



Volker Hippler  
Vorstandsvorsitzender der  
MEDICLIN Aktiengesellschaft

## Rede des Vorstandsvorsitzenden Herrn Volker Hippler anlässlich der ordentlichen Hauptversammlung der MEDICLIN Aktiengesellschaft am 29. Mai 2019 in Frankfurt am Main

(Es gilt das gesprochene Wort)

### Herzliches Willkommen

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

ich möchte Sie zu unserer diesjährigen Hauptversammlung recht herzlich begrüßen. Begrüßen möchte ich Sie auch im Namen meiner beiden Kollegen, Herrn Tino Fritz und Herrn Ulf Ludwig.

### Einleitung

Meine Damen und Herren,

ich möchte meine Rede ziemlich plakativ beginnen: Veränderung tut not, Aktionismus bringt uns nicht weiter. Wenn Sie jetzt die Assoziation „Gesundheitswesen“ haben, dann sind wir auf einer Linie. Leider sieht es derzeit nicht danach aus, dass sich die geplanten oder diskutierten gesetzlichen Vorgaben an den sich ändernden Gegebenheiten – seien es regionale (Stand/Land), strukturelle (Altersstruktur), technische (Fortschritt/Digitalisierung) oder medizinische (Krankheitsbilder) orientieren.

Daher gilt für uns: Die Rahmenbedingungen des Gesundheitssystems können wir nicht wirklich beeinflussen, hier ist letztendlich der Gesetzgeber gefragt. Was wir aber können, sind die Chancen ergreifen und die Risiken minimieren, die das Gesundheitssystem bereithält. Darauf haben wir uns im Geschäftsjahr 2018 konzentriert und wir haben dies erfolgreich getan – wie ich Ihnen berichten kann und werde.

## Berichterstattung Dividende und Geschäftsentwicklung 2018 und Q1 2019

Sehr geehrte Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

bevor ich auf unsere Geschäftsentwicklung eingehe, lassen Sie mich bitte etwas zur Dividendenausschüttung sagen:

### *Dividendenausschüttung knapp 2,4 Mio. Euro*

Der Vorstand hat sich die Entscheidung, dem Aufsichtsrat und Ihnen eine Dividendenausschüttung vorzuschlagen, nicht leicht gemacht. Nicht, weil wir ungern eine Dividende ausschütten – im Gegenteil –, sondern weil wir in den letzten beiden Jahren und auch in diesem Jahr jeweils rund 50 Mio. Euro vor allem in Kapazitätserweiterungen investiert haben und investieren werden. Und wir wollen diese Investitionen möglichst aus dem Cashflow finanzieren.

Wir haben uns trotzdem entschieden rund 2,4 Mio. Euro, dies entspricht einer Ausschüttungsquote von rund 31%, als Dividende auszuschütten. Ich weiß, die Forderungen der Aktionärsvertretungen liegen bei einer Ausschüttungsquote von mindestens 40 %. Aufgrund der schwierigeren Herausforderungen im Gesundheitswesen und den geplanten Investitionen erachtet der Vorstand die Höhe der Ausschüttung jedoch als vertretbar und angemessen. Dieser Ansicht hat sich auch der Aufsichtsrat angeschlossen.

Wir schlagen somit also vor, je Aktie eine Dividende von 5 Eurocent an die Aktionäre auszuschütten.

Meine Damen und Herren,

ich komme nun zu unserer Geschäftsentwicklung im Jahr 2018.

### *Geschäftsentwicklung 2018 – deutlicher Umsatzanstieg im Konzern und in den Segmenten*

Das Geschäftsjahr 2018 war ein gutes Jahr für unser Unternehmen. Wir konnten den Konzernumsatz gegenüber dem Vorjahr um 36,0 Mio. Euro oder 5,9 % auf 645,1 Mio. Euro steigern.

Damit haben wir unser Wachstumsziel – ein Umsatzplus von 5 % – für 2018 erreicht. Wesentlich zum Umsatzwachstum beigetragen haben wiederum unsere Postakuteinrichtungen, die zusätzlich zu ihren rehabilitativen Leistungen akutspezifische medizinische Leistungen im Rahmen eines integrierten Versorgungskonzeptes anbieten.

Das Konzernbetriebsergebnis des Geschäftsjahres betrug 15,1 Mio. Euro. Nicht geschafft haben wir damit unser Ergebnisziel. Dies lag insbesondere an den Personalaufwendungen, die deutlich über unseren Erwartungen lagen.

