

Wir konnten unsere Position in den Märkten der Welt weiter ausbauen

Dr. Gerd Krick

Vorsitzender des Vorstands
der Fresenius AG
in der Hauptversammlung am 29. Mai 2002



Begrüßung

Guten Morgen, meine sehr verehrten Damen und Herren,

im Namen des Aufsichtsrates und des Vorstandes der Fresenius AG begrüße ich Sie sehr herzlich zu unserer heutigen ordentlichen Hauptversammlung. Wir freuen uns, dass unsere Hauptversammlung so großen Zuspruch findet, und danken Ihnen für Ihr Interesse. Sehr herzlich begrüße ich auch unsere Gäste und die Vertreter der Presse.

Ich möchte zunächst auf die Zahlen des vergangenen Geschäftsjahres 2001 und auf das 1. Quartal 2002 eingehen. Es ist mir jedoch ein Anliegen, Ihnen anschließend darzustellen, wie Fresenius als Gesundheitskonzern mit Produkten und Dienstleistungen in den unterschiedlichen Märkten der Welt positioniert ist, und ich werde Ihnen auch unsere Einschätzung zur weiteren Marktentwicklung geben. Damit will ich Ihnen unsere Stärken und unsere Chancen in den nächsten Jahren deutlich machen.

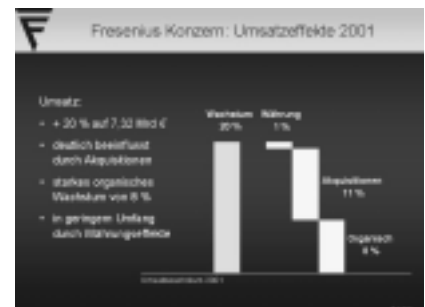
Umsatz und Ergebnis 2001 und 1. Quartal 2002

Zunächst – wie gesagt – zum Jahr 2001. Es war ein Jahr, in dem wir erneut einen hervorragenden Umsatzzuwachs von 20% erreichen konnten, aber auch ein Jahr, in dem wir Rückschläge hinnehmen mussten und in

Den Umsatz konnten wir um 20% auf 7,3 Milliarden Euro steigern.

dem wir nicht, wie in den vielen Jahren zuvor, den Ertrag deutlicher als den Umsatz steigern konnten. Die Rückstellungen bei der Fresenius Medical Care in Zusammenhang mit der Transaktion zum Erwerb der National Medical Care von W.R. Grace im Jahre 1996 und die tiefgreifenden Restrukturierungen bei Fresenius Kabi haben unser Ergebnis negativ beeinflusst.

Dieses Bild zeigt, dass wir den Umsatz um 20% auf 7,3 Milliarden Euro steigern konnten. Dies ent-



spricht einem Zuwachs gegenüber dem Vorjahr um 1,2 Milliarden. Fresenius ist damit ein Unternehmen, das zu den größten in unserem Segment des Gesundheitswesens zählt. Wie Sie sehen, kamen 11% der Umsatzsteigerung aus Akquisitionen, aber 8% aus organischem Wachstum, das heißt Wachstum aus eigener Kraft. Dies ist für uns eine besonders wichtige Kennzahl, weil damit deutlich wird, dass wir stärker wachsen als der Markt, und das heißt auch, dass wir weiter Marktanteile gewinnen. Diese 8% organisches Wachstum entsprechen einem Umsatz von rund 500 Millionen Euro. Damit übertreffen wir sogar noch das organische Wachstum des Jahres 2000. Wäh-

rungeinflüsse trugen nur mit einem Prozentpunkt zum Wachstum bei.

Im 1. Quartal 2002 – und diese Information über das laufende Geschäftsjahr füge ich an dieser Stelle gleich an – haben wir unser Umsatzziel von 10% erreicht. Wir haben den Umsatz auf 1,85 Milliarden Euro, das heißt um 11% steigern können. Das organische Wachstum liegt mit 6% im Rahmen unserer Erwartungen.

In der Region Asien-Pazifik haben wir ein organisches Wachstum von über 20%.

