

Der Gesundheitsmarkt bietet uns einzigartige strategische Perspektiven

Dr. Ulf M. Schneider

Vorsitzender des Vorstands
der Fresenius AG
in der Hauptversammlung am 25. Mai 2005



Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,

im Namen des Vorstandes heiße ich Sie sehr herzlich willkommen zur ordentlichen Hauptversammlung der Fresenius AG. Wir freuen uns, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind. Ihr Interesse an Fresenius ist uns sehr wichtig. Ich begre auch die Vertreter der Presse, unsere Gäste sowie alle Zuhörer, die über das Internet zugeschaltet sind.

Lassen Sie mich beginnen mit der sehr erfreulichen Kursentwicklung unserer Fresenius-Aktien. Ich werde dann auf die Geschäftsentwicklung des Fresenius-Konzerns im Jahr 2004 eingehen und im Anschluss auf das 1. Quartal des laufenden Jahres zu sprechen kommen. Mit einem Ausblick auf das Gesamtjahr 2005 und einem Exkurs zu den strategischen Perspektiven des Fresenius-Konzerns werde ich meine heutige Ansprache abschließen. Dabei möchte ich auf drei strategische Schritte näher eingehen: Erstens, die geplante Akquisition der Renal Care Group durch Fresenius

Medical Care, zweitens, die geplante Umwandlung von Vorzugsaktien der Fresenius Medical Care in Stammaktien in Verbindung mit einem Rechts-

Unsere beiden großen Unternehmensbereiche Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi konnten ihre Ergebnisse deutlich steigern.

formwechsel in eine KGaA. Drittens schließlich der Ausbau des Marktsegments intravenös verabreichter Arzneimittel bei Fresenius Kabi.

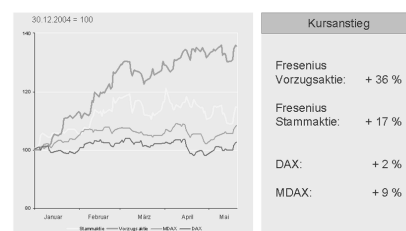
Relative Kursentwicklung 2004:
Fresenius-Aktien im Vergleich



Kursentwicklung

Zunächst zur Kursentwicklung. Die guten Zahlen und die positiven Zukunftsaussichten haben das Vertrauen der Investoren in Fresenius gestärkt. Dies hat sich ganz klar in der Kursentwicklung gezeigt. Ich denke, wir alle können mit dieser Entwicklung äußerst zufrieden sein.

Relative Kursentwicklung Januar – Mai 2005:
Fresenius-Aktien im Vergleich



Im Jahr 2004 hat die Vorzugsaktie einen beachtlichen Kursgewinn von 24% erzielt, die Stammaktie legte um 16% zu. Damit haben beide Aktientypen den 7%igen Anstieg des DAX deutlich übertroffen. Die Marktkapitalisierung von Fresenius, gerechnet zu den jeweiligen Jahreschlusskursen beider Aktientypen

gen, betrug Ende 2004 knapp 3 Milliarden Euro. Sie war damit 500 Millionen Euro höher als noch Ende 2003.

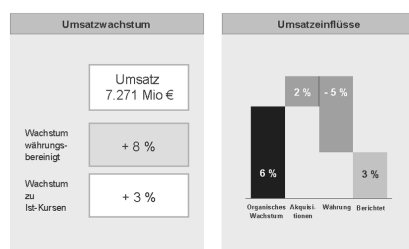
Sicherlich interessiert Sie auch, wie sich der Kurs in den ersten knapp fünf Monaten des Jahres 2005 entwickelt hat. Hier können wir Ihnen einen noch kräftigeren Anstieg als im Jahr 2004 zeigen. So legte die Stammaktie seit Jahresende 2004 bis Ende letzter Woche um 17% zu, die Vorzugsaktie erreichte einen ausgezeichneten Anstieg von 36%. Betrachten wir wiederum die Vergleichsindizes, die Sie auf diesem Bild sehen, so haben wir beim DAX einen Anstieg von 2% und beim M-DAX von 9%. Damit ist die Fresenius-Vorzugsaktie zweitbesten Wert im M-DAX.

Geschäftsjahr 2004

Nun zu den Geschäftszahlen 2004:

Im Jahr 2004 haben wir unsere ehrgeizigen Ziele erreicht. Unsere beiden großen Unternehmensbereiche Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi, die rund 90% unseres Umsatzes ausmachen, konnten ihre Ergebnisse deutlich steigern. Fresenius ProServe hat sich strategisch neu ausgerichtet und zahlreiche Maßnahmen durchgeführt, um die Ertragskraft zukünftig zu steigern.

Fresenius-Konzern: Umsatzentwicklung 2004



Umsatz

Wir erreichten einen Umsatz von 7,3 Milliarden Euro. Dies entspricht auf währungsbereinigter Basis einem Zuwachs von 8%. Zu Ist-Kursen betrug der Anstieg 3%. Wie schon im Jahr 2003 war unser Jahresabschluss deutlich von der Währungsumrechnung beeinflusst. Hier spielte vor allem der US-Dollar eine Rolle, der im

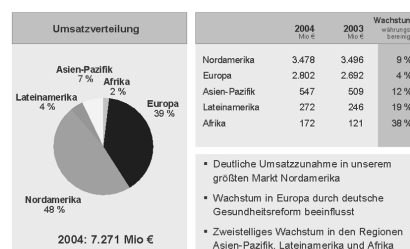
Jahresdurchschnitt um 10% gegenüber dem Euro nachgegeben hat. Es ist mir wichtig, Ihnen deutlich zu ma-

Wir erreichten einen Umsatz von 7,3 Milliarden Euro. Dies entspricht auf währungs-bereinigter Basis einem Zuwachs von 8%.

chen, dass Fresenius aber dadurch kaum Auswirkungen auf das operative Geschäft hinnehmen musste. Als weltweit produzierendes Unternehmen können wir dank der hohen Übereinstimmung von Kosten und Erträgen in unseren wichtigsten Währungsräumen diese Wechselkursveränderungen weitgehend kompensieren. Die nachfolgenden Steigerungsraten möchte ich Ihnen daher währungsbereinigt darstellen, denn diese spiegeln die eigentliche Leistung des Konzerns im Geschäftsjahr wider.

