

Dr. Ulrich Wandschneider

Vorstandsvorsitzender der  
MEDICLIN Aktiengesellschaft

Rede anlässlich der  
Hauptversammlung am 25. Mai 2007  
in Frankfurt am Main

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen, Aktionäre und  
Aktionärsvertreter, liebe Gäste,

wir begrüßen Sie recht herzlich zu unserer dies-  
jährigen Hauptversammlung.

Ich möchte über folgende Themen sprechen:

- Was haben wir im Geschäftsjahr 2006 erreicht?
- Wie sind wir in das neue Jahr gestartet?
- Und was haben wir uns für 2007 vorgenommen?

**Zuerst müssen wir jedoch ein paar formale  
Themen abarbeiten:**

Ich möchte kurz auf den erläuternden Bericht des Vor-  
stands bezüglich der Angaben nach § 289 Abs. 4 HGB  
und § 315 Abs. 4 HGB eingehen. Den Bericht erhalten  
Sie, wenn Sie diesen wünschen, am Informations-  
schalter. Zusammenfassend möchte ich auf folgende  
Punkte eingehen:

Das gezeichnete Kapital der MediClin AG besteht unverändert aus 31.500.000 Stück nennwertlose Inhaberaktien. Direkt beteiligt an der MediClin mit einem Anteil größer 10% 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.

Es bestand in 2006 keine Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien. Die Befugnisse des Vorstands hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben, finden Sie ausführlich dargestellt im Geschäftsbericht ab Seite 73.

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 Themenbereich behandelt unsere Dividendenpolitik. Der Vorstand hat dem Aufsichtsrat vorgeschlagen, den Bilanzgewinn zum 31. Dezember 2006 in Höhe von 1.715.363,85 Euro auf neue Rechnung vorzutragen. Der Aufsichtsrat ist dem Vorschlag gefolgt. Wir wollen durch die Nichtausschüttung einer Dividende für 2006 die Liquidität nutzen, um durch weitere Investitionen unsere Marktposition zu festigen und um in Zukunft eine vorsichtige Akquisitionspolitik betreiben zu können. Wir bitten daher um Ihre Zustimmung zu Punkt 2 der Tagesordnung.

## **Lassen Sie mich jetzt über das Geschäftsjahr 2006 sprechen.**

Im Zentrum standen im Jahr 2006 die Diskussionen zur aktuellen Gesundheitsreform, zur Einführung des Arbeitszeitgesetzes zum 1. Januar 2007, die Arbeitskämpfe in vielen Kliniken der öffentlichen Hand – und natürlich die Fußballweltmeisterschaft.

Also genau das richtige Umfeld für unsere beiden für 2006 gesetzten Ziele: „Umsatz steigern (*in Klammern: trotz schwierigem Umfeld*), Profil gewinnen“ (*in Klammer: wie unsere Nationalmannschaft*) – zwei Aspekte, die untrennbar miteinander verbunden sind. Umsatz steigern, also Nachfrage generieren, ohne klares Profil führt nicht zu einem nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg. Ohne ein Profil, also ohne eine Profilierung der eigenen Stärken, kann sich ein Unternehmen nicht gegenüber den Wettbewerbern abgrenzen – dies gilt auch im Gesundheitsmarkt.

**Fazit ist: Das Ergebnis für 2006 zeigt, dass wir unsere Ziele erreicht haben.**

Wir konnten den Konzernumsatz um 8,1 Mio. Euro auf 378,5 Mio. Euro und das Ergebnis um 1,8 Mio. Euro auf 9,5 Mio. Euro steigern.

Dabei ist es uns gelungen, in allen Segmenten die Umsatzerlöse zu erhöhen. Das Ergebnis verbesserte sich in den Segmenten Postakut und Pflege, im Akutsegment lag es leicht unter dem Vorjahr. Die Anteile der Segmentumsätze am Gesamtumsatz teilen sich auf in: Postakut 57 %, Akut 41 % und Pflege 2%.

Die Umsatzerlöse im Segment Postakut stiegen um 1,7 Mio. Euro auf 214,9 Mio. Euro. Das Ergebnis verbesserte sich um 0,6 Mio. Euro auf minus 1,7 Mio. Euro, nach minus 2,3 Mio. Euro in 2005.

In diesem Segment bieten wir Leistungen an, die einerseits der medizinischen Anschlussheilbehandlung und andererseits den Heilverfahren zugeordnet werden.

Die Anschlussheilbehandlung umfasst alle medizinischen Maßnahmen, die unmittelbar nach einer Akut-

behandlung 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.

Der Anteil der Anschlussheilbehandlungen basierend auf Pflegetagen liegt bei rund 64 % aller rehabilitativen Leistungen im Segment Postakut.

Die drei größten medizinischen Bereiche der MediClin im Segment Postakut nach Bettenzahl sind die Orthopädie, die Neurologie sowie die Psychosomatik.

Die Umsatzerlöse im Segment Akut konnten wir um 4,1 Mio. Euro auf 154,9 Mio. Euro steigern. Das Ergebnis lag mit 18,6 Mio. Euro leicht unter dem Vorjahreswert. Im Segment Akut haben wir neben unseren Krankenhäusern der Grund- und Regelversorgung in Waren, Crivitz und Plau am See unsere „Spezialitäten“ in der Neurochirurgie, ebenfalls Plau am See, dem Herzzentrum in Coswig sowie in der

Fachorthopädie in Bad Döben – um nur einige zu erwähnen.

Das Segment Pflege hat in seinem zweiten vollen Geschäftsjahr Umsatzerlöse in Höhe von 8,7 Mio. Euro erzielt und trägt damit in Höhe von 2,3 % zum Konzernumsatz bei. Das Segmentergebnis ist mit – 0,2 Mio. Euro nahezu ausgeglichen. Da sich unsere Pflegeeinrichtungen in eigenen, jedoch zu den Einrichtungen unserer Postakut-Häuser gehörenden Räumlichkeiten befinden, leistet die Pflege über Mietzahlungen oder Zahlungen für in Anspruch genommene Dienstleistungen einen Beitrag in Höhe von rund 4,1 Mio. Euro an das Segment Postakut.

**Aber wie haben wir es geschafft, in 2006 in einem schwierigen Marktumfeld Umsatzsteigerungen in allen drei Segmenten zu realisieren?**

Es war ein Bündel verschiedener Maßnahmen, von denen bereits viele in 2006 ihre Wirksamkeit unter Beweis gestellt haben.



**Wir haben eine Reihe von begleitenden Umsatzsteigernden Maßnahmen in 2006 konsequent eingeführt und umgesetzt.**

Unser Regionalkonzept hat in 2006 seine ersten Früchte getragen. Die Verantwortung für Marketing- und Vertriebsaktivitäten liegen in den Regionen. Von Seiten des Konzerns werden Rahmenvorgaben festgelegt sowie der Umgang mit deutschlandweit tätigen Kostenträgern definiert. Die konkrete Abstimmung erfolgt regional in den Kliniken.

Darüber hinaus haben wir den Bereich Kundenkontaktmanagement neu organisiert und durch die Einführung einer Customer-Relation-Management-Datenbank (CRM-Datenbank) flankiert.

Auch bei den Rahmenverträgen mit überregionalen Kostenträgern sind wir ein großes Stück weitergekommen; alles vertrauensbildende Maßnahmen, die auf eine langfristige Zusammenarbeit mit unseren Kunden, seien es nun Kostenträger oder Patienten, ausgelegt sind.

Einen weiteren Schwerpunkt haben wir in 2006 auf unsere Medizinischen Versorgungszentren gelegt. Die

in 2005 gegründeten MVZ in Leipzig (Fachbereiche: Allgemeinmedizin, Orthopädie, Innere Medizin/ Kardiologie, Physikalische und Rehabilitative Medizin, 9 Ärzte) und Plau (Fachbereiche: Urologie, Neurologie/ Psychiatrie, HNO, 3 Ärzte) haben sich gut im Markt etabliert. Ein weiteres MVZ haben wir zu Beginn des Jahres 2006 in Bad Döben eröffnet (Fachbereiche: Allgemeinmedizin, Orthopädie, 2 Ärzte). Auch dieses ist gut angelaufen. Weitere werden folgen!

Im Postakutbereich haben wir uns auf eine medizinisch anspruchsvolle Anschlussheilbehandlung sowie qualifizierte Heilverfahren konzentriert. Hier haben wir in 2006 mit den Kostenträgern neue Produkte entwickelt und bieten diese regelmäßig in Form von integrierten Versorgungsverträgen, so genannten IV-Verträge an, von denen wir derzeit 51 abgeschlossen haben. Zum Beispiel haben wir ein Konzept „Betriebliches Gesundheitsmanagement“ gemeinsam mit Kostenträgern und der Industrie entwickelt. Dieses Projekt ist vom Gesundheitsministerium Nordrhein-Westfalen als besonders innovativ ausgezeichnet worden.

## **Und was haben wir getan, um unser Profil zu schärfen?**

Wir haben eine „Medizinische Leistungsübersicht“ über unseren Konzern erstellt, in der wir das medizinische Leistungsgeschehen unserer einzelnen Einrichtungen sowie übergreifende Projekte vorstellen. Wir haben für unsere Postakutkliniken analog dem Akutsektor Reha-Qualitätsberichte veröffentlicht; ein Novum im Rehabilitationsbereich. Wir haben erreicht, dass inzwischen rund zwei Drittel unsere Postakuthäuser bereits zertifiziert sind, andere befinden sich im Zertifizierungsprozess. Damit haben unsere Einrichtungen das Qualitätssiegel „Exzellente Qualität in der Rehabilitation“ (EQR) erhalten. Vergeben wird das Zertifikat vom Institut für Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen GmbH (IQMG), Berlin.

**Alle bisher genannten Aktivitäten beziehen sich auf Maßnahmen, die eine externe Wirkung im Fokus hatten. Doch was haben wir konzernintern getan?**

Um das bisher Erreichte beizubehalten oder – wo möglich – zu verbessern, haben wir zur Unterstützung, unsere internen Prozesse weiterhin verbessert:

Seit Mitte 2006 gibt es zum Beispiel ein MediClin-Reha-Bewertungssystem für unsere Postakutkliniken. Neben der nun gegebenen Vergleichbarkeit der Kliniken, gilt das System auch als Benchmark für die angestrebte Qualität.

Wir haben unser Berichtswesen weiter verfeinert und hier vor allem einen Schwerpunkt auf die medizinischen Leistungsdaten gelegt.

Wichtiges Potenzial für uns sind unsere Mitarbeiter. Diesen bieten wir seit letztem Jahr die Möglichkeit, sich konzernintern sowohl allgemein als auch fachlich weiterzubilden. Dazu haben wir im zweiten Halbjahr 2006 unsere MediClin Akademie eröffnet. Die Nachfrage ist groß: In 52 Seminaren haben bisher insgesamt rund 600 Mitarbeiter von diesem Angebot Gebrauch gemacht.

**Aber auch für zukünftige Entwicklungen haben wir in 2006 wichtige Grundlagen geschaffen:**

Im Akutbereich haben wir mit dem ersten Spatenstich und der Grundsteinlegung für den Funktionstrakt des Krankenhauses am Crivitzer See, mit dem Neubau des OP-Traktes und dem Umbau von Aufnahme- und Wachstation begonnen. Der Bau ist absolut im Plan und Ende 2007 soll die Inbetriebnahme des neuen Traktes erfolgen.

Im MediClin Müritz-Klinikum entstehen drei neue Stationen, Versorgungs- und Verwaltungsräume.

Die Um- und Ausbaumaßnahmen in Plau am See sind in vollem Gange – Eingangsbereich und Rezeption sind bereits fertig gestellt.

Die MediClin Hedon Klinik in Lingen wurde um einen Bettentrakt (30 Betten) mit dazugehörigen Therapie-räumen erweitert. Der Anbau wurde aufgrund der hohen Nachfrage in der neurologischen Rehabilitation nach Maßnahmen der Frührehabilitation notwendig.

Das MediClin Baar-Zentrum, ein Zentrum für Freizeit, Sport und Gesundheit, haben wir am 29. April dieses Jahres offiziell eröffnet.

Die Erweiterung der Psychiatrie in Offenburg um eine Kinder – und Jugendambulanz hat begonnen. Insgesamt haben wir in 2006 in das Anlagevermögen brutto 18,8 Mio. Euro investiert, und wie Sie in der Kontinuität der vergangenen Jahren sehen konnten, ein für die Weiterentwicklung der MediClin wichtiges Thema.

Alles in allem ein aktives Jahr, in dem wir unsere Ziele erreicht haben.

### **Wie sind wir nun in das neue Geschäftsjahr gestartet?**

Ich kann sagen, wir sind mit der Entwicklung zufrieden. In den ersten drei Monaten des Geschäftsjahres 2007 konnten wir unseren Umsatz im Vergleich zum Vorjahresquartal weiter steigern. Mit 94,7 Mio. Euro liegt er um 3,3% über dem Vorjahreswert von 91,8 Mio. Euro. Und wir konnten trotz deutlich gestiegener Kosten mit einem positiven Konzernquartalsergebnis nach Anteilen der Minderheiten in Höhe von 0,2 Mio. Euro in das neue Geschäftsjahr starten. Im Vorjahr betrug das Konzernergebnis nach Anteilen der Minderheiten minus 0,4 Mio. Euro.

Wenn wir die Entwicklung in unseren Segmenten betrachten, so zeigt sich, dass im Segment Postakut die eingeleiteten Maßnahmen weiter greifen. Der Segmentumsatz lag mit 52,8 Mio. Euro um 0,8 Mio. Euro über dem Wert des Vorjahresquartals und das Segmentergebnis verbesserte sich um 0,6 Mio. Euro auf minus 2,3 Mio. Euro.

Im Akut-Segment stieg der Umsatz im Quartalsvergleich sehr erfreulich. Er lag bei 39,5 Mio. Euro und damit um 1,7 Mio. Euro über dem Vorjahreswert. Das Ergebnis konnte nicht mithalten und lag mit 3,9 Mio. Euro um 0,2 Mio. Euro unter dem Ergebnis des ersten Quartals 2006. Hier wirkten sich die durch die Gesundheitsreform neu entstandenen Einschränkungen belastend aus. Wir weisen damit in diesem Segment aber immer noch eine Segment-Ergebnismarge von 9,9% aus.

Auch mit der Auslastung unseres Segments Pflege sind wir zufrieden. Der Umsatz erhöhte sich um 0,4 Mio. Euro auf 2,4 Mio. Euro bei nahezu ausgeglichenerem Ergebnis.

**Doch blicken wir nun nach vorne.**

**Was haben wir uns für 2007 vorgenommen?**

**MediClin integriert. Hierfür stehen wir, und dieses „MediClin integriert“ zu optimieren, ist unser Ziel.**

Integration heißt für uns, dass wir eine umfassende medizinische „Versorgung aus einer Hand“ anbieten wollen. Integrierte Versorgung bringt Vorteile für den Patienten und für das Gesundheitssystem.

Für uns ist die Integration von Akutmedizin und Rehabilitation wichtig, das heißt, die sektorenübergreifende Integration des Behandlungsprozesses. Da inzwischen zusätzlich zur stationären Behandlung auch die ambulante Versorgung immer wichtiger wird, integrieren wir sie ebenfalls in die Behandlungskette. Hierfür stehen unsere MVZ. In einer ganzen Reihe unserer Häuser haben wir diese Verknüpfung der medizinischen Leistungen bereits umgesetzt – wo es möglich ist – unter einem Dach, immer auf der Basis eines in der Region abgestimmten Angebots sektorenübergreifender medizinischer Leistungen.

Oder aber, wir bilden Kooperationen mit Partnern in der Region, um gemeinsam eine schlüssige



Versorgung gewährleisten zu können. Diese Zusammenarbeit kann in IV-Verträgen definiert sein oder sich in einer engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit den niedergelassenen Ärzten manifestieren.

MediClin integriert aber auch die unterschiedlichen Abteilungen in einer Klinik. Es ist für einen reibungslosen und kosteneffizienten Ablauf in einer Klinik unabdingbar, dass die einzelnen Arbeits- und Behandlungsprozesse ineinander verzahnt sind. Dies betrifft insbesondere die Bereiche Therapieangebote, Service und allgemeine Verwaltung.

**Eine wichtige Voraussetzung, um den Nutzen einer integrierten Versorgung darzustellen, ist die Beweisführung:**

**Daher lautet unser Motto für 2007 „Qualität und Transparenz“.**

Wir werden im Geschäftsjahr 2007 noch stärker als bisher den Namen MediClin als integrierten Anbieter von sektorübergreifenden medizinischen Leistungen am Markt bekannt machen. Hier sehen wir unsere

Stärke und hier sind wir auch ziemlich einmalig aufgestellt im Vergleich zu unseren Wettbewerbern. Daher wird der Konzernname bei allen Häusern der MediClin in Zukunft in den Vordergrund treten. Dies ist zum großen Teil inzwischen geschehen.

Wir werden aber nicht nur in unseren Außenauftritt und in die Vermarktung unserer Qualität und unserer Leistungen investieren. Auch die Qualität unserer Leistungen selbst und die Angebote wollen wir weiter verbessern. Dies tun wir, indem wir – verstärkt – in die medizinische und technische Ausstattung unserer Kliniken und in die Optimierung unserer Behandlungs- und Therapiekonzepte investieren. Und natürlich auch in die fachliche Kompetenz unserer Mitarbeiter. Wir werden damit unsere Kliniken sowohl für die Kostenträger als auch für die Patienten attraktiver machen.

**Aber auch die neuen Belastungen des Jahres 2007 wollen wir meistern.**

Die Gesundheitsreform hat das Gesundheitswesen in Deutschland nicht wirklich neu gestaltet. Positiv können wir jedoch festhalten, dass erstmals seit

Jahren wieder die Rehabilitation und ihre erbrachten Leistungen einen anerkannten Platz im Gesundheitswesen in Deutschland gefunden haben.

Wenig förderlich wirken folgende Neuerungen bzw. Änderungen auf die Geschäftsentwicklung in 2007:

- Die Budgetkürzung um 0,5% bei den Akuthäusern, die geringeren Mindererlösausgleiche und die mangelnde Rückvergütung bei den Integrierten Versorgungsverträgen werden das Ergebnis im Akutbereich belasten.
- Die allgemeinen Tarifierhöhungen und das Inkrafttreten des Arbeitszeitgesetzes seit 1. Januar 2007 werden auch bei uns zu höheren Personalkosten führen.
- Die Erhöhung der Mehrwertsteuer.

Nur zum Teil kompensiert sich die Steigerung der Personal- und Materialkosten aus den vorher genannten Effekten durch die Reduktion des Beitrags zur Arbeitslosenversicherung und der Lohnnebenkosten.

Um hier entgegen zu wirken, müssen wir unsere Kostenseite weiterhin optimieren. Schlagworte dazu sind: Einsatz von Standardsoftware, integrierte Arbeitsprozesse und Shared Services.

Mit Hilfe unserer Tochtergesellschaft Cortex entwickeln wir auf Basis von eingeführten Standards Abrechnungs- und Berichts- sowie Qualitätssysteme, die unseren Bedürfnissen in den Kliniken wie im Konzern entsprechen.

Über unsere Bemühungen, die Arbeitsabläufe durch Prozessintegration effizienter zu machen, habe ich schon gesprochen.

Shared Services heißt, dass wir dort, wo es sich anbietet, zum Beispiel die Dienstleistungen der Küche oder der Reinigung etc. zusammenfassen und in entsprechende Gesellschaften einbringen. Mit Ausnahme der Reinigung sind diese Gesellschaften MediClin eigene Servicegesellschaften. Shared Services heißt auch, dass die Zentrale für die Kliniken administrative Aufgaben übernimmt, genannt seien an dieser Stelle beispielhaft der Einkauf oder die Personalabrechnung. Unterstützung im EDV-Bereich erfolgt konzernweit über unsere Tochter Cortex. Es

gäbe noch eine Vielzahl weiterer Beispiele zu nennen, auf die ich aber jetzt verzichte.

**Umsatz steigern und Kosten optimieren sind Themen, bei denen wir unter Beweis gestellt haben, dass wir sie beherrschen.**

Wichtig für uns ist nun wieder, dass wir wachsen. Internes Wachstum generieren wir, indem wir unseren bisher eingeschlagenen Weg konsequent weitergehen. Externes Wachstum wollen wir über Akquisitionen erzielen, hierbei denken wir an Akquisitionen im Akutbereich. Dabei muss natürlich eine Reihe von Anforderungen erfüllt sein: Priorität hat dabei immer die Umsetzung unseres integrativen Ansatzes. In 2006 haben wir für 2007 eine gute Basis gelegt. Sodass wir davon ausgehen, auch in diesem Geschäftsjahr erfolgreich zu sein.

Bevor ich schließe, möchte ich noch kurz auf einige Hinweise in der Presse eingehen, in denen der angestrebte Verkauf der in einem geschlossenen Immobilienfonds befindlichen Immobilien der MediClin durch die derzeitigen Fondsinhaber behandelt wird. Uns ist dieser Vorgang bekannt. Ein möglicher Wechsel der

Anteilseigner am Fonds hat auf unsere mit dem Fonds abgeschlossenen Verträge keine Auswirkungen.

Ganz besonderer Dank gilt allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für den großen Einsatz und das gezeigte Engagement. 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. Wir werden auch in Zukunft intensiv daran arbeiten, Ihr und unser Unternehmen weiter nach vorne zu bringen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.