Nicht nur in unseren traditionellen Märkten Nordeuropa und Nordamerika haben wir den Umsatz mit unseren Produkten und Dienstleistungen steigern können, sondern auch in der Region Asien-Pazifik. Dort haben wir starkes Wachstum, ein organisches Wachstum von über 20%. Negativ beeinflusst hat uns leider die schwierige wirtschaftliche Situation in Argentinien mit der starken Abwertung des argentinischen Pesos, sonst hätten wir auch in Lateinamerika einen prozentual zweistelligen Zuwachs erreicht.



Zurück zu 2001: Trotz der Rückschläge und der negativen Einflüsse durch Fresenius Kabi und durch Fresenius Medical Care haben wir das operative Ergebnis um 5% gesteigert, allerdings nicht – wie ich schon sagte – stärker als den Umsatz. Belastungen ergaben sich insbesondere durch die Restrukturierung der Fresenius Kabi, aus den Anlaufkosten für die Produktionslinien von Infusionslösungen im Werk Uppsala in Schweden, Restrukturierungsmaßnahmen im Werk Fried-

berg, aber auch aus Aufwendungen für die Schließung des Werkes in Limoges. Alle Maßnahmen waren erforderlich, um die Voraussetzung zu schaffen, die Herstellkosten zu senken und die Profitabilität von Fresenius Kabi in Zukunft zu erhöhen.

Belastungen des Ergebnisses haben sich auch ergeben, weil Fresenius Medical Care in den USA damit begonnen hat, die Dialyse von der Wiederverwendung von Dialysatoren (reuse) auf die Einmalverwendung (single-use), wie in Europa üblich, umzustellen. Dies ist eine wichtige Maßnahme zur weiteren Verbesserung der Qualität der Dialysebehandlung und eine Vorleistung in die Zukunft. Ferner war in den USA die Integration der Dialysekette Everest Healthcare als zusätzliche Aufwendung zu verkraften.

Vor den Rückstellungen haben wir einen Jahresüberschuss von 369 Millionen Euro erreicht.

Dennoch haben wir einen Jahresüberschuss vor den Rückstellungen von 369 Millionen Euro erreicht, ein Plus von 39%. Unter Einbezug dieser Rückstellungen betrug der Jahresüberschuss 179 Millionen.

Wir sind davon überzeugt, dass mit den Rückstellungen der Fresenius Medical Care alle möglichen Risiken aus der Transaktion mit NMC beseitigt sind.

Beim Ergebnis war der Start ins neue Geschäftsjahr beschwerlicher als erwartet. Zwar stieg der EBIT im 1. Quartal 2002 um 23%, doch war diese Ergebnisentwicklung durch die veränderten Bilanzierungsregeln nach US-GAAP und den damit verbundenen Wegfall der Goodwill-Abschreibungen begünstigt. Bereinigt um diesen Effekt hätte das operative Ergebnis, das heißt der EBIT des 1. Quartals 2002 auf Vorjahresniveau gelegen.

Der Wegfall der jährlichen Goodwill-Abschreibung beendet die Benachteiligung von Unternehmen, die Akquisitionen zur Stärkung der Marktposition getätigt haben. Dies erleichtert die Vergleichbarkeit der Unternehmen untereinander und wird zu einer besseren finanzwirtschaftlichen Bewertung, auch von Fresenius, führen.

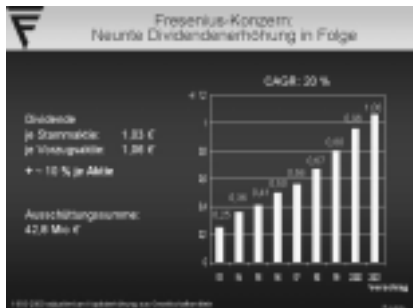
Beim Ergebnis war der Start ins neue Geschäfts- jahr beschwerlicher als erwartet.

Ersetzt wird die Goodwill-Abschreibung durch eine jährliche Überprüfung, ob die akquirierten Geschäftswerte werthaltig sind. Erfreulich bei Fresenius ist, dass trotz vieler großer und auch schwieriger Akquisitionen, die wir in den letzten Jahren durchgeführt haben, keine Wertabschreibungen auf den Goodwill erfolgen müssen.