Wichtig ist es mir auch, unser organisches Umsatzwachstum zu erwähnen. Es betrug im Jahr 2004 6% und entspricht einem Wert von 435 Millionen Euro, also nahezu einer halben Milliarde Euro, die wir aus eigener Kraft, d.h. ohne Akquisitionen, erwirtschaftet haben.

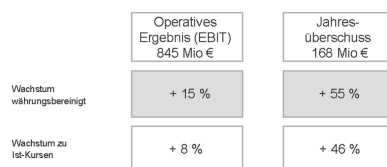
Fresenius-Konzern: Positive Umsatzentwicklung in allen Regionen



Nun zum Umsatz nach Regionen: Dieses Bild zeigt Ihnen auf der linken Seite die internationale Umsatzaufteilung. Sie sehen, dass Nordamerika mit 48% vom Umsatz unser größter Markt ist, gefolgt von Europa mit 39%. Die rechte Seite des Bildes gibt das erreichte Wachstum wieder. Nordamerika ist mit sehr guten 9% gewachsen. Die Entwicklung in Europa ist mit 4% verhaltener ausgefal-

len. Hier zeigten sich die Einflüsse des deutschen Marktes aufgrund der Gesundheitsreform und damit verbundener Kosteneinsparungen im Gesundheitswesen. Rechnet man das Geschäft in Deutschland heraus, so hätte das Wachstum in Europa 7% betragen. Ganz klar zweistellig fiel das Wachstum in Asien-Pazifik, Lateinamerika und Afrika aus. Diese Märkte sind für unsere Zukunft von großer Bedeutung. Der Bedarf nach unseren Produkten nimmt stetig zu, die Gesundheitssysteme entwickeln sich und damit auch die Möglichkeit, die Versorgung der Bevölkerung zu verbessern.

Fresenius-Konzern: Ergebnisentwicklung 2004



Ergebnis

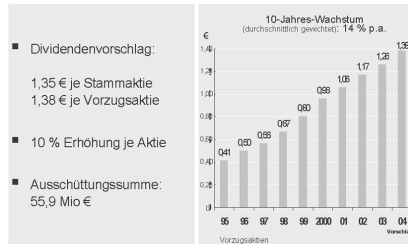
Auf dem nächsten Bild sehen Sie, wie sich unser Ergebnis entwickelt hat. Auch hier möchte ich auf die währungsbereinigten Steigerungsraten eingehen.

Der Jahresüberschuss betrug 168 Millionen Euro, ein Anstieg von 55% gegenüber dem Vorjahr.

Die Ergebnisentwicklung war durch Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi geprägt – beide konnten deutlich zulegen. Darüber hinaus hatte Fresenius ProServe geringere Einmalaufwendungen zur Restrukturierung im Vergleich zum Vorjahr. Nicht zuletzt haben auch niedrigere Zinsaufwendungen positiv zum Konzernergebnis beigetragen. Der Konzern-EBIT stieg um 15% auf 845 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss betrug 168 Millionen Euro, ein Anstieg von 55% gegenüber dem

Vorjahr. Lassen Sie mich anfügen, dass im Jahr 2003 Einmalaufwendungen der Fresenius ProServe in Höhe von 32 Millionen Euro nach Steuern im Ergebnis enthalten waren. Bereinigt um die Einmalaufwendungen beider Jahre wäre der Jahresüberschuss 2004 währungsbereinigt um 25 % gestiegen, ein ganz ausgezeichneter Zuwachs.

Fresenius AG:
Zwölfte Dividendenerhöhung in Folge vorgeschlagen



Dividende

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, zum zwölften Mal in Folge schlagen wir Ihnen in Tagesordnungspunkt 2 der heutigen Hauptversammlung vor, die Dividende zu erhöhen. Die Dividende je Stammaktie soll auf 1,35 Euro erhöht werden, die Dividende je Vorzugsaktie auf 1,38 Euro. Dies entspricht einer Steigerung von jeweils 10 % gegenüber dem Jahr 2003. Die Ausschüttungssumme beträgt rund 56 Millionen Euro. Wir bestätigen damit unsere ertragsorientierte Ausschüttungspolitik. Es ist unser Ziel, auf Basis einer weiterhin positiven Geschäftsentwicklung im Jahr 2005 diese Politik fortzusetzen.

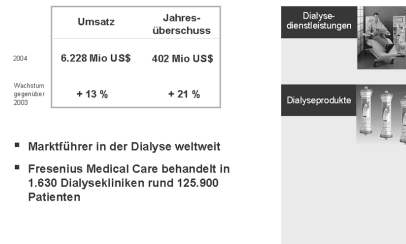
Die Dividende je Stammaktie soll auf 1,35 Euro erhöht werden, die Dividende je Vorzugsaktie auf 1,38 Euro.