### *Segment Postakut*

Betrachten wir unsere beiden Segmente Postakut und Akut, so hat das Segment Postakut im Geschäftsjahr 2018 sein Umsatzziel – der Zielkorridor lag bei +6,0 % bis +7,0 % – deutlich übertroffen. Der Segmentumsatz stieg von 373,2 Mio. Euro auf 400,5 Mio. Euro oder um 7,3 %.

Ich wiederhole es gerne: Der Erfolg im Segment Postakut beruht auch darauf, dass wir inzwischen an nahezu allen Standorten unserer Rehabilitationskliniken zusätzlich medizinische Leistungen der Akutmedizin im Rahmen eines integrierten Versorgungskonzeptes anbieten. Dies wird von den betroffenen Patientinnen und Patienten und ihren Angehörigen als großen Vorteil empfunden, was die gute Auslastung dieser Einrichtungen beweist.

Das gute Ergebnis des Segments Postakut in Höhe von 20,5 Mio. Euro ist daher im Wesentlichen der guten Umsatzentwicklung zuzuschreiben.

Wir gehen auch für 2019 davon aus, dass sich dieses Segment weiterhin positiv entwickelt.

### *Segment Akut*

In unserem Segment Akut lag das Umsatzwachstum mit +3,5 % im Zielkorridor, der mit +3,0 % bis +4,0 % vorgegeben war. Der Segmentumsatz stieg von 216,6 Mio. Euro um 7,7 Mio. Euro auf 224,3 Mio. Euro.

Leider hatte das Segment Akut, das noch in den ersten neun Monaten des Geschäftsjahres 2018 ein Segmentergebnis in Höhe von 1,6 Mio. Euro auswies, im 4. Quartal 2018, insbesondere im Dezember, einen Belegungs- und damit Umsatzrückgang zu verzeichnen, der sich im Segmentergebnis niederschlug. Das Segmentergebnis betrug zum Jahresende -1,2 Mio. Euro. Erfreulicherweise war der Umsatzrückgang zum Jahresende nicht nachhaltig.

Was unsere Akuteinrichtungen anbelangt, so hält der Konzern ein medizinisch spezialisiertes Angebot bereit, z. B. die Neurochirurgie in Plau am See, das Fachkrankenhaus für Orthopädie in Bad Döbeln oder die beiden Herzzentren in Coswig und Lahr.

Für das Jahr 2019 gehen wir davon aus, dass der Umsatz steigen und sich das Segmentergebnis gegenüber dem Vorjahr leicht verbessern wird.

Meine Damen und Herren,

als besondere Herausforderung für die Zukunft sehen wir im Akutsektor die anhaltenden regulatorischen Eingriffe des Gesetzgebers, wie zum Beispiel den Fixkostendegressionsabschlag für Mehrleistungen oder eine geringere Vergütung für sachkostenintensive Leistungen, insbesondere im Bereich der Herzmedizin. Auch die Vorgaben für die Personalbesetzung wird eine Herausforderung sein, da trotz kommunizierter Kostenerstattung der Mehraufwand nicht kompensiert werden wird und bei Nichterfüllung trotz erbrachter erfolgreicher Leistung keine Vergütung erfolgt.

Hinzu kommt generell, dass die Umsatzsteigerungen, die wir aufgrund unserer Kapazitätserweiterungen realisieren, sich aufgrund der Budgetregelungen im Gesundheitswesen erst zeitverzögert realisieren. Im Segment Akut erfolgt eine Vergütung der erbrachten Leistung aufgrund von Abschlägen auf die Leistung erst nach vier Jahren in voller Höhe.

Noch ein Hinweis zu unserem kleinsten Tätigkeitsfeld:

Unser Geschäftsfeld Pflege entwickelte sich weiterhin gut. Die Auslastung im Jahr 2018 lag auf dem hohen Niveau des Vorjahres. Im Geschäftsfeld Pflege stieg der Umsatz von 15,2 Mio. Euro auf 15,5 Mio. Euro.

### *Hohe Investitionen in Umbau und Klinikerweiterungen*

Investiert haben wir im Jahr 2018 brutto 49,3 Mio. Euro nach 46,8 Mio. Euro im Vorjahr.

Rund 24,1 Mio. Euro flossen in den Um- und Erweiterungsbau der Kliniken. Nahezu alle Häuser erweitern oder modernisieren ihre Einrichtungen. Die Größenordnungen der Investitionen liegen zwischen 0,2 Mio. Euro und 1,5 Mio. Euro. Der größte Block der Investitionen entfiel mit 6,8 Mio. Euro auf den Neubau bzw. den Erweiterungsbau von drei Seniorenresidenzen.