Ergänzend möchte ich noch darauf eingehen, dass wir mit Beginn des Jahres 2002 unsere Rechnungslegung im Konzern auf US-GAAP, das heißt auf die amerikanischen Bilanzierungsregeln, umgestellt haben. Die Bilanzierung nach US-GAAP ist stärker aktionärsorientiert als die deutsche Rechnungslegung nach HGB. Darüber hinaus berichtet unsere größte Gesellschaft Fresenius Medical Care bereits seit der Gründung im Jahr 1996 nach US-GAAP, so dass die Umstellung für den Konzern nahe lag.

Um die Ergebnisse der Gesellschaften Fresenius Kabi AG und Fresenius Versicherungs-Vermittlungs GmbH mit den Aufwendungen der Fresenius AG steuerlich verrechnen zu können, haben wir Ergebnisabführungsverträge abgeschlossen. In Punkt 6 der heutigen Tagesordnung bitten wir um Ihre Zustimmung zu diesen Ergebnisabführungsverträgen.

Dividende



Und nun zur Dividende: Obwohl der Jahresüberschuss durch die von mir dargelegten außerordentlichen Rückstellungen beeinflusst ist, sollen Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, an der dennoch positiven Ertragslage des Konzerns teilhaben. Wir schlagen Ihnen daher vor, für das Geschäftsjahr 2001 die Dividende um 10% auf 1,03 Euro je Stammaktie und auf 1,06 Euro je Vorzugsaktie zu erhöhen. Insgesamt schütten wir für das Jahr 2001 42,8 Millionen Euro aus. Damit setzen wir unsere ertragsorientierte Dividendenpolitik fort und können Ihnen eine weitere Dividenderhöhung in Folge präsentieren.

Wir schlagen vor, die Dividende um 10% auf 1,03 Euro je Stammaktie und auf 1,06 Euro je Vorzugsaktie zu erhöhen.

Auch für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter war 2001 ein schwieriges und besonders arbeitsreiches Jahr, in dem viele belastende Veränderungen hingenommen und bewältigt werden mussten. Dennoch konnten wir unsere Position in den Märkten der Welt weiter ausbauen. Für diese Leistung jedes Einzelnen im Unternehmen, d.h. aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den vielen Standorten in der Welt, danke ich sehr herzlich. Auch den Belegschaftsvertretern in unseren Gremien möchte ich für ihre konstruktive Unterstützung und immer offene Diskussion danken.

Investitionen

Im vergangenen Jahr haben wir mit 1,2 Milliarden Euro so viel wie nie-

mals zuvor investiert. 66% dieser Investitionssumme, also rund 800 Millionen Euro, entfielen auf Akquisitionen, 400 Millionen Euro auf Investitionen in Sachanlagen und immaterielle Vermögensgegenstände.

Zwei große Akquisitionsprojekte rufe ich noch einmal in Erinnerung, zum einen den Erwerb der Dialyseklinikette Everest in den USA – Everest betreut rund 6.800 Dialysepatienten – zum anderen den Erwerb der Wittgensteiner Kliniken AG, einer der großen in Deutschland tätigen Krankenhausträger. Dieser Akquisition haben Sie dankenswerter Weise in der letzten Hauptversammlung zugestimmt. Vor allem mit dem Erwerb der Wittgensteiner Kliniken haben wir einen bedeutenden Schritt in das Management und die Trägerschaft von Krankenhäusern in Deutschland gemacht und den Nukleus für eine internationale Krankenhausorganisation geschaffen.

In der Verteilung der Investitionen nach Regionen spiegeln sich diese beiden Akquisitionen wider. Fast 50% der Investitionssumme entfielen auf Nordamerika und 40% auf Europa.