Ich möchte mich an dieser Stelle, auch im Namen des gesamten Vorstands, sehr herzlich bei allen unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern bedanken. Sie haben im Jahr 2004 eine ganz ausgezeichnete Leistung vollbracht und sich mit Tatkraft für ihr

Unternehmen eingesetzt. In einem Umfeld wachsender Herausforderungen – national wie international – haben es unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter verstanden, Fresenius voranzubringen und die bereits hohe Akzeptanz unserer Produkte und Therapien weiter zu steigern.

Ich werde nun auf die Unternehmensbereiche im Einzelnen eingehen:

Fresenius Medical Care: Lebensrettende Dialysebehandlung für Patienten mit Nierenversagen



Fresenius Medical Care ist führend in der Welt mit Produkten und Therapien für chronisch nierenkranke Menschen. Es ist unser stetiges Ziel, die Qualität der Behandlung für unsere Patienten zu verbessern. Dem sind wir auch im Geschäftsjahr 2004 nachgekommen. In den USA sind inzwischen alle unsere Dialysekliniken auf

Fresenius Medical Care ist führend in der Welt mit Produkten und Therapien für chronisch nierenkranke Menschen.

die UltraCare-Therapie mit dem wesentlichen Element der Einmalverwendung von Dialysatoren umgestellt. Dieses Behandlungskonzept wurde seit seiner Einführung in den USA einer umfangreichen Analyse unterzogen. Es zeigte sich, dass die Einmalverwendung von Dialysatoren mittel- bis langfristig zu einer Steigerung der Überlebensrate führt. Auch unsere neuen Produkte stehen im Dienst eines weiter verbesserten Behandlungserfolgs. So haben wir die Entwicklung eines neuen Dialysegeräts abgeschlossen, das eine große Zahl neuentwickelter technischer Komponenten und verbesserter Verfahrensabläufe enthält. Dieses Gerät

wird Anfang Juni der medizinischen Fachwelt vorgestellt. Und auch auf dem Gebiet der Dialysatoren läuft unsere Entwicklung auf Hochtouren. Wir arbeiten fortwährend daran, toxische Stoffe noch effektiver als bisher aus dem Blut der Patienten zu entfernen.

Fresenius Medical Care konnte mit einem hervorragenden Jahr abschließen.

Alle diese Initiativen tragen dazu bei, dass Fresenius Medical Care sich stetig positiv fortentwickelt. Dies belegen auch die Zahlen des Geschäftsjahres 2004. Fresenius Medical Care konnte mit einem hervorragenden Jahr abschließen. So wurde beim Umsatz eine Steigerung von 13 % auf 6,2 Milliarden US-Dollar erreicht. Sehr gute 9 % betrug die Umsatzsteigerung in den USA, wo Fresenius Medical Care 68 % ihres Gesamtumsatzes erwirtschaftete. Auch in Europa und in Lateinamerika verlief das Geschäft sehr erfolgreich. In vielen Ländern konnten wir deutlich stärker wachsen als der Markt. Dies wurde vor allem durch die gute Aufnahme unserer Dialyseprodukte erreicht.

Auch beim Ergebnis erreichte Fresenius Medical Care hervorragende Zuwächse. Der EBIT stieg um 13 % auf 852 Millionen US-Dollar. Der Jahresüberschuss stieg um 21 %, und zwar auf 402 Millionen US-Dollar. Insgesamt war 2004 ein Jahr, mit dem wir sehr zufrieden sind.

Fresenius Kabi: Weltweite Präsenz ausgebaut



Nun zu unserem zweitgrößten Unternehmensbereich – Fresenius Kabi. Fresenius Kabi bietet Produkte zur In-

fusionstherapie und für die klinische Ernährung an – in Krankenhäusern und für Patienten zu Hause.

Im Jahr 2004 hatten wir die weitere internationale Ausrichtung von Fresenius Kabi im Blickpunkt. Gezielt haben wir durch eine Reihe von Akquisitionen unsere weltweite Präsenz gestärkt. Die neu erworbenen Unternehmen sind auf dem Schaubild markiert. In Südafrika haben wir die Firma Isotec akquiriert, um unser dortiges Engagement weiter auszubauen. Isotec produziert und vertreibt Infusionslösungen zur parenteralen Ernährung. Wir stärken damit unsere Marktposition in Südafrika und im gesamten südlichen Teil dieses Kontinents. Dort leben mehr als 200 Millionen Menschen.

Auch in Australien haben wir unsere Präsenz ausgebaut. Wir haben eine Beteiligung von 25,1 % an Pharmatel erworben, die wir bis 2006 auf 50,1 % aufstocken werden. Pharmatel ist eines der führenden australischen Unternehmen auf dem Gebiet der individuellen patientenspezifischen Zubereitung intravenös verabreichter Arzneimittel für Krebspatienten. In Südkorea haben wir unseren Beteili-

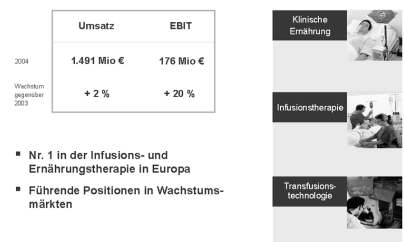
Im Jahr 2004 hatten wir die weitere internationale Ausrichtung von Fresenius Kabi im Blickpunkt.

gungsanteil an der dortigen Tochtergesellschaft von 80 % auf 100 % erhöht. Ferner haben wir zu Beginn des Jahres 2005 angekündigt, unsere Position in China auszubauen. Wir werden den Beteiligungsanteil an unserem Joint-venture-Unternehmen BFP, das wir seit 1994 betreiben, von 65 % auf 100 % erhöhen.