Die Investitionen in die IT-Infrastruktur beliefen sich auf 4,0 Mio. Euro, in medizinische Geräte einschließlich Zubehör auf 8,2 Mio. Euro und in die Einrichtungen von Patientenzimmern, Schwesternzimmern und Verwaltungsräumen auf 3,3 Mio. Euro.

Für Instandhaltung und Wartung wurden zusätzlich 18,5 Mio. Euro (Vorjahr: 17,6 Mio. Euro) aufgewendet.

Auch im Geschäftsjahr 2019 werden wir in dieser Größenordnung investieren.

Meine Damen und Herren,

### *Gut ins neue Geschäftsjahr 2019 gestartet*

ich habe schon erwähnt, dass sich im Segment Akut erfreulicherweise der umsatzschwache Dezember 2018 im neuen Jahr nicht fortgesetzt hat.

Wir sind also gut in das neue Jahr gestartet.

Im 1. Quartal 2019 lag der Konzernumsatz bei 167,6 Mio. Euro, und damit um 6,1 % oder 9,7 Mio. Euro über dem Wert des Vergleichsquartals 2018.

Die Umsatzerlöse des Segments Postakut stiegen um 7,0 Mio. Euro oder 7,4 %. Das Segment Akut verbesserte seinen Umsatz um 2,5 Mio. Euro oder 4,4 %. Der Umsatz des Geschäftsfelds Pflege lag leicht über dem Vorjahresniveau.

Ausgewiesen wird für das 1. Quartal 2019 ein Konzernbetriebsergebnis in Höhe von 1,6 Mio. Euro. Im Segment Postakut lag das Segmentergebnis bei 2,9 Mio. Euro und im Segment Akut bei -0,5 Mio. Euro.

### *Exkurs IFRS 16*

Erlauben Sie mir jetzt bitte einen Exkurs für die Experten des Rechnungswesens:

Der Ausweis der Miet- bzw. Leasingverbindlichkeiten hat sich geändert. Ab dem 1. Januar 2019 ist verbindlich eine neue Rechnungslegungsvorschrift – der International Financial Reporting Standard 16 – anzuwenden.

Bisher wurden die Mietaufwendungen lediglich in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Der neue Standard definiert die Miet- bzw. Leasingverhältnisse zukünftig als Verträge, die die Übertragung eines Nutzungsrechts an einem Vermögenswert über einen Zeitraum im Austausch für eine Gegenleistung regeln.

Da MEDICLIN die Immobilien von 21 seiner insgesamt 32 Kliniken gemietet hat, wirkt sich dies deutlich auf die Bilanz- und Finanzkennzahlen aus. Zum Beispiel hat sich dadurch die Bilanzsumme von 445 Mio. Euro auf 891 Mio. Euro quasi verdoppelt.

Was die Auswirkungen auf die Kennzahlen der Gewinn- und Verlustrechnung im 1. Quartal 2019 anbelangt, so wirkt sich die Umstellung auf den neuen Bilanzierungsstandard auf das Konzernbetriebsergebnis mit 1,1 Mio. Euro, auf das Segmentergebnis Postakut mit 1,0 Mio. Euro und auf das Segmentergebnis Akut mit 0,1 Mio. Euro ergebniserhöhend aus.

Belastet wird hingegen das Konzernergebnis, da standardbedingt die Zinsaufwendungen um rund 2,1 Mio. Euro höher liegen als im Vergleichsquartal des Vorjahres.

Das Konzernergebnis beläuft sich auf – 0,9 Mio. Euro; im Vorjahr lag es bei 0,2 Mio. Euro.

Doch jetzt zurück zum Geschäft:

In den ersten drei Monaten 2019 wurden 11,2 Mio. Euro (brutto) investiert, überwiegend in den Umbau bzw. Ausbau der Kliniken und in die medizinische Ausstattung. Die Investitionen liegen damit im Rahmen der Jahresplanung.

Zum 31. März 2019 betragen die liquiden Mittel 21,7 Mio. Euro nach 33,8 Mio. Euro zum 31. Dezember 2018.

### Ausblick

Meine Damen und Herren,

der Umsatzanstieg im 1. Quartal 2019 deutet also auf einen guten Start in das neue Geschäftsjahr hin und die Ergebnisentwicklung liegt im Rahmen der in den ersten drei Monaten eines Jahres üblichen Entwicklung.

Wir gehen daher davon aus, dass die für das Geschäftsjahr 2019 gegebene Prognose erreicht werden kann. Angepeilt wird ein Umsatzwachstum für den Konzern in der Größenordnung zwischen 5% und 6%. Das Konzernbetriebsergebnis soll zwischen 22 und 28 Mio. Euro liegen.