Bei den Investitionen in Sachanlagen möchte ich den Bau eines völlig neuen Werkes für Peritonealdialyse-

Im vergangenen Jahr haben wir mit 1,2 Milliarden Euro so viel wie niemals zuvor investiert.

produkte in Japan und die Investitionen zur Erweiterung der Produktionskapazitäten für Dialysatoren in USA und in Deutschland hervorheben. Auch bei Kabi investierten wir trotz aller Restrukturierungsmaßnahmen in den Aufbau und vor allem in die Optimierung von Produktionsanlagen sowohl in Schweden als auch in Deutschland. Diese hohen Investitionen waren wichtige Vorleistungen in die Zukunft, so dass wir in diesem Jahr, das heißt 2002, einen doch wieder geringeren Betrag für Investitio-

nen und auch Akquisitionen aufzuwenden haben.

Entwicklung der Unternehmensbereiche

Mit einem kurzen Blick auf die wirtschaftliche Entwicklung der einzelnen Unternehmensbereiche möchte ich meinen Bericht über das vergangene Jahr abschließen. Sehr ausführliche Erläuterungen finden Sie in unserem Geschäftsbericht.

Fresenius Medical Care hat den Umsatz um 19% auf 5,4 Milliarden Euro gesteigert.

Die Fresenius Medical Care – und das möchte ich ganz bewusst nochmals in Erinnerung rufen – ist erst vor fünf Jahren aus dem Dialysebereich von Fresenius entstanden. FMC hat den Umsatz um 19% auf 5,4 Milliarden Euro gesteigert. Dieser Anstieg ist etwa zur Hälfte auf organisches Wachstum und zur Hälfte auf Akquisitionen zurückzuführen. Die Effekte aus der Währungsumrechnung betragen ca. 2%. Beim EBIT hat Fresenius Medical Care im vergangenen Jahr um 7% auf 719 Millionen Euro zugelegt. Der unter dem Umsatzzuwachs liegende prozentuale Anstieg des Ertrags ist im Wesentlichen auf die Effekte zurückzuführen, die ich bereits erwähnte.

Fresenius Kabi erreichte mit 14% einen bemerkenswert starken Umsatzanstieg auf rund 1,3 Milliarden Euro. Das organische Wachstum ist mit 7% sehr gut und muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass rund drei Viertel des Umsatzes in Europa erzielt werden, in einer Marktregion, die nur noch in einer Größenordnung von ca. 2-4% wächst. Dies macht deutlich, welche besondere Leistung das organische Umsatzwachstum von 7% beinhaltet. Trotz aller Anstrengungen ist es uns allerdings nicht gelungen, das operative Ergebnis von Kabi zu steigern. Es liegt mit 75 Millionen Euro ca. 15% unter dem des

Jahres 2000. Die Gründe habe ich Ihnen eingangs erläutert, es sind vor allem die Restrukturierungs- und Reorganisationsmaßnahmen sowohl in Deutschland als auch in Schweden. Darüber hinaus belasteten die Aufwendungen zur Verringerung der Zahl unserer Produktionsstätten. Dies waren im Wesentlichen der Verkauf des französischen Werkes in Limoges in Frankreich und des Werkes in Potenza in Italien. Darüber hinaus haben wir auch erhebliche Verluste bei der deutschen Tochtergesellschaft ProReha hinnehmen müssen.

Fresenius ProServe, unser drittgrößter Unternehmensbereich, hat einen Umsatz von 452 Millionen Euro nach 284 Millionen Euro im Jahr zuvor erreicht. Das Wachstum war beeinflusst durch die erstmalige Konsolidierung der Wittgensteiner Kliniken, kurz WKA, die mit 134 Millionen Euro zum Umsatz beitrugen. Aber auch ohne die WKA hätte das Wachstum von ProServe mit 12% im zweistelligen Bereich gelegen. Das operative Ergebnis konnten wir auf 17 Millionen Euro steigern.

Mit der Integration der Wittgensteiner Kliniken in das Unternehmen Fresenius sind wir im Berichtsjahr gut vorangekommen. Dennoch sind auch in diesem Jahr noch eine Reihe von Maßnahmen notwendig, um dem permanenten Kostendruck im Gesundheitswesen zu begegnen und die Wirtschaftlichkeit zu verbessern.