Auch in Europa haben wir uns verstärkt und im 1. Quartal 2005 in der Tschechischen Republik das Unternehmen Infusia gekauft. Durch diese Akquisition ist Fresenius Kabi bei Infusionslösungen und klinischer Ernährung nun ein führender Anbieter

in der Tschechischen Republik und in der Slowakei.

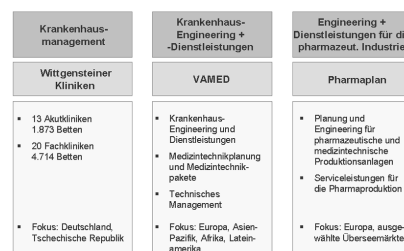
Fresenius Kabi: Infusions- und Ernährungstherapien für Patienten im Krankenhaus und im ambulanten Bereich



Es war ein sehr aktives und ein sehr erfolgreiches Jahr für Fresenius Kabi. Das Unternehmen erreichte einen Umsatz von rund 1,5 Milliarden Euro. Das organische Wachstum belief sich auf 5%. Damit sind wir insgesamt stärker als der Markt gewachsen. Ausgezeichnet war die Umsatzentwicklung in der Region Asien-Pazifik und in Lateinamerika. So haben wir allein in China ein währungsbereinigtes Wachstum von 25 % erreicht. Sehr positiv verlief unser Geschäft auch in Europa, wenn man Deutschland ausnimmt. In Deutschland, unserem größten Markt, hat die Gesundheitsreform im Jahr 2004 zu Umsatzrückgängen von 6 % geführt.

Exzellent war die Entwicklung des operativen Ergebnisses. Der EBIT ist um 20 % auf 176 Millionen Euro gewachsen. Die EBIT-Marge ist von 10,0 % im Jahr 2003 auf 11,8 % im Jahr 2004 gestiegen.

Fresenius ProServe: Management und technische Dienstleistungen im Gesundheitsmarkt



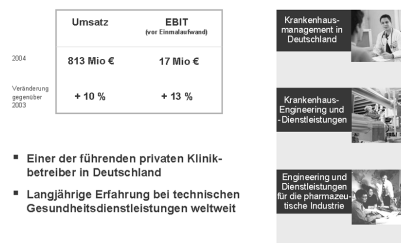
Wichtige Weichen für die Zukunft wurden bei Fresenius ProServe gestellt. Hier haben wir die strategische Neuausrichtung vorangetrieben und den Unternehmensbereich auf die drei Kerngeschäfte konzentriert, welche Sie auf diesem Bild sehen. Auf das Krankenhausmanagement in Deutschland bei den Wittgensteiner Kliniken, auf Krankenhaus-Engineering und

Dienstleistungen, das ist die VAMED, und auf Engineering und Dienstleistungen für die pharmazeutische Industrie – hier ist die Pharmaplan aktiv. Das Pflegeheimgeschäft der hospitalia care haben wir im Jahr 2004

Bei Fresenius ProServe haben wir die strategische Neuausrichtung vorangetrieben und den Unternehmensbereich auf drei Kerngeschäfte konzentriert.

verkauft, das internationale Krankenhausmanagementgeschäft der hospitalia activHealth wurde eingestellt. Gleichzeitig haben wir unsere Maßnahmen zur Steigerung der Profitabilität fortgeführt. Erhebliche Anstrengungen wurden unternommen, um Personal- und Sachkosten zu reduzieren und die Arbeitsabläufe weiter zu optimieren.

Fresenius ProServe: Der Gesundheitsdienstleister

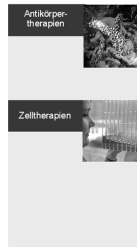


Die wirtschaftliche Entwicklung der Fresenius ProServe hat sich verbessert. Der Umsatz stieg um 10 % auf 813 Millionen Euro. Wachstumsträger war die VAMED. Der EBIT der Fresenius ProServe betrug im Geschäftsjahr 9 Millionen Euro. Wie angekündigt, enthielt er Einmalaufwendungen für Restrukturierungsmaßnahmen in Höhe von 8 Millionen Euro. Operativ hat Fresenius ProServe daher das Geschäftsjahr mit einem EBIT von 17 Millionen Euro abgeschlossen. 2004 war für die Fresenius ProServe ein durch Restrukturierungsmaßnahmen geprägtes, aber insgesamt zufriedenstellendes Jahr. Mit unseren Maßnahmen haben wir die

Grundlage für künftige Ergebnisverbesserungen geschaffen.

Fresenius Biotech: Neue Chancen nutzen

- Fokussiert auf:
 - Antikörpertherapien zur Krebsbehandlung
 - Zelltherapien zur Behandlung des Immunsystems
- Deutliche Fortschritte in klinischen Studien erreicht



Sehr geehrte Damen und Herren, die Entwicklung neuartiger Therapien zur Behandlung lebensbedrohender Erkrankungen ist uns sehr wichtig. Mit Fresenius Biotech sind wir hier an vorderster Front engagiert. Fresenius Biotech konzentriert sich darauf, Antikörpertherapien für die Behandlung von Krebs und Zelltherapien zur Behandlung des Immunsystems zu entwickeln. Hierfür haben wir im letzten Jahr 28 Millionen Euro investiert. Und wir werden weiter investieren. Im Jahr 2005 werden es zwischen 35 und 40 Millionen Euro sein.

Fresenius Biotech konzentriert sich darauf, Antikörpertherapien für die Behandlung von Krebs und Zelltherapien zur Behandlung des Immunsystems zu entwickeln.