### Unternehmensstrategie – MEDICLIN muss wachsen

Meine Damen und Herren,

die Unternehmensstrategie der MEDICLIN beinhaltet eine Wachstumsstrategie. Nur so können wir die regulatorischen Anforderungen seitens des Gesetzgebers erfüllen und Kostensteigerungen wenigstens teilweise kompensieren. Insbesondere die Aufwendungen für qualifiziertes Personal werden sich im Gesundheitswesen auch im Jahr 2019 deutlich erhöhen.

Die Marktbedingungen sind klar: Eine älter werdende Bevölkerung, die Zunahme der psychischen, neurologischen und chronischen Erkrankungen sind zwar unsere Wachstumstreiber, führen aber im Gesundheitssystem zu einem steigenden Kostendruck. Da dieser Kostendruck an uns Leistungsträger weitergegeben wird, heißt dies: wir müssen effizienter werden.

Effizienz bedeutet für uns, mehr Menschen haben Zugang zu einer qualitativ hochwertigen, patientenorientierten und kostengünstiger Gesundheitsversorgung.

Das sind jedoch nicht die einzigen Herausforderungen, denen wir uns stellen müssen. Hinzu kommt ein Mangel an medizinischem, therapeutischem und pflegerischem Fachpersonal, das wir dringend benötigen, um die uns gestellten Aufgaben erfüllen und in unserem Sinne mitgestalten zu können.

Diese Herausforderungen nehmen wir an. Wir investieren in weiteres Wachstum, wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein und wir investieren in unsere Marke.

### Wachstum

Wir haben in den Jahren 2017 und 2018 deutlich mehr investiert als in den Vorjahren. Das zeigt, dass wir unser Ziel zu wachsen und damit mehr Leistungen anbieten zu können, konsequent angehen und umsetzen. Wir haben und werden auch in Zukunft in wachstumsstarken Bereichen unsere Kapazitäten erweitern und das Leistungsangebot gezielt ausbauen.

Dass wir hier erfolgreich am Markt agieren, also nachfrage- und patientenorientiert, zeigt auch, dass wir für unsere großen Projekte hohe Fördermittel von den jeweiligen Ländern erhalten bzw. zugesagt bekommen haben. Zum Beispiel: Der Klinikneubau in Lingen wird rund 30 Mio. Euro kosten und mit 20 Mio. Euro gefördert. Am Standort Röbel des Müritz-Klinikums entsteht der

Neubau einer Kinder- und Jugendpsychiatrie mit dann insgesamt circa 56 Betten. Investitionsvolumen rund 20 Mio. Euro, bisher zugesagte Fördermittel rund 14,5 Mio. Euro.

Die Möglichkeit, Fördermittel für unsere Leistungs- und Kapazitätserweiterungen zu beantragen, wird konsequent bei jeder Investition geprüft.

### *MEDICLIN ist ein attraktiver Arbeitgeber*

Ziel ist es, durch ein attraktives Arbeitsumfeld den Leistungswillen und die Motivation aller unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu fördern. Um dies zu erreichen, haben wir Maßnahmen ergriffen, die die Kommunikation und die interdisziplinäre Zusammenarbeit im Konzern und in den Standorten intensivieren sollen.

Neben einem Angebot an interessanten offenen Stellen, an denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihre Kompetenzen einbringen können, bieten wir allen Beschäftigten zum Beispiel attraktive Konzepte für Teilzeitbeschäftigung und ein umfassendes Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten an. Das hat bisher dazu geführt, dass wir im Wesentlichen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gewinnen konnten, die wir benötigen, um unser Leistungsangebot zu erweitern. Wir arbeiten hart daran, dass dies so bleibt.

### *Wir investieren in unsere Marke MEDICLIN*

Nomen est Omen – und das ist jetzt nicht ironisch gemeint.

Unser Unternehmen will mehr sein als die Summe von Leistungen, Image und Werten.

Kompetenz und Vertrauen sind elementare Eigenschaften einer Marke. Wenn es uns gelingt, auf allen Ebenen ein positives MEDICLIN Markenerlebnis zu schaffen, kann sich unsere Marke in den Köpfen der Menschen verankern. Um das zu erreichen, brauchen wir Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich mit unserem Unternehmen identifizieren und voll hinter dem stehen, was sie tun.

Als Dienstleister im Gesundheitswesen arbeiten wir am Menschen. Und wir können nur gut am Menschen arbeiten, wenn dieser Mensch Vertrauen in unsere medizinische, therapeutische und pflegerische Kompetenz hat. Diese Kompetenz vermitteln unsere Ärztinnen und Ärzte, unsere Therapeutinnen und Therapeuten und unsere Pflegerinnen und Pfleger. Und sie vermitteln diese Kompetenz umso besser, je mehr sie sich in ihrem Wirkungskreis anerkannt und wertgeschätzt fühlen.

Daran arbeiten wir.

### **Zukünftige Herausforderungen**

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich zum Ende meiner Rede Folgendes zusammenfassen:

Unser Geschäftsmodell ist das Konzept der Zukunft

Wir sind davon überzeugt, dass eine medizinisch gebotene engere Verzahnung von Akutmedizin und Rehabilitation unter Einbeziehung der Pflege das künftige Konzept in der Gesundheitsversorgung sein muss: Denn eine sektorübergreifende Versorgung dient dem Patienten und leistet einen wichtigen Beitrag zu einer in der Zukunft bezahlbaren Gesundheitsversorgung.

Wir konzentrieren uns auf „Herz, Kopf und Alter“. Damit richten wir uns an Themen aus, die eine hohe gesellschaftliche Relevanz haben – Demografie, Multimorbidität, Zunahme der psychischen

und neurologischen Erkrankungen – und nutzen die sich daraus ergebenden Wachstumschancen.

Weitere Herausforderungen sind der soziale Wandel, der Schutz der Umwelt und der Ressourcen, die Urbanisierung und nicht zuletzt die Digitalisierung. Auch hier werden wir in Zukunft nach Lösungen suchen müssen.

Die Digitalisierung, das heißt die professionelle Verarbeitung medizinischer Daten, bringt unserer Meinung nach Vorteile. Arbeitsprozesse werden vereinfacht, der Informationstransfer erfolgt schneller und die Transparenz über den gesamten Behandlungsprozess, in dem sich ein Patient befindet, steigt.

Innovation und Digitalisierung erfordern aber Investitionen in Ausstattung und die Mitarbeiterqualifikation. Je erfolgreicher wir sind, umso mehr können wir hier an Lösungen arbeiten oder mitwirken.

Vorerst konzentrieren wir uns jedoch darauf, dass wir konsequent in unser gezieltes Umsatzwachstum investieren.

### Dank an die Mitarbeiter

Meine Damen und Herren,

Wir haben im Geschäftsjahr 2018 viel erreicht. Und wir sind weiterhin dabei, uns auf die zukünftigen Herausforderungen einzustellen. Diese können wir dann erfolgreich meistern, wenn wir qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter haben und auf diese zählen können. Wie sich gezeigt hat, können wir das. Deshalb danke ich Ihnen auch im Namen meiner Vorstandskollegen. Ohne Ihren engagierten Einsatz wären wir im Jahr 2018 nicht so erfolgreich gewesen. Lassen Sie uns auch in Zukunft die Chancen, die sich uns bieten, gemeinsam nutzen.

### Schlusswort

Sehr verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

es gilt weiterhin das, was ich Ihnen auch schon letztes Jahr versprochen habe:

Eine älter werdende Gesellschaft und die steigenden Kosten des Gesundheitssystems sind Einflussfaktoren, die wir nicht ändern können. Auch die Rahmenbedingungen des Gesundheitssystems können wir nicht wirklich beeinflussen, hier ist der Gesetzgeber gefragt. MEDICLIN ist ein attraktives Unternehmen, das auch zukünftig das Vertrauen seiner Eigentümer rechtfertigen wird.

Ich bedanke mich bei Ihnen, auch im Namen meiner Kollegen, für das in uns gesetzte Vertrauen und wir freuen uns, wenn Sie uns dieses auch in Zukunft schenken.

Volker Hippler

Vorsitzender des Vorstands

Rechtlicher Hinweis: Diese Rede enthält zukunftsbezogene Aussagen, die gewissen Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die tatsächlichen Ergebnisse können erheblich von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Gründe dafür sind verschiedene Risikofaktoren und Ungewissheiten wie Veränderungen der Geschäfts-, Wirtschafts- und Wettbewerbssituation, Gesetzesänderungen, Ergebnisse klinischer Studien, Wechselkursschwankungen, Ungewissheiten bezüglich Rechtsstreitigkeiten oder Untersuchungsverfahren und die mangelnde Verfügbarkeit finanzieller Mittel. MEDICLIN Aktiengesellschaft übernimmt keinerlei Verantwortung dafür, die in dieser Rede enthaltenen zukunftsbezogenen Aussagen zu aktualisieren.