



# MARSEILLE-KLINIKEN AG

## Die Phase der Konsolidierung ist nahtlos in eine Phase der Expansion übergegangen

### Wilhelm Hecker

Vorstandsvorsitzender  
der Marseille-Kliniken AG  
in der Hauptversammlung am 27.11.2001



Meine sehr geehrten Damen und Herren,

sehr geehrte Aktionäre und Aktionärsvertreter,

Das abgelaufene Geschäftsjahr 2000/2001 war ein erfolgreiches Jahr für die Marseille-Kliniken AG. Wir konnten unsere Position als einer der führenden, börsennotierten Anbieter von Pflegeeinrichtungen und stationären Gesundheitsleistungen weiter ausbauen. Die Phase der Konsolidierung, die wir in den vergangenen Jahren eingeleitet haben, ist nahtlos in eine Phase der Expansion übergegangen. Unser Kerngeschäft Pflege haben wir weiter ausgebaut und den Bereich Rehabilitation wieder auf eine gesunde wirtschaftliche Basis gestellt. Unsere Strategie ist klar, und unsere Ziele sind eindeutig definiert: Wir konzentrieren uns auf unsere Kernkompetenzen im stationären Gesundheitsmarkt, die Pflege, und streben ein solides, kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum an.

### Unternehmensphilosophie

Die tragenden Pfeiler unserer Unternehmensphilosophie sind Kundenorientierung, Wirtschaftlichkeit und soziale Verantwortung. Sie prägen die Identität und Unternehmenskultur der Marseille-Kliniken AG. Unser Ziel, den letzten Lebensabschnitt der Menschen so angenehm und menschenwürdig wie möglich zu gestalten, ist bereits Realität. Tagtäglich erbringen wir den Beweis, dass qualitativ hochwertige und fürsorgliche Behandlung älterer und pflegebedürftiger Menschen nicht im Widerspruch zu klaren wirtschaftlichen Zielsetzungen steht.

### Geschäftsbereiche

Unsere Aktivitäten erstrecken sich auf zwei wichtige, große Bereiche der stationären Gesundheitsversorgung in Deutschland.

Marseille-Kliniken AG gehört zu den größten privaten Betreibern von Pflegeeinrichtungen. In unseren 37 Senioren-Wohnparks mit mehr als 4.500 Betten bieten wir den Pflegebedürftigen eine umfassende Versor-

gung an. Das Angebot reicht von der ambulanten Pflege über Kurzzeit- und Tagespflege bis hin zur stationären Pflege.

Im Bereich Rehabilitation betreiben wir elf Kliniken mit mehr als 1.800 Betten, die eine medizinische Versorgung auf der Grundlage der modernsten wissenschaftlichen Erkenntnisse gewährleisten. Das Behandlungsspektrum umfasst alle wichtigen Indikationsbereiche mit dem Schwerpunkt Psychosomatik. Hierauf entfallen allein mehr als 40% unserer Kapazitäten. Psychosomatische Rehabilitation bieten wir in fünf Kliniken an. Sechs Kliniken behandeln somatische Krankheitsbilder auf den Indikationsfeldern Kardiologie, Orthopädie und Onkologie. Das Leistungsspektrum unterliegt einer kontinuierlichen Fortentwicklung und Anpassung. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde das bestehende Angebot ergänzt um Leistungen der Frührehabilitation nach Transplantationen und um Behandlungsprogramme bei schwerer chronischer Herzinsuffizienz und bei Gefäßerkrankungen.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich der Konzernumsatz um 7% auf 334 Millionen DM erhöht. Sowohl im Bereich Pflege als auch in der Sparte Rehabilitation ist der Umsatz pro Bett gestiegen, in der Reha besonders deutlich mit nahezu 15%. Die Bereiche sind im Berichtsjahr kontinuierlich gewachsen. Die Zahl der Betten im Konzern hat sich um rund 400 auf 6.300 erhöht.

Das DVFA-Ergebnis ist um 5,6 Millionen DM auf 16,4 Millionen DM gestiegen. Das DVFA-Konzernergebnis je Aktie verbesserte sich im abgelaufenen Geschäftsjahr von 0,89 DM auf 1,35 DM. Auf der letzten Hauptversammlung sind wir von einem Gewinn pro Aktie in Höhe von 1,20 DM und somit einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr um mehr als 30% ausgegangen. Wir haben dieses durchaus anspruchsvolle Ziel nicht nur erreicht, sondern sogar deutlich übertroffen.