Lassen Sie mich auf einige klinische Studien aus der Onkologie eingehen und über unsere Fortschritte berichten:

Auf dem Gebiet der Krebstherapie haben wir im Jahr 2004 insgesamt drei Studien gestartet: Nach den sehr guten Ergebnissen der Phase I Studie bei Aszites in Verbindung mit Eierstockkrebs haben wir zwischenzeitlich eine europaweite Phase II/III Studie begonnen. Hier rechnen wir im 2. Halbjahr des kommenden Jahres mit ersten Ergebnissen. Gleiches gilt für eine Phase I Studie, bei der Patienten mit malignem Pleuraerguss behandelt werden. Ferner haben wir in der Indikation Eierstockkrebs eine Phase IIa

Studie begonnen. Wir erwarten, dass uns erste Resultate im 1. Halbjahr 2006 vorliegen.

Zwei Phase I Studien zur Behandlung von Bauchfellkrebs und von Brustkrebs haben wir abgeschlossen. Die Abschlussberichte dieser beiden Studien wurden am Dienstag letzter Woche auf dem international bedeutenden Onkologie-Kongress, dem ASCO-Jahrestreffen, in Florida der medizinischen Fachwelt präsentiert. Die Ergebnisse wurden sehr positiv aufgenommen. Aufbauend auf diesen viel versprechenden Ergebnissen bereiten wir derzeit eine Phase II Studie zur Behandlung von Brustkrebs und eine Phase II Studie zur Behandlung von Magenkrebs vor. Diese sollen Ende des Jahres beginnen.

Sicherlich sind wir noch in einer frühen Phase der klinischen Entwicklung. Wir sind jedoch fest davon überzeugt, auf dem richtigen Weg zu sein und Fresenius mit neuen Therapien auch neue Perspektiven zu eröffnen. Wir gehen davon aus, dass Fresenius Biotech Ende 2007 erste Produkte auf den Markt bringen kann.

Fresenius-Konzern: Exzellenter Start 2005

1. Quartal 2005	Umsatz 1.787 Mio €	EBIT 212 Mio €	Jahresüberschuss 46 Mio €
Wachstum währungsbereinigt	+ 6 %	+ 10 %	+ 21 %
Wachstum zu Ist-Kursen	+ 4 %	+ 8 %	+ 18 %

1. Quartal 2005

Sehr geehrte Damen und Herren, lassen Sie mich nun zur Geschäftsentwicklung im 1. Quartal 2005 Stellung nehmen. Wir sind sehr erfolgreich ins

Der EBIT stieg im 1. Quartal 2005 währungsbereinigt um 10% auf 212 Millionen Euro.

neue Jahr gestartet. Der Umsatz stieg währungsbereinigt um 6% auf 1,79 Milliarden Euro. Sehr zufrieden sind

wir mit der Entwicklung des Ergebnisses. Der EBIT stieg währungsbereinigt um 10% auf 212 Millionen Euro, den Jahresüberschuss konnten wir um 21% auf 46 Millionen Euro steigern. Dieser Anstieg kam hauptsächlich aus der erfolgreichen Ergebnisentwicklung von Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi. Positiv trug auch ein geringerer Zinsaufwand bei.

Fresenius Medical Care: Finanz-Kennzahlen

Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2005	
Umsatz: Wachstum:	1.609 Mio US\$ + 10 %
EBIT: Wachstum:	220 Mio US\$ + 11 %
Ausblick Geschäftsjahr 2005*	
Umsatz:	+ 6-9 % währungsbereinigt
Ergebnis (Jahresüberschuss):	Anstieg > 10 %

Fresenius Medical Care hat ihr ausgezeichnetes Wachstum beim Umsatz und beim EBIT fortgesetzt. Der starke Umsatzzuwachs in Höhe von 10% ist im Wesentlichen den Regionen USA und Europa zu verdanken.

Fresenius Medical Care hat ihr ausgezeichnetes Wachstum beim Umsatz und beim EBIT fortgesetzt.

Die gute Umsatzentwicklung schlägt sich auch im Ergebnis nieder. Der EBIT ist um 11% auf 220 Millionen US-Dollar gestiegen. Der Jahresüberschuss wuchs um 18% auf 107 Millionen US-Dollar. Auch hier waren die Regionen USA und Europa wichtige Leistungsträger.

Diese positive Entwicklung soll sich im Gesamtjahr 2005 fortsetzen. Fresenius Medical Care hat ihren Jahresausblick bestätigt und erwartet ein Umsatzwachstum auf währungsbereinigter Basis zwischen 6 und 9%. Der Jahresüberschuss soll um mehr als 10% steigen. Diese Prognose bezieht sich auf das Geschäft der Fresenius Medical Care vor der Akquisition der Renal Care Group, auf die ich später noch zu sprechen komme.

Fresenius Kabi: Finanz-Kennzahlen

Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2005	
Umsatz:	398 Mio €
Wachstum:	+ 10 %
EBIT:	52 Mio €
Wachstum:	+ 27 %
Ausblick Geschäftsjahr 2005	
Umsatz:	~ 10 % währungsbereinigt
Ergebnis:	EBIT-Marge: > 13 %

Nun zu Fresenius Kabi: Dieser Unternehmensbereich macht uns sehr viel Freude und konnte vor allem beim Ergebnis überzeugen. So stieg das operative Ergebnis im 1. Quartal 2005 um 27 % auf 52 Millionen Euro. Die EBIT-Marge hat sich weiter verbessert. Sie betrug 13,1%. Dies ist eine deutliche Zunahme gegenüber dem 1. Quartal 2004 mit 11,3% und auch eine Zunahme gegenüber dem 4. Quartal 2004 mit 12,2%. Der Unternehmensbereich hat es geschafft, sich kontinuierlich zu steigern und dies wird von vielen Investoren anerkannt.