Das operative Ergebnis bei Fresenius ProServe konnten wir auf 17 Millionen Euro steigern.

Bei Fresenius HemoCare betrug der Umsatz 223 Millionen Euro. Erfreulich ist, dass das operative Ergebnis, obwohl es noch klein ist, mit 29% deutlich stärker gewachsen ist als der Umsatz. Auf die aussichtsreichen, Erfolg versprechenden Arbeitsbereiche der Fresenius HemoCare gehe ich später in meinem strategischen Ausblick ein.

Erwartung 2002

Für das Gesamtjahr 2002 erwarten wir, dass wir mit unseren lebenserhaltenden und lebensrettenden Produkten und Dienstleistungen unsere Position in den Märkten der Welt weiter verbessern können, und gehen davon aus, dass wir im Gesamtjahr den Umsatz in einer Größenordnung von rund 10% steigern können. Das Ergebnis soll zweistellig wachsen, wobei sich der Wegfall der Goodwill-Abschreibung positiv auswirkt. Es wird auch weiterhin großer Anstrengungen bedürfen, die Investitionszurückhaltung und die kontinuierlichen Preisrückgänge vor allem in den Märkten Europas durch fortgesetzte Optimierungen auf der Kostenseite zu kompensieren.

Wir gehen davon aus, dass wir im Gesamtjahr den Umsatz in einer Größenordnung von rund 10% steigern können.

Die Fresenius-Aktien

Die Entwicklung der Aktienkurse von vielen Unternehmen und auch von Fresenius ist enttäuschend und hat sicher auch bei Ihnen Unmut hervorgerufen. Dass unsere Kursentwicklung schlechter war als die DAX und MDAX-Entwicklung, ist – und das müssen wir offen bekennen – das Resultat der negativen Einflüsse bei Fresenius Kabi und der Rückstellungen bei Fresenius Medical Care. Diese Effekte spiegeln sich in diesem Indexvergleich wider.

Ich persönlich bin aber davon überzeugt, dass Aktienkurse letztendlich immer der wirtschaftlichen Entwicklung eines Unternehmens folgen, oft nicht unmittelbar, aber doch auf längere Sicht. Daraus leite ich ab, dass mit den steigenden Erträgen, die wir erreichen wollen, auch die Kurse der Fresenius-Aktien wieder steigen und Sie, aber auch wir, wieder am Aktienkurs Freude haben werden.

Strategischer Ausblick



In meinem jetzt folgenden strategischen Ausblick möchte ich Ihnen die Stärken und die Chancen unserer vier Unternehmen, deren Arbeitsbereich Sie auf diesem Bild noch einmal im Überblick sehen, deutlich machen. Unser Arbeitsgebiet ist das Gesundheitswesen. Die Produkte von Fresenius sind lebensrettend oder lebenserhaltend. Mit diesen Produkten haben wir einen festen Platz in der medizinischen Therapie. Obgleich auch wir starke Veränderungen im Gesundheitswesen vor allem mit dem enormen Druck auf den Preis unserer Produkte verkraften müssen, steigt der Bedarf nach unseren Produkten und Dienstleistungen stetig an. Dies wird ausgelöst vor allem durch die demographische Entwicklung und durch die Nachfrage nach höherer Qualität und besseren Therapien.

Ich gehe jetzt nachfolgend kurz auf die Produkte, Dienstleistungen und Marktpositionen unserer Unternehmensbereiche ein:

Unser größtes Unternehmen, Fresenius Medical Care, hervorgegangen aus unserem Unternehmensbereich Dialyse, ist das weltweit größte Dialyseunternehmen und betreut rund 106.000 Patienten in 1.400 Kliniken weltweit.

Fresenius Medical Care, betreut rund 106.000 Patienten in 1.400 Kliniken weltweit.

Insgesamt gibt es weltweit über eine Million Patienten mit Nierenversagen, und diese Zahl wächst, auch nach den neuesten Prognosen der

amerikanischen Gesundheitsbehörde, um 6% pro Jahr.



Mit Dialyse behandelt werden Patienten mit chronischem oder akutem Nierenversagen. Nierenversagen führt ohne Dialysebehandlung innerhalb von einer Woche zum Tod. Einzige Alternative zur Dialyse ist eine Organtransplantation, aber die Zahl der zur Verfügung stehenden gesunden

Fresenius Kabi ist mit Produkten für die Infusions- und Ernährungstherapie die Nummer 1 in Europa.

Organe ist begrenzt. Fresenius Medical Care setzt mit seinen Produkten und Dienstleistungen heute den Qualitätsstandard in der Dialyse. So erreicht Fresenius Medical Care bei Dialysatoren und Dialysegeräten in den USA einen Marktanteil von 60%. Betrachtet man die Zahl der von Fresenius Medical Care in den USA behandelten Patienten, so betreut Fresenius Medical Care (FMC) mehr als doppelt so viele Patienten wie unser größter Wettbewerber. Selbst in der Region Asien-Pazifik, nehmen wir Japan aufgrund der besonderen Bedingungen dort aus, liegt der Marktanteil bei Dialysatoren bei 30 und bei Dialysegeräten bei über 40%.

Fresenius Kabi ist mit Produkten für die Infusions- und Ernährungstherapie ein bedeutender Partner des Krankenhauses und als Unternehmen die Nummer 1 in Europa mit einem Marktanteil von über 30%. Mit unseren Produkten versorgen wir im Kran-

kenhaus Patienten, die auf natürlichem Wege nicht mehr oder nicht mehr ausreichend essen können, z. B. nach chirurgischen Eingriffen. Patienten, die außerhalb des Krankenhauses zuhause weiterer medizinischer Betreuung mit Produkten und Dienstleistungen bedürfen, werden durch den Bereich Ambulatory Care versorgt. Es handelt sich dabei sehr oft auch um Patienten, die sich einer Langzeiternährungstherapie unterziehen müssen, z. B. Krebspatienten oder Menschen nach einer Magen- oder Darmresektion.



Bei ProServe, unserem Dienstleistungsbereich, der Gesellschaft, die Krankenhäuser plant, baut, medizinisch und kommerziell betreibt, d.h. auch das Management von Krankenhäusern übernimmt, haben wir mit dem Erwerb der Wittgensteiner Kliniken einen wesentlichen Schritt zur integrierten Patientenversorgung getan. Der Wandel, der sich vor allem auch im deutschen Gesundheitswesen insbesondere mit der Einführung der

Bei ProServe, haben wir einen wesentlichen Schritt zur integrierten Patientenversorgung getan.

Fallpauschalen vollzieht und dazu führen wird, dass mehr und mehr Krankenhäuser privatisiert werden, eröffnet für Fresenius ProServe großartige Zukunftschancen. Es ist unser Ziel, Gesundheitsdienstleistungen zu vernetzen, wie Sie auf diesem Bild sehen, und eine voll integrierte Patientenversorgung zu bieten. Ausgehend von der Betreuung in Krankenhäusern mit stationärer Akutversor-

gung soll sich die Betreuung auch auf die medizinische Nachsorge bzw. Dauerversorgung in Fachkliniken und Pflegeheimen erstrecken. Unser Netzwerk umfasst heute schon über 8.000 Betten. Die ambulante Versorgung zuhause wird durch Fresenius Kabi durchgeführt.

Darüber hinaus ist Fresenius ProServe im Projektgeschäft und Krankenhausmanagement in der Region Asien-Pazifik aktiv. In Malaysia sind wir z.B. für das Management eines 350-Betten-Akutkrankenhauses verantwortlich.

Bei der Darstellung der Aktivitäten der Fresenius HemoCare konzentriere ich mich auf die beiden aussichtsreichen Arbeitsgebiete Adsorbertechnologie und Immuntherapie. Die Adsorbertechnologie ist eine vergleichsweise junge Therapieform, die in der

Die Adsorbertechnologie und die Immuntherapie sind aussichtsreiche Arbeitsgebiete bei Fresenius HemoCare.

medizinischen Praxis noch nicht als echte Alternative zu Arzneimitteln bei der Behandlung von spezifischen Erkrankungen akzeptiert ist. Auf diesem neuen Arbeitsgebiet werden mit Adsorbentien krankheitsverursachende Substanzen aus dem Blut des Patienten entfernt und an das Adsorbentmaterial gebunden. So werden z. B. Patienten mit genetisch bedingter Hypercholesterinämie behandelt und die Blutfette mit einem Adsorbent entfernt. Oder, ein Beispiel, bei dem auch die medizinische Wirksamkeit nachgewiesen ist, bei Patienten mit schwerer rheumatoider Arthritis werden die Immunkomplexe, die Rheuma verursachen, aus dem Blut eliminiert.

Zur Zeit setzen wir große Hoffnungen in einen Adsorbent, der für die Behandlung von Patienten mit Sepsis eingesetzt wird. Sepsis ist eine schwere bakterielle Infektion. Alljährlich sterben allein in Deutschland Tausende an einer Sepsis. Die erste

jetzt abgeschlossene klinische Studie hat gute Ergebnisse gezeigt, so dass wir jetzt eine Nachfolgestudie planen, bei der die Behandlung der Sepsis mit Adsorbentien über einen längeren Zeitraum Studienziel ist.



Auf dem Gebiet der Immuntherapie führen wir das Projekt mit Trion-Pharma weiter, das sich auf den Einsatz von bispezifischen trifunktionalen Antikörpern bei verschiedenen Krebserkrankungen konzentriert. Wir führen Studien der Phase I und II bei Patienten mit nicht-kleinzelligem Lungenkarzinom und Eierstockkrebs durch. Bei unserem Projekt mit der Universität in Göttingen zur Behandlung des Nierenzellkarzinoms soll noch in diesem Jahre eine ausführliche klinische Studie beginnen. Weitere Studien sind für Brustkrebs und Bauchspeicheldrüsenkrebs geplant.

Zur Erweiterung unserer Aktivitäten in der Immuntherapie haben wir zwei Institute erworben, die sich mit der Modifikation von Zellen auseinandersetzen.

Projekte auf dem Gebiet der Krebstherapie haben lange Vorlaufzeiten, meist Vorlaufzeiten von mehreren Jahren, bis letztendlich ein Produkt zur Marktreife gelangt. Wir sind aber sehr hoffnungsvoll, dass unsere Projekte in der Immuntherapie zur Behandlung von Krebs zu überzeugenden Ergebnissen führen werden und sich für Fresenius HemoCare, aber auch für Fresenius weiteres enormes Wachstumspotenzial ergibt. Zur Erweiterung unserer Aktivitäten in der

Immuntherapie haben wir zwei Institute, die sich mit der Modifikation von Zellen auseinandersetzen, erworben, Kitaro in Hannover und Eufets, dies ist das Europäische Institut für Forschung und Entwicklung von Transplantationsstrategien, in Idar-Oberstein. So sind wir in der Lage, notwendige Zellen für die Immuntherapie bei Krebs anbieten zu können.



Nach diesem Überblick über unsere Produkte und Dienstleistungen möchte ich Ihnen unsere Position in den verschiedenen Märkten der Welt

Fast 90 % unseres Umsatzes erzielen wir außerhalb Deutschlands.

erläutern. Es gibt derzeit kein anderes Unternehmen, das wie Fresenius weltweit im Gesundheitswesen tätig ist. Fast 90 % unseres Umsatzes erzielen wir außerhalb Deutschlands. Über die Hälfte des Umsatzes entfällt auf Nordamerika. Dies sind vorwiegend unsere Aktivitäten im Dialysebereich. Unser zweitgrößter Markt ist Europa mit einem Anteil von 30 %. Europa ist unser traditioneller Heimatmarkt. In Europa sind wir sowohl in der Dialyse als auch in der Ernährungs- und Infusionstherapie die Nummer 1. In diesen beiden großen Märkten, USA und Europa, erreichten wir im vergangenen Jahr ein Wachstum von 20 bzw. 19 %. In den USA und Europa, mit einer schon heute umfassenden Versorgung der Patienten mit hoher Qualität ergeben sich weitere Wachstumschancen, allerdings nur in begrenztem Umfang, durch die steigende Lebenserwartung der Menschen und durch neue Produkte und Therapien. Sehr gute Perspektiven

aber eröffnen sich aus der Verlagerung von medizinischen Langzeittherapien aus dem Krankenhaus in die häusliche Umgebung der Patienten. Dies erhöht zum einen deutlich die Lebensqualität, zum anderen können die Kosten im Gesundheitswesen reduziert werden. Wir gehen davon aus, dass der Markt für ambulante Therapien in den nächsten Jahren jedes Jahr um ca. 10 % wachsen wird.

Ein anderes Bild zeigt sich dagegen in den Wachstumsmärkten der Region Asien-Pazifik und Lateinamerika. Hier sind die Anteile am Gesamtumsatz von Fresenius mit 6 % in Asien und 5 % in Lateinamerika noch klein, die Wachstumsraten aber liegen in der Größenordnung von 20 %.

In den USA und in Europa erreichten wir im vergangenen Jahr ein Wachstum von 20 beziehungsweise 19 %.

Das Wachstum, das wir in diesen Regionen, vor allem in Asien-Pazifik, erreichen können, wird im Wesentlichen von den folgenden Faktoren bestimmt:

Der Steigerung des Brutto-Inlandsproduktes und damit einhergehenden Steigerung der Ausgaben für Gesundheitsleistungen. In China z. B., wo wir schon heute mehr als 1.000 Mitarbeiter beschäftigen und seit einigen Jahren auch produzieren, ist das Brutto-Inlandsprodukt um ca. 7 % gewachsen, die Ausgaben für Gesundheit stiegen jedoch um 13 %, und das in einem Markt, der 1,3 Milliarden Menschen umfasst.

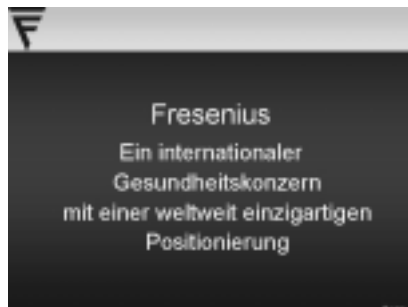
Die Nachfrage nach medizinischer Versorgung steigt kontinuierlich an, aber noch längst nicht werden alle Patienten so versorgt, wie dies in den industrialisierten Ländern der Welt der Fall ist. So beträgt z. B. die Zahl der behandelten Dialysepatienten in Japan 1.400 Patienten pro Million Einwohner, in China dagegen werden nur rund 20 Patienten pro Million Einwohner behandelt.

Auch wird das Wissen um Behandlungsmöglichkeiten, nicht zuletzt durch den Zugriff auf die Information im Internet, die Nachfrage nach unseren Produkten erhöhen.

**Wir sind überzeugt,
dass Fresenius eine
einzigartige strategische
Position weltweit innehat.**

Wir konzentrieren uns mit unseren Aktivitäten auf die Regionen mit hohem Wachstum des Brutto-Sozialproduktes und haben in den vergangenen Jahren durch bedeutende Akquisitio-

nen und enorme Investitionen in den wichtigen Märkten der Welt eine herausragende Ausgangsposition geschaffen.



Wir sind überzeugt, dass Fresenius eine einzigartige strategische Position weltweit innehat. Wir verfügen über die richtigen Produkte, bieten umfas-

sende Dienstleistungen und sind in allen wachstumsstarken Regionen der Welt vertreten. Dies ist unsere Basis für zukünftiges Umsatz- und Ertragswachstum.

Schluss

Ich danke Ihnen, dass Sie in einem schwierigen Jahr zu uns gestanden haben, und ich würde mich freuen, wenn Sie auch weiterhin Ihr Vertrauen in unsere langfristige Strategie setzen, Fresenius zu einem internationalen Konzern für Gesundheit zu entwickeln.

Herzlichen Dank, dass Sie so lange interessiert zugehört haben.

