eigenkapitalquote von 49,1 % aus und verfügte zum Stichtag über liquide Mittel in Höhe von 22,9 Mio. Euro.
- Investiert wurden in 2012 insgesamt 27,3 Mio. Euro, womit die Investitionen weiterhin auf hohem Niveau liegen. Für Instandhaltung wurden zusätzlich 17,1 Mio. Euro aufgewendet.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, zusammenfassend kann gesagt werden:

Die Entwicklung der MediClin im Geschäftsjahr 2012 hat gezeigt, dass wir einerseits eine steigende Nachfrage nach medizinischen, rehabilitativen und pflegerischen Leistungen haben – dies zeigt der starke Umsatzanstieg –, andererseits aber die Auswirkungen der geltenden gesetzlichen Regelungen zu spüren bekommen, deren Zielsetzung es ist, die Kostensteigerungen im Gesundheitswesen im Rahmen des Machbaren zu halten. Insbesondere der Ergebnisrückgang des Segments Akut zeigt dies: Die hier geforderte und notwendige Personalintensität konnte kostenseitig nicht vollständig an den Markt weitergegeben werden und die erbrachten Mehrleistungen haben sich absolut gesehen nicht in steigenden Erlösen ausgewirkt.

Wie sind wir in das Jahr 2013 gestartet?

Den Bericht über das erste Quartal 2013 haben wir am 15. Mai 2013 veröffentlicht. Aus dem Zahlenwerk können Sie zwei Dinge entnehmen.

Erstens:

Auch im ersten Quartal 2013 belasten die höheren Kosten das Ergebnis.

Zweitens:

Der Vorstand hält trotz des negativen Ergebnisses der ersten drei Monate an seinem im Geschäftsbericht 2012 für das Gesamtjahr 2013 gegebenen Ausblick fest.

Bevor ich Ihnen erläutere, warum wir dies tun, lassen Sie mich kurz auf die Zahlen eingehen:

Im 1. Quartal 2013 lag der Konzernumsatz in Höhe von 124,5 Mio. Euro um 0,9 Mio. Euro oder 0,7 %, also leicht unter dem Vergleichswert des Vorjahres. Das Segment Postakut erwirtschaftete mit 70,7 Mio. Euro den Umsatz des Vorjahresquartals, im Segment Akut lag der Umsatz bei 49,6 Mio. Euro und damit um 1,0 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert. Das Geschäftsfeld Pflege wies mit 3,3 Mio. Euro einen um 0,1 Mio. Euro höheren Umsatz aus.

Da im 1. Quartal 2013 kein Umsatzzuwachs erzielt werden konnte, belasteten die gestiegenen Kosten das Ergebnis. Erhöht haben sich im Quartalsvergleich um 4,0 Mio. Euro die Personalkosten – aufgrund Personalaufbaus – sowie die Materialkosten, diese um 0,7 Mio. Euro. Das Konzernbetriebsergebnis des Quartals lag bei -5,9 Mio. Euro gegenüber -0,8 Mio. Euro im Vorjahr.

Zu Zweitens:

Warum gehen wir weiterhin davon aus, dass wir in 2013 einen leichten Umsatzanstieg und ein Konzernbetriebsergebnis ohne Einmal- und Sondereffekte in Höhe des Vorjahresergebnisses ausweisen können – natürlich sofern sich das Zuweiserverhalten der Kostenträger in 2013 nicht gravierend ändert oder neue gesetzliche Regelungen die Situation der Branche beeinträchtigen?

- Wir können dies deswegen tun, weil nach dem deutlichen Rückgang der Auslastung zum Jahresende 2012 und einem schwachen Januar 2013 die Belegung seit Februar kontinuierlich ansteigt, sodass die aktuelle Auslastung das Niveau des Vorjahres bereits wieder erreicht hat.
- Und, weil wir in der 2. Hälfte des Geschäftsjahres 2012 sowie im 1. Quartal 2013 die Zeit genutzt haben, bestimmte Indikationsbereiche kritisch zu hinterfragen bzw. zu reorganisieren.
- Und, weil die in unseren Fachkliniken im vergangenen Jahr neu geschaffenen

Kapazitäten für neurologische und psychosomatische Behandlungen bereits gut ausgelastet sind, was zeigt, dass wir uns auf die richtigen medizinischen Segmente konzentrieren bzw. in den richtigen Bereichen auch in diesem Jahr weitere Kapazitäten schaffen werden.

Sehr geehrte Damen und Herren,

bevor ich jetzt darauf zu sprechen komme, welche Bereiche des Unternehmens wir in Zukunft verstärkt weiter entwickeln werden, möchte ich noch auf den Tagesordnungspunkt TOP 2 Verwendung des Bilanzgewinns eingehen.

Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat vorgeschlagen, für 2012 keine Dividende auszuschütten. Wie in den Jahren vorher hat der Vorstand die Entscheidung über eine Gewinnausschüttung anhand eines zu diesem Zweck entwickelten Kriterienkatalogs getroffen. Der Katalog definiert die Ausschüttung in Abhängigkeit von objektiven Kennzahlen. Für das Geschäftsjahr 2012 wurden zwei der angegebenen Kriterien (positiver Konzernbilanzgewinn, Deckung der langfristigen Vermögensgegenstände mit Eigenkapital) nicht erfüllt.

Des Weiteren hat sich der Vorstand dafür ausgesprochen, auch in 2013 in internes Wachstum und die Reorganisation bestimmter Indikationen und Leistungsangebote zu investieren. Daher sollen die nicht ausgeschütteten Mittel dem weiteren Ausbau von nachfragestarken Kapazitäten zu Gute kommen.

Wir bitten Sie daher, dem Gewinnverwendungsvorschlag – den Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorzutragen – zuzustimmen.

Zurück zum Thema: Was haben wir uns 2013 vorgenommen?

Maßgeblich für eine positive Geschäftsentwicklung ist eindeutig die Konzentration auf Indikationsfelder mit nachhaltiger Wachstumsspektive. Die demographische Entwicklung und die damit einhergehende Nachfrage bildet hierbei eine wesentliche Säule des medizinischen, rehabilitativen und pflegerischen Angebotes. Wir sprechen

hierbei im Wesentlichen von den sogenannten Altersindikationen wie der Neurologie, Geriatrie und Pflege, aber auch den großen Indikationen der orthopädischen, internistischen, aber auch der psychosomatischen Krankheitsbilder.

Für MediClin bedeutet dies eine Verlagerung und Umwidmung des Leistungsangebotes einschließlich der damit einhergehenden Einmalkosten der Reorganisation.

Nach einer systematischen Analyse der bestehenden Standorte, deren Auslastung und Struktur haben wir bereits Mitte 2012 damit begonnen, die entsprechenden Kliniken umzustrukturieren. Das heißt, wir richten unsere Kliniken auf die Nachfrage-segmente und die sich ändernden Marktbedingungen aus. Aktuelle Beispiele sind die beiden neuen Fachkliniken für neurologische Rehabilitation im MediClin Reha-Zentrum Spreewald in Burg und in der MediClin Klinik am Brunnenberg in Bad Elster. Und wie schon erwähnt: Unsere neu geschaffenen Kapazitäten sind bereits gut ausgelastet.

Wir werden uns auch im Geschäftsjahr 2013 schwerpunktmäßig auf die Neuausrichtung und den Ausbau bestehender Kapazitäten konzentrieren. Mit diesen Investitionen werden wir die Bedeutung unserer Kliniken am jeweiligen Standort sichern und internes Wachstum sicherstellen. Die Marktpotenziale sind vorhanden.

All dies erfolgt im Einklang mit unserer bisherigen Unternehmensstrategie:

- Wir bieten eine wohnortnahe integrierte Versorgung über Sektorgrenzen hinweg. Angefangen bei der ambulanten Versorgung, über Akutleistungen, medizinische Anschlussheilbehandlung bis hin zur Pflege.
- Wir bieten hohe medizinische Qualität, und die Ergebnisse unserer Behandlungen und Therapien sind für jedermann transparent und zugänglich.
- Wir haben unsere Schwerpunkte in den Fachgebieten Neuro- und Psychowissenschaften sowie Orthopädie – alles Fachbereiche, die aufgrund demogra-

fischer oder zivilisationsbedingter Entwicklungen Wachstumsbereiche sind.

- Und wir kümmern uns kontinuierlich um die Optimierung unserer internen Prozesse, sei es, um die Qualität unseres Angebots weiter zu optimieren oder Kostensenkungspotenziale zu generieren.
- Wir werden weiterhin auf Kooperationen und Zusammenarbeit mit anderen lokalen medizinischen Anbietern setzen, insbesondere mit Anbietern aus dem Asklepios Konzern. Hier wurden inzwischen auf Konzernebene gezielt gemeinsame Projekte gestartet.

Zum Schluss meiner Ausführungen möchte ich noch auf einen persönlichen Punkt kommen:

Wie wir am Freitag letzter Woche veröffentlicht haben, habe ich den Aufsichtsrat gebeten, meinen zum Ende des Jahres auslaufenden Vertrag nicht mehr zu verlängern. Ich werde mich im nächsten Jahr anderen unternehmerischen Aufgaben widmen. Diese Entscheidung meinerseits ist nicht gegen das Unternehmen der MediClin AG gerichtet, sondern basiert auf persönlichen beruflichen Dispositionentscheidungen.

Ich bitte für diesen Entschluss meinerseits für Verständnis.

Fehlen werden mir dann allerdings, und dies darf ich als persönliche Note anfügen, die engagierten und motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der MediClin, ohne deren Einsatz und Bekenntnis die MediClin nicht die Position am Markt inne hätte, die sie heute hat.

Daher möchte ich, auch im Namen meines Kollegen, Herrn Jens Breuer, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr Engagement und den unermüdlichen Einsatz im letzten Geschäftsjahr danken.

Bedanken möchten wir uns des Weiteren bei unseren Arbeitnehmervertretern für die gute Zusammenarbeit.

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, die Nachfrage nach medizinischen, therapeutischen und pflegerischen Leistungen

wird zunehmen. Die MediClin ist bereit, sich dieser steigenden Nachfrage zu stellen. Mit ihrem sektorübergreifenden und patientenorientierten Ansatz ist sie hierfür ideal positioniert.

Wir bedanken uns bei Ihnen für Ihr Vertrauen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.