Auch mit der Umsatzentwicklung der Fresenius Kabi sind wir sehr zufrieden. Die 10%ige Zunahme auf 398 Millionen Euro beruht zu 5%-Punkten auf organischem Wachstum. Akquisitionen trugen ebenfalls 5%-Punkte bei. Währungsumrechnungseffekte von +1% und Desinvestitionen von -1% hielten sich die Waage. Ich möchte an dieser Stelle besonders auf die Entwicklung in Deutschland eingehen. Fresenius Kabi konnte dort den Umsatz im 1. Quartal 2005 um

Die EBIT-Marge von Fresenius Kabi hat sich weiter verbessert.

2% steigern, nachdem wir im Jahr 2004, ich erwähnte es, Rückgänge hinnehmen mussten. Wir gehen davon aus, dass wir diesen Trend auch über das Gesamtjahr 2005 fortsetzen können.

Auch Fresenius Kabi hat ihren Ausblick für das Gesamtjahr bekräftigt. Zu konstanten Wechselkursrelationen soll der Umsatz um 10% steigen, die EBIT-Marge soll über 13% liegen.

Fresenius ProServe: Finanz-Kennzahlen

Geschäftsentwicklung 1. Quartal 2005	
Umsatz:	171 Mio €
Wachstum:	- 14 %
EBIT:	3 Mio €
Wachstum:	+ 200 %
Ausblick Geschäftsjahr 2005	
Umsatz:	+ 5-8 % organisch
Ergebnis:	EBIT: 20-25 Mio €

Unser Sorgenkind der Jahre 2003 und 2004 befindet sich auf dem Weg der Besserung. Fresenius ProServe konnte im 1. Quartal 2005 ihr operatives Ergebnis auf 3 Millionen Euro steigern. Der Umsatz war durch Verzögerungen bei Projekten im Krankenhausgeschäft und durch die anhaltende Investitionszurückhaltung der pharmazeutischen Industrie bei der Vergabe von neuen Aufträgen geprägt. Er lag daher um 14% unter Vorjahr. Organisch betrug der Umsatzrückgang der Fresenius ProServe 10%; wie ich Ihnen erläuterte, hatten wir 2004 einige Geschäftsbereiche verkauft oder eingestellt.

Wir erwarten aufgrund einer sich verbessernden Auftragslage, dass Fresenius ProServe den Umsatz im Gesamtjahr 2005 organisch um 5 bis 8% steigern wird. Beim operativen Ergebnis erwarten wir eine Größenordnung von 20 bis 25 Millionen Euro. Dies ist eine deutliche Verbesserung gegenüber dem vergleichbaren Wert von 17 Millionen Euro im Jahr 2004.

Der Fresenius ProServe widmet sich ein Punkt unserer Tagesordnung. Wir bitten Sie heute um Zustimmung zur Änderung des Ergebnisabführungsvertrages zwischen der Fresenius AG und der Fresenius ProServe GmbH, an der die Fresenius AG zu 100% beteiligt ist. Wir passen den Vertrag damit an unseren Konzernstandard an.

Fresenius-Konzern: Ausblick 2005*

	Ziel
Umsatzwachstum währungsbereinigt	6 - 9 %
Wachstum Jahresüberschuss währungsbereinigt	15 - 20 %
Investitionen in Sachanlagen	400 - 450 Mio €

* vor Akquisition der Renal Care Group durch Fresenius Medical Care

Sehr geehrte Damen und Herren, ich habe Ihnen soeben die Prognosen der Unternehmensbereiche für das Jahr 2005 gegeben. Für den Konzern addiert sich dies zu einer ausgezeichneten Umsatz- und Ergebniserwartung. Wir wollen den Konzernumsatz währungsbereinigt zwischen 6 und 9% steigern. Beim Jahresüberschuss erwarten wir ein währungsbereinigtes Wachstum von 15 bis 20%. Mit ei-

Für den Konzern addieren sich die Prognosen der Unternehmensbereiche für das Jahr 2005 zu einer ausgezeichneten Umsatz- und Ergebniserwartung.

nem Zuwachs von 21% im 1. Quartal 2005 haben wir bereits beste Voraussetzungen geschaffen, um unsere ehrgeizigen Ergebnisziele zu erreichen. Unser Investitionsprogramm für Sachanlagen haben wir erhöht. Nach moderateren Ausgaben in den vergangenen drei Jahren wollen wir wieder stärker investieren und sehen für den Konzern ein Volumen von 400 bis 450 Millionen Euro vor.

Die Prognosen, die ich Ihnen gegeben habe, beziehen sich auf unser Geschäft vor der Akquisition der Renal Care Group durch Fresenius Medical Care. Wir gehen davon aus, dass wir diese Akquisition noch im Herbst dieses Jahres zum Abschluss bringen können.

Bestehendes Geschäft optimieren und strategische Perspektiven nutzen

Im letzten Teil meiner Ansprache gehe ich auf die Punkte ein, die aus unserer Sicht hohe Priorität für die weiterhin erfolgreiche Entwicklung unseres Unternehmens haben: Das ist zum einen die Aufgabe, unser bestehendes Geschäft weiter zu optimieren. Zum anderen sind es die strategischen Perspektiven, die wir für unser Unternehmen nutzen wollen.