### **Auslastung Pflege**

Das positive Ergebnis hat eine wesentliche Ursache darin, dass wir unsere Häuser sehr gut im Markt platziert haben. Die Auslastung im Bereich Pflege ist weiter gestiegen und lag, unter Einschluss der Häuser, die neu in Betrieb gegangen sind, im Jahresdurchschnitt bei 94,9%.

### **Auslastung Reha**

Die Auslastung unserer Kliniken lag im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 89,2% fast wieder auf dem Stand vor der Rehabilitationskrise.

Das vergleichbare Konzernergebnis vor Steuern ist überproportional zum Umsatz auf 24,8 Millionen DM gestiegen, das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen auf 77,7 Millionen DM. Bezogen auf den Umsatz entspricht das einer operativen Marge von 23,2%. Nicht nur im nationalen, sondern auch im internationalen Vergleich können wir uns hiermit sehr gut sehen lassen.

Eine aus unserer Sicht besonders aussagekräftige Kennzahl ist das Ergebnis vor Zinsen, Steuern, Abschrei-

bungen und Miet- sowie Leasingaufwendungen, das so genannte EBITDAR. Diese Kennzahl spiegelt die tatsächliche Ertragskraft am besten wider, da hierin die Art der Finanzierung des operativen Geschäftsbetriebes eliminiert ist. Das EBITDAR ist im Berichtsjahr auf 103,5 Millionen DM gestiegen. Die Marge liegt bei 31,5% und hebt sich damit ganz wesentlich von dem internationalen Durchschnittswert ab.

### **Dividende**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, wir möchten, und damit meine ich Aufsichtsrat und Vorstand, dass Sie als Aktionäre der Marseille-Kliniken AG am Unternehmenserfolg des vergangenen Geschäftsjahres angemessen beteiligt werden. Deshalb schlagen wir Ihnen heute gemeinsam vor, für das abgelaufene Geschäftsjahr über die Auszahlung einer Dividende in Höhe von 0,77 DM zuzüglich einer Steuergutschrift von 0,33 DM je Aktie zu beschließen. Der Ausschüttungsbetrag je Aktie entspricht damit dem des Vorjahres.

### **Kursentwicklung**

Ich brauche Ihnen nicht zu erläutern, was sich an den Börsen im vergangenen und laufenden Jahr abgespielt hat. Ihre Aktie jedoch, verehrte Aktionäre, hat sich in einem turbulenten Umfeld bravourös geschlagen. Der gestrige Kurs von 10,90 Euro entspricht gegenüber dem Vorjahreskurs von 9,10 Euro einem deutlichen Wertzuwachs. Die Kurse der im SMAX notierten Unternehmen hingegen büßten in der gleichen Zeit im Durchschnitt rund 30% ein. Besonders seit Anfang des Jahres entwickelte sich unsere Aktie deutlich gegen den allgemeinen Trend.

Meine Damen und Herren, wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr in allen Bereichen Fortschritte erzielt. Die Division Pflege hat sich im Berichtsjahr überdurchschnittlich entwickelt. Umsatz, Auslastung und Ergebnis sind deutlich gestiegen. Der Umsatz ist um 9% auf 211 Millionen DM gestiegen, die Auslastung er-

höhte sich unter Einschluss der neu eröffneten Einrichtungen von 92,7% auf 94,9% und das DVFA-Ergebnis verbesserte sich von 10,4 Millionen auf 11,3 Millionen DM.

## **AMARITA – Der Weg in die Zukunft**

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die beiden ersten AMARITA-Häuser in Oldenburg und Buxtehude eröffnet. Die Häuser werden sehr gut vom Markt angenommen und waren schon nach kurzer Zeit voll belegt.

Das AMARITA-Konzept ist eine unserer Antworten auf die Herausforderungen des Pflegemarktes in der Zukunft. Wir wollen mit diesen Häusern den ersten Markennamen in der Altenpflege als standardisiertes Qualitätsprodukt anbieten. In den nächsten Jahren werden wir an ausgesuchten, bevölkerungsdichten Standorten mehr als 20 dieser Häuser bauen. Die AMARITA-Häuser sind nach den neuesten gerontologischen Erkenntnissen geplant und eingerichtet. Die Ausstattung geht wesentlich über die gesetzlichen Bestimmungen hinaus: komfortable Einzelzimmer mit Bad, begrünter Innenhof, der gefahrloses Spaziergehen auch für demenzerkrankte Bewohner erlaubt, umfangreiche Leistungspakete und ein höchstmöglicher Pflege- und Betreuungsstandard. Zu vergleichbar attraktiven Pflegesätzen bieten sie den pflegebedürftigen Senioren ein Maximum an Lebensqualität und Sicherheit im Alter.

Die Bauaktivitäten für zwei weitere AMARITA-Objekte sind weit fortgeschritten. Standorte sind Datteln in Nordrhein-Westfalen und Hohen Neuendorf bei Berlin. Die Häuser werden im ersten Quartal des kommenden Jahres eröffnet.

## **Förderung im Land Brandenburg**

Ein bedeutendes Ereignis im abgelaufenen Geschäftsjahr war die Beendigung der jahrelangen Auseinandersetzungen mit dem Land Branden-

burg über die Förderung unserer Pflegeeinrichtungen in diesem Bundesland. Der Vergleich wurde am 21. März geschlossen. Beide Seiten sind sich darin einig, dass die von der Marseille-Kliniken AG im Land Brandenburg betriebenen Senioren-Wohnparks integrierter Teil der Versorgungsstruktur des Landes Brandenburg sind und einen Beitrag zur Sicherung der dem Land obliegenden Daseinsvorsorge leisten. Der geschlossene Vergleich sieht vor, dass das Land knapp die Hälfte der rund 1.400 von Marseille-Kliniken AG in Brandenburg betriebenen Betten fördert. Das heißt, dass insgesamt 83,8 Millionen DM Fördermittel vergeben werden.

Die auf dieser Basis ausgestellten Fördermittelbescheide laufen 25 Jahre. Sämtliche Pflegeeinrichtungen der Marseille-Kliniken AG im Land Brandenburg sind damit von allen Sozialhilfeträgern amtlich anerkannt. Die Investitionskostenätze sind für die kommenden neun Jahre fest vereinbart. Der Vergleich sichert langfristig die Wettbewerbs- und Marktposition der Unternehmensgruppe in Brandenburg.

Für viele Bewohner unserer Senioren-Wohnparks bringt das Übereinkommen erhebliche Vorteile. Sie müssen nicht mehr Sozialhilfe beziehen und haben nicht nur ein monatliches Taschengeld nach dem Bundessozialhilfegesetz zur Verfügung, sondern jeden Monat mehrere 100 DM ihrer eigenen Rente.

Das Land Brandenburg hat von dem vereinbarten Förderbetrag bis heute 38,2 Millionen DM an uns gezahlt. Die noch ausstehenden Mittel in Höhe von 45,6 Millionen DM werden für die Einrichtungen in Hennigsdorf, Cottbus und Belzig zur Verfügung gestellt. Die Auszahlung wird entsprechend dem Baufortschritt ab Februar 2002 erfolgen.

Die Eigenkapitalquote des Konzerns wird sich infolge des Vergleichs um 3,5 % auf ca. 25 % verbessern.

## Förderung in Sachsen-Anhalt

Im Bundesland Sachsen-Anhalt, wo wir derzeit 10 Einrichtungen mit 1.200 Betten betreiben, ist die Ausgangslage schwieriger. Trotz aller Bemühungen ist es uns bisher noch nicht gelungen, eine ähnliche Regelung wie mit dem Land Brandenburg herbeizuführen.

Es geht hier um einen Streitwert von rund 100 Millionen DM. Doch obwohl wir durchaus kompromissbereit wären, bleibt das Sozialministerium bei seiner sturen Verweigerungshaltung. Aber nicht nur das. Ich möchte Ihnen hierzu gerne ein bezeichnendes Beispiel schildern, wie von der Gegenseite vorgegangen wird: In den laufenden gerichtlichen Auseinandersetzungen hat der zuständige Richter klar und unmissverständlich mitgeteilt, dass er das Recht eindeutig auf Seiten unserer Bewohner sieht, welche von der Verweigerung der Förderung betroffen sind. Der Richter hat einen Vergleichsvorschlag unterbreitet, dem wir auch zugestimmt haben. Leider wurde dieser Vorschlag vom Sozialministerium unterlaufen. Als daraufhin der Richter zu erkennen gab, dass er im Falle eines Urteilsspruches die Angelegenheit zu Ungunsten des Landes Sachsen-Anhalt entscheiden würde, hat man den zuständigen Richter mitten im laufenden Verfahren ganz einfach versetzt. Zurückhaltend formuliert, sind wir sehr verwundert darüber und empfinden es als höchst bemerkenswert, wie hier mit dem Recht und der Unabhängigkeit von Richtern umgegangen wird.

Wir müssen uns wohl darauf einstellen, dass es noch etliche Zeit in Anspruch nehmen kann, bis wir auch in Sachsen-Anhalt in puncto Förderung unserer Pflegeeinrichtungen unser Ziel erreichen werden.

Meine Damen und Herren, unter Fachleuten besteht Einvernehmen, dass der Pflegemarkt ein Wachstumsmarkt ist. Von daher haben wir unsere Anstrengungen intensiviert, neue

Marktchancen für die Marseille-Kliniken AG zu erschließen.

## Neue Standorte

Wir haben im abgelaufenen Geschäftsjahr die Grundlagen dafür gelegt, dass wir in den kommenden Jahren das Netz unserer Einrichtungen wesentlich verdichten, und zwar vorrangig in den Bundesländern Bayern, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Nordrhein-Westfalen. Konkrete vertragliche Verpflichtungen sind wir zwischenzeitlich für 20 neue Standorte eingegangen.

Insgesamt haben wir uns bis heute knapp 2.800 Betten gesichert, die wir in den nächsten Jahren in Betrieb nehmen werden. Wir werden damit in einem sehr überschaubaren Zeitraum die Marke von 10.000 Betten im Konzern überschreiten. Zu unserem Ziel, die Bettenkapazität mittelfristig zu verdoppeln, haben wir bereits Ende des Berichtsjahres die Hälfte der Strecke hinter uns gebracht.

Wie schon in der Vergangenheit, wollen wir auch in Zukunft Wachstum auf drei Wegen generieren. Zum einen setzen wir zielstrebig unser AMARITA-Konzept um.

Zum anderen werden wir verstärkt durch die Anpachtung von Neubauobjekten mit Standorten in den alten Bundesländern expandieren. Von den genannten 2.800 Betten haben wir rund 2.000 Betten in Einrichtungen, die nach unseren hohen Qualitätsstandards errichtet werden, zu marktgerechten Preisen angepachtet.

Die Anpachtung von Neubauobjekten, meine Damen und Herren, ist eine sehr wichtige Ergänzung unseres AMARITA-Konzeptes, da wir auf diesem Wege an innerstädtische Standorte kommen, die für das AMARITA-Konzept nicht vertretbar sind. Für unsere AMARITA-Einrichtungen benötigen wir Grundstücke von 7.000 bis 8.000 m<sup>2</sup>. Diese sind in innerstädtischen Lagen unter Berücksichtigung unserer Renditeziele nicht finanzierbar.

Die Anpachtung von Neubauobjekten ist auch unter zwei anderen

Aspekten von großer Bedeutung. Zum einen brauchen wir hierfür keine Eigenmittel in die Hand zu nehmen, und zum anderen erlaubt dieser Weg, durch Zusammenarbeit mit mehreren starken Partnern das Tempo unserer Expansion deutlich zu erhöhen und auch in den nächsten Jahren beibehalten zu können. Bis zum Zeitpunkt dieser Hauptversammlung, meine Damen und Herren, sind konkrete Verhandlungen über die weitere Anpachtung von rund 1.000 Betten weit fortgeschritten. Wir gehen davon aus, dass die entsprechenden Verträge in den nächsten Wochen unterzeichnet werden können.

Wachstum streben wir auch durch die Übernahme von Bestandsobjekten an. Allerdings gehen wir hier stark selektiv vor. Objekte, welche die von uns gesetzten anspruchsvollen Qualitäts- und Renditeerwartungen nicht in angemessener Zeit erfüllen können, kommen für eine Übernahme nicht in Frage.

Den Ausbau unserer Kapazitäten im Pflegebereich begleiten wir mit einem Bündel von Maßnahmen, um die innere Aufstellung des Unternehmens hierfür optimal zu strukturieren. Zentrale Bedeutung hat dabei ein wirkungsvolles Pre-Opening-Management, das hohe Effizienz bereits bei der Inbetriebnahme oder bei der Übernahme bestehender Einrichtungen ermöglicht.

Des Weiteren wurden die Ablaufprozesse weitestgehend optimiert und flächendeckend ein EDV-gestütztes integriertes Betriebssteuerungssystem implementiert. Alle Einrichtungen werden auf der Grundlage einer speziellen Pflegeeinrichtungs-Software, die auf SAP R/3 aufbaut, betriebswirtschaftlich effizient geführt.

## Qualitätsmanagement

Das bislang in jedem Senioren-Wohnpark separat eingeführte Qualitätsmanagement bauen wir zu einem konzernübergreifenden Qualitätsmanagement um. Wir tragen damit sowohl den Anforderungen des Marktes als auch des Gesetzgebers Rechnung.

Zur Realisierung haben wir eine zentrale Abteilung neu eingerichtet und zusätzlich die bestehende interne Revision ausgebaut.

## Die Rehabilitation

Unser zweites wichtiges Geschäftsfeld ist die Rehabilitation. Sie wissen, sehr verehrte Aktionäre, dass die Entscheidungen des Gesetzgebers im Rehabilitationsmarkt tiefe Spuren hinterlassen und auch uns in den vergangenen Jahren große Sorgen bereitet haben. Wir haben damals umgehend Konsolidierungsmaßnahmen eingeleitet, die bereits im Geschäftsjahr 1999/2000 zu einer Trendwende geführt haben. Für das Berichtsjahr können wir feststellen, dass die Krise bewältigt ist. Die Fortschritte, die wir in der Rehabilitation erreicht haben, sind signifikant. Der Umsatz ist um 16% auf rund 123 Millionen DM gestiegen, die Auslastung erhöhte sich von 82,3% auf 89,2%. Das Ergebnis der Division ist wieder deutlich positiv. Das DVFA-Ergebnis verbesserte sich von 0,4 Millionen DM auf 5,1 Millionen DM.

Meine Damen und Herren, zum 01. April 2001 haben wir die Odenwaldklinik in Bad König übernommen. Dieses Haus hat eine Kapazität von 197 Betten und bietet Behandlungsmöglichkeiten für die Indikationen Onkologie und Hämatologie. Bis Ende Oktober konnte die Belegung auf rund 80% gesteigert werden.

Zum 01. August 2001 hat die Marseille-Kliniken AG ihre Anteile an der Karlsruher-Sanatorium-AG von 74,8% auf 93,8% aufgestockt. Sowohl die Übernahme der Odenwaldklinik als auch der Erwerb weiterer Anteile an der Karlsruher-Sanatorium-AG machen deutlich, dass wir nach Rückkehr in die Gewinnzone den Reha-Bereich als Markt mit Zukunft einschätzen und sich uns bietende Chancen nutzen werden.

Drei Trends bestimmen wesentlich die weitere Entwicklung des Pflegemarktes.

Auf der einen Seite ist dies die hinreichend bekannte demographische

Entwicklung, die zu einer zunehmenden Überalterung der Bevölkerung führt. Die Zahl der älteren Menschen wächst und stellt bei gleichzeitig geringerer Geburtenrate die Alterspyramide auf den Kopf. Die durchschnittliche Lebenserwartung hat sich in den letzten 100 Jahren auf 81 Jahre für Frauen und auf 74 Jahre für Männer verdoppelt. Nach Einschätzung von Fachleuten wird sie sich bis zum Jahr 2030 bei Frauen auf 85 Jahre und bei Männern auf 78 Jahre erhöhen. Die Folge wird sein, dass sich bis 2030 die Zahl der Menschen, die 80 Jahre und älter sind, um 2 Millionen auf 5,2 Millionen erhöhen, die der über 90-jährigen auf eine Million fast verdreifachen wird. Und ungeachtet einer deutlichen Verbesserung des allgemeinen Gesundheitszustandes der Bevölkerung werden immer mehr Menschen Pflegeleistungen nachfragen. Das hängt mit dem Wandel der Gesellschaft zusammen, der einhergeht mit einer zunehmenden Zahl von Single-Haushalten, kleineren Familien, steigender Erwerbstätigkeit der Frauen und Lösung des traditionellen Familienzusammenhaltes.

Auf der anderen Seite ändert sich das Gesundheitsbewusstsein und das Selbstverständnis der Bevölkerung. Altern wird als eigenständige Lebensphase verstanden, in die die Menschen mündiger und selbstbewusster eintreten. Mit steigendem Lebensstandard wächst die Bereitschaft zu höheren Ausgaben für die Gesundheit und steigt die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Leistungen in der Altenpflege. Die Menschen erwarten zunehmend höheren Komfort und individuelle Betreuung.

Schließlich ist nicht zuletzt auf Grund der bekannten Finanzsituation der Sozialkassen und der öffentlichen Haushalte von einem verstärkten Kostendruck auszugehen.

Von daher wird das Kosten-Leistungs-Verhältnis an Bedeutung gewinnen und zu einem wichtigen Wettbewerbsparameter im Pflegemarkt werden.

Ohne objektive, strukturierte und kontinuierliche betriebswirtschaftliche

che Steuerungsinstrumente wird es in Zukunft nicht möglich sein, Einrichtungen erfolgreich zu betreiben. Zunehmende Spezialisierung, Schaffung wirtschaftlicher und funktionaler Einheiten sowie die verstärkte Nutzung von Synergien durch Bündelung von Dienstleistungen werden zwingender denn je, um am Markt bestehen zu können.

Zum 01. Januar 2002 treten das Pflegequalitätssicherungsgesetz und das novellierte Heimgesetz in Kraft. Beide Gesetze sollen eine hohe Pflegequalität sicherstellen und die Verbraucherschutzrechte stärken. Wir sind auf die gesetzlichen Regelungen gut vorbereitet, weil dies in unseren Einrichtungen im Wesentlichen bereits zum Standard gehört. So hatten wir zum Beispiel schon seit langem ein Qualitätsmanagement mit Qualitätsbeauftragten und Qualitätszirkeln eingeführt, welches fachlich und wissenschaftlich begleitet wird von dem wissenschaftlichen Institut EQS in Karlsruhe.

Die Nachfrage nach stationärer Pflege wird in den kommenden Jahren ganz erheblich zunehmen, nach einer Prognose des DIW dürfte bis zum Jahr 2020 die Zahl der Pflegeleistungsempfänger um mehr als 50% steigen. Dabei wird sich nach Einschätzung des Instituts die Struktur der Pflegebedürftigkeit signifikant in Richtung Schwer- und Schwerstpflegebedürftigkeit verändern und deshalb der stationäre Versorgungs- und Betreuungsbedarf dynamischer entwickeln als die Zahl der Pflegebedürftigen. Nach der Stellungnahme der Bundesregierung zum Bericht der Sachverständigenkommission über die Lage der älteren Generation in Deutschland von 1998 erfordert die demographische Entwicklung mindestens 300.000 weitere Pflegeplätze.

Hinzu kommt, dass parallel die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Leistungen in der Altenpflege steigen wird. Der Trend geht hin zu Einzelzimmern mit anspruchsvollem Wohnkomfort. Rund  $\frac{2}{3}$  der derzeit bundesweit vorhandenen 750.000 Plätze sind Plätze in Doppel- bzw.

Mehrbettzimmern. Angebotsstruktur und Bedürfnisse der Menschen sind insoweit nicht deckungsgleich. Die Bundesregierung geht in ihrer erwähnten Stellungnahme davon aus, dass der teilweise Umbau des Bestandes in Einzelzimmer einen Bedarf von weiteren 250.000 Betten erzeugt. Beide Entwicklungen zusammen erfordern in den nächsten Jahrzehnten Investitionen von mehr als 100 Milliarden DM. Mit Blick auf die leeren Kassen von Ländern und Kommunen und der schon heute nur partiell vorhandenen Bereitschaft, notwendige Investitionen im Pflegebereich zu finanzieren, kann man mit Sicherheit davon ausgehen, dass öffentliche Mittel für die Schaffung der erforderlichen Kapazitäten nicht in ausreichendem Maß zur Verfügung stehen werden.

### Markttrends – Wachsender Pflegemarkt

Die notwendigen Investitionen werden ohne privates Kapital nicht zu finanzieren sein. Als Folge dieser Entwicklung wird nach Einschätzung von Fachleuten die Zahl der privaten Betten bis zum Jahr 2050 auf mehr als 800.000 steigen. Der Privatmarkt wächst entsprechend auf knapp 160 Milliarden DM.

Meine Damen und Herren, unsere Ziele für die kommenden Jahre sind hochgesteckt. Wir wollen eine erhebliche Steigerung der Ertragskraft und eine Verbesserung der Finanzlage erreichen. Dabei konzentrieren wir uns auf unsere Kernkompetenzen und streben ein ergebnisorientiertes Wachstum an. Im Bereich der stationären Pflege haben wir uns die Markt- und Kostenführerschaft zum Ziel gesetzt. Im Bereich Rehabilitation heißen die strategischen Vorgaben „Höhere Auslastung“ und „Verbesserte Rentabilität“. Begleitet werden alle Aktivitäten von einer konsequenten Markenpolitik. Kostenträger und Kunden sollen Marseille-Kliniken mit Kundenorientierung, Marktnähe, Produktprofilierung, Qualität, Flexibilität und Wirtschaftlichkeit identifizieren.

Zur Finanzierung des Wachstums und zur Verringerung der Fremdverschuldung mit der daraus folgenden Verbesserung der Eigenkapitalquote greifen wir sowohl beim vorhandenen Eigenbestand an Immobilien als auch für neu zu errichtende Pflegeeinrichtungen intensiver auf neue Finanzierungsformen zurück. Unter Berücksichtigung der anstehenden Veränderungen durch Basel II kommen insbesondere Sale-and-lease-back-Verfahren, Asset-Backed-Securities oder auch geschlossene Immobilienfonds zur Finanzierung unseres Wachstums in Frage. Die Umkehr des gegenwärtigen Verhältnisses von 70% eigener und 30% gepachteter Immobilien bleibt mittel- bis langfristig Kern unserer Finanzierungspolitik. Die Trennung von nicht betriebsnotwendigem Vermögen unter Beibehalt der Ertragskraft setzt finanzielle Reserven frei, die sowohl in die Expansion des Unternehmens investiert als auch zum Abbau der Fremdverschuldung eingesetzt werden. Bis zum Jahr 2003 ist vorgesehen, knapp 2.300 Betten zu verkaufen und langfristig zurückzuzumieten. Wir wollen hierdurch stille Reserven von rund 68 Millionen DM heben.

### Eigenkapitalquote

Im Berichtsjahr sind wir beim Abbau der Fremdverschuldung einen wesentlichen Schritt vorangekommen. Die Finanzschuldenquote als Verhältnis von langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zur Bilanzsumme ist von 53,6% auf 48,6% gesunken. Dies hat auch etwas zu tun mit den Fördermitteln, welche uns aus dem Vergleich mit dem Land Brandenburg zugeflossen sind. Die Eigenkapitalquote des Unternehmens hat sich in diesem Zusammenhang von 21,4% auf 23,2% verbessert. Unsere Zielmarke ist jedoch unverändert eine Eigenkapitalquote von mindestens 30%.

Meine Damen und Herren, es gibt „last but not least“ noch einen weiteren sehr wichtigen Bereich im Unternehmen, ohne dessen sorgsame Pflege und Optimierung alle Zu-

kunftsvisionen auf Sand gebaut sind. Wir können die modernsten Häuser hinstellen und die besten Therapien und Konzepte entwickeln, es nützt nichts, wenn die Mitarbeiter fehlen, welche die auf den Kunden ausgerichtete Qualität erbringen und mit Sinn für betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens sichern.

### DVFA-Ergebnis pro Aktie

Meine Damen und Herren, wir können zurückblicken auf ein erfolgreich abgelaufenes Geschäftsjahr. Wir sind gut darauf eingestellt, die Chancen im schnell wachsenden Gesundheitsmarkt für das Unternehmen zu nutzen, und wir erwarten eine Fortsetzung der positiven Entwicklung. Wir gehen davon aus, dass wir gemessen an den wichtigsten Kennzahlen im laufenden Geschäftsjahr ein großes Stück Weg vorankommen werden. Wir streben ein Umsatzwachstum in der Größenordnung des abgelaufenen Geschäftsjahres an, und wir sind überzeugt, dass wir hierbei die Ertragskraft überproportional steigern werden. Die Abgabe von Bestandsimmobilien und der Zufluss von Fördermitteln werden zu einer weiteren Reduzierung der Mittelbindung führen und unseren finanziellen Spielraum vergrößern. Wir streben für das laufende Geschäftsjahr ein zweistelliges Ergebniswachstum an. Unser Ziel ist ein DVFA-Ergebnis pro Aktie von 1,60 DM gegenüber 1,35 DM im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Die Zahlen für das erste Quartal des neuen Geschäftsjahres untermauern unsere Einschätzung.

### Umsatz 1. Quartal

Der operative Konzernumsatz ist in den ersten drei Monaten des laufenden Geschäftsjahres um 13,5% auf 89,8 Millionen DM gestiegen. Das Umsatzwachstum beruht vor allem auf einer weiter gestiegenen Auslastung und dem Ausbau der Bettenkapazität.

Der Pflegebereich ist mit einem Plus von 11,5% auf 56,2 Millionen DM wichtigster Umsatzträger geblieben. Das stärkste Wachstum erzielte jedoch die Division Rehabilitation. In diesem Bereich erhöhte sich der Umsatz um 17,1% auf 33,6 Millionen DM.

### Auslastung 1. Quartal

Die Auslastung im Konzern hat sich weiter verbessert und lag bei rund 95,9%; das entspricht im Vergleich zum Vorjahr einer Steigerung um 3,7 Prozentpunkte. In der Division Pflege erreichte die Belegung mit 98,0% Rekordhöhe. Sie lag um 4,8 Prozentpunkte über der des Vorjahres. Im Bereich Rehabilitation waren die Betten zu 90,9% und damit um 1,4 Prozentpunkte höher als im Vorjahr ausgelastet.

### DVFA-Ergebnis 1. Quartal

Das DVFA-Ergebnis ist überproportional um 43% auf 5,7 Millionen DM gestiegen. Die Pflege hat dazu

3,8 Millionen DM, die Rehabilitation 1,9 Millionen DM beigesteuert.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich, bevor ich zum Schluss komme, noch ein Thema ansprechen, die Verlegung des Firmensitzes der AG nach Berlin.

Aufsichtsrat und Vorstand bitten Sie, gemeinsam mit uns ein neues Kapitel in der Geschichte der Marseille-Kliniken AG zu schreiben. Wir schlagen der Hauptversammlung heute vor, den Firmensitz nach Berlin zu verlagern. Wir meinen, gute Gründe dafür zu haben. Berlin ist das politische Zentrum Deutschlands und rückt mehr und mehr in den Fokus des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Interesses. Die angrenzenden neuen Bundesländer gehören zu unseren größten und wichtigsten Märkten. Wir glauben, unsere Ideen, Konzepte, Vorschläge, aber auch unsere Bedenken am wirkungsvollsten dort geltend machen zu können, wo die politischen Entscheidungen getroffen werden. Wir wollen aktiv mitgestalten. Die Präsenz in Berlin eröffnet uns hier vielfältige neue Möglichkeiten.

Wir sind auf gutem Weg und haben noch viel vor. Wir sind überzeugt, dass Sie, meine Damen und Herren, an einem attraktiven Unternehmen beteiligt sind, welches nachhaltig erfolgreich sein wird. Ein Unternehmen, welches sich seiner hohen Verantwortung sowohl für unsere pflegebedürftigen Menschen und Patienten als auch für seine Kapitalgeber bewusst ist und dieser Verantwortung in seinen Aktivitäten gerecht wird.