Bestehendes Geschäft optimieren

- Margensteigerungen bei Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi
- Turnaround bei Fresenius ProServe
- Innenfinanzierungskraft stärken

Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Profitabilität zu erhöhen und wir haben hier bereits große Fortschritte gemacht. Die Margen bei der Fresenius Medical Care und der Fresenius Kabi haben wir gesteigert – über die Ergebnisse unserer Arbeit konnte ich Ihnen heute berichten. Wir wollen auch künftig vorankommen und unser Geschäft optimieren. Zahlreiche Initiativen haben wir auf den Weg gebracht, um unsere Produktionskosten zu senken. Dazu gehört,

Wir arbeiten kontinuierlich daran, unsere Profitabilität zu erhöhen und wir haben hier bereits große Fortschritte gemacht.

dass wir Abläufe straffen, Einsatzmaterialien optimieren und günstiger beschaffen sowie neue, innovative Technologien einsetzen. Daneben arbeiten wir daran, unsere administrativen Bereiche effizienter zu gestalten. Wir sehen sowohl bei Fresenius Medical Care als auch bei Fresenius Kabi weitere Potenziale, die operative Marge zu verbessern. Wir haben klare Ziele: Bei Fresenius Medical Care wollen wir – ohne Berücksichtigung der Renal Care Group – mittelfristig in eine Region von 15% kommen, bei Fresenius Kabi streben wir bis zum Jahr 2007 eine EBIT-Marge von rund 15,5% an.

Die Restrukturierung der Jahre 2003 und 2004 bei der Fresenius ProServe dient der mittelfristigen Ertragssteigerung. Erste positive Beiträge aus diesen Maßnahmen sollten sich im laufenden Geschäftsjahr zei-

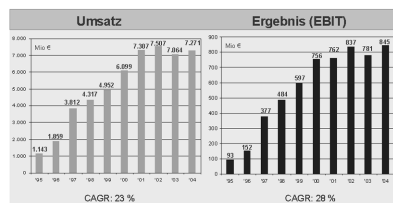
gen. Vor dem Hintergrund der fortwährenden Einspardiskussion in der deutschen Krankenhauslandschaft heißt dies insbesondere, dass wir stetig ein Augenmerk auf unsere Sach- und Personalkosten haben müssen.

Unsere Innenfinanzierungskraft im Konzern zu stärken, ist eine weitere wichtige Aufgabe. Neben der stetigen Steigerung unserer Ergebnisse gehört hierzu vor allem ein striktes Management des Umlaufvermögens. Wir haben verschiedene Projekte, um z.B. unsere Forderungslaufzeiten weiter zu reduzieren und die Reichweite unserer Vorräte zu optimieren.

Lassen Sie mich die Bedeutung all dieser Maßnahmen wie folgt zusammenfassen:

Die Optimierung unseres operativen Geschäfts und die nachhaltige Stärkung der Cashflow-Entwicklung schaffen die Basis, unseren strategischen Handlungsspielraum zu vergrößern.

Strategische Perspektiven nutzen – Umsatz- und Ergebnisentwicklung Fresenius-Konzern



Fresenius hat sich frühzeitig international engagiert und konnte mit innovativen und technologisch führenden Produkten und Therapien stets den wachsenden Bedarf und die Anforderungen des Marktes an Innovation erfüllen.

Der Gesundheitsmarkt bietet uns einzigartige strategische Perspektiven. Dieser Markt zeigt drei wesentliche Eigenschaften, die für unser Geschäft bestimmend sind: Er ist global, er ist innovationsgetrieben, die Nach-

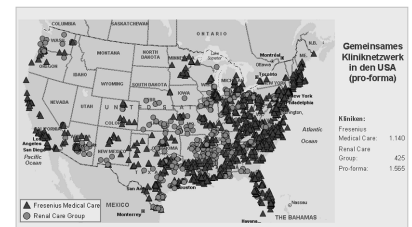
frage steigt kontinuierlich. Diese drei Eigenschaften hat sich Fresenius zu eigen gemacht: Fresenius hat sich frühzeitig international engagiert und konnte mit innovativen und technologisch führenden Produkten und Therapien stets den wachsenden Bedarf und die Anforderungen des Marktes an Innovation erfüllen.

Dies spiegelt sich eindrucksvoll in unseren Umsatz- und Ergebniszahlen wider, die ich Ihnen hier im 10-Jahreszeitraum zeige. Wir werden den eingeschlagenen Weg weitergehen und die strategischen Perspektiven, die sich uns bieten, nutzen – mit Mut, aber auch mit kaufmännischer Umsicht.

Die Akquisition der Renal Care Group durch Fresenius Medical Care ist eine bedeutende strategische Chance.

Das Thema Perspektiven haben wir auch in unserem Geschäftsbericht 2004 aufgegriffen. Perspektiven sind es, die ein Unternehmen zu außergewöhnlichem und auch nachhaltigem Erfolg führen. Darauf werde ich jetzt eingehen und Ihnen einerseits über zwei wichtige strategische Schritte für unser Geschäft berichten, andererseits werde ich auf die geplante Änderung in der Kapital- und Unternehmensstruktur der Fresenius Medical Care zu sprechen kommen, die es ermöglicht, zukünftiges Wachstum zu bewältigen.

Strategische Perspektiven nutzen – Akquisition der Renal Care Group durch Fresenius Medical Care



Die Akquisition der Renal Care Group durch Fresenius Medical Care ist eine bedeutende strategische Chance. Anfang Mai hat Fresenius

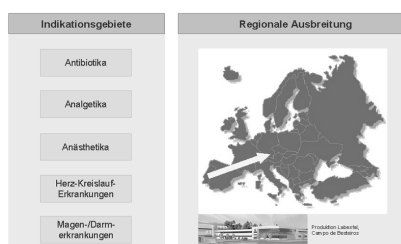
Medical Care eine Vereinbarung zur Übernahme des US-Dialyседienstleistungs-Unternehmens Renal Care Group unterzeichnet. Renal Care Group ist wachstumsstark und hochprofitabel. Der Umsatz im Geschäftsjahr 2004 betrug rund 1,35 Milliarden US-Dollar, der Jahresüberschuss 122 Millionen US-Dollar. Die EBIT-Marge von 18,9% liegt deutlich über der heutigen Marge von Fresenius Medical Care.

Das Bild zeigt Ihnen eine Karte der Dialysekliniken, die Fresenius Medical Care und Renal Care Group in den USA betreiben. Gemeinsam sind dies über 1.560 Kliniken, in denen rund 117.000 Patienten betreut werden. Durch die Akquisition wird Fresenius Medical Care ihr US-Geschäft in hervorragender Weise ergänzen und ihre markführende Stellung in der Dialysetherapie sowie ihr Produktgeschäft ausbauen können.

Diese Akquisition reiht sich ein in die Fresenius-Tradition großer, mutiger Schritte, die von strategischer Weitsicht und operativer Disziplin geprägt waren. Die Bedeutung für unseren Konzern ist gleichzusetzen mit dem Erwerb der National Medical Care im Jahr 1996 und mit dem Erwerb des Infusionslösungsgeschäfts von Pharmacia & Upjohn im Jahr 1998.

Wir nutzen auch hier die Chance, die uns die globale und regionale Konsolidierung des Marktes bietet, und verfolgen damit konsequent das Ziel, unser Geschäft weiter strategisch auszubauen. Gleichzeitig wird unser Handeln durch strikte kaufmännische Umsicht bestimmt. Eine erfahrene Führungsmannschaft, solide operative Pläne und sorgfältige Integrationsprozesse sichern den Erfolg.

Strategische Perspektiven nutzen – Expansion des Marktsegments intravenös verabreichter Arzneimittel



Perspektiven ergeben sich für uns auch durch starkes organisches Wachstum aufgrund vorangegangener strategischer Initiativen. Lassen Sie mich die Fresenius Kabi als Beispiel nennen. Auch hier bildet eine Akquisition die Plattform für Wachstum.

Fresenius Kabi hat durch den Erwerb des portugiesischen Unternehmens Labesfal die Voraussetzungen für starkes organisches Wachstum geschaffen.

Fresenius Kabi hat durch den Erwerb des portugiesischen Unternehmens Labesfal die Voraussetzungen für dieses organische Wachstum geschaffen. Fresenius Kabi baut durch Labesfal ihr Produktportfolio im Marktsegment intravenös verabreichter Arzneimittel erheblich aus und wird diese Produkte, nachdem die erforderlichen Registrierungen vorliegen, künftig in ganz Europa anbieten. Labesfal passt strategisch hervorragend zu Fresenius Kabi. Aus der Verbindung der hochwertigen Labesfal-Produkte und dem flächendeckenden Fresenius Kabi-Vertriebsnetz kann ab 2007 eine rasche europaweite Markterschließung erfolgen. So wird der Grundstein für nachhaltiges Wachstum in einem neuen Marktsegment gelegt. Der Markt, den wir mit den Labesfal-Produkten erschließen können, hat allein in Europa ein Volumen von rund 1,2 Milliarden Euro. Fresenius Kabi hat heute daran einen Anteil von etwas mehr als 10% und somit noch erhebliches Wachstumspotenzial.

Strategische Perspektiven nutzen – Änderung der Kapital- und Unternehmensstruktur bei Fresenius Medical Care

- Finanzierungsmöglichkeiten optimieren
- Zahl der Aktiengattungen reduzieren
- Liquidität der Stammaktie erhöhen
- DAX-Ranking verbessern
- Fresenius behält unternehmerische Kontrolle und Gruppenstruktur

Wir wollen auch künftig unsere strategischen Perspektiven nutzen und streben nach weiterem Wachstum. Wachstum, meine Damen und Herren, verlangt Kapital. Wir konzentrieren uns daher darauf, unsere Innenfinanzierungskraft durch einen starken Cashflow weiter zu verbessern. Zusätzlich wollen wir finanziell beweglicher werden und dabei unsere bisherige konservative, solide Finanzierungspolitik beibehalten.

Der von der Fresenius Medical Care angekündigte Wechsel der Rechtsform von einer Aktiengesellschaft in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien ermöglicht weiteres profitables Wachstum und sichert gleichzeitig die finanzielle Flexibilität von Fresenius Medical Care. In Verbindung mit diesem Schritt plant Frese-

Der von der Fresenius Medical Care angekündigte Wechsel der Rechtsform von einer Aktiengesellschaft in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien ermöglicht weiteres profitables Wachstum.

nius Medical Care, eine Aktiengattung zu schaffen und bietet den Vorzugsaktionären der Gesellschaft an, ihre Aktien gegen Zuzahlung einer Prämie in Stammaktien umzuwandeln. Dies verbessert die Liquidität und die Attraktivität der Stammaktie. Zugleich wird die Aktienstruktur vereinfacht. Nicht zuletzt verbessert dies auch die Position von Fresenius Medical Care im DAX-Ranking.

Durch die Rechtsform der Kommanditgesellschaft auf Aktien behält die Fresenius AG ihre unternehmerische Kontrolle an der Fresenius Medical Care und kann diese auch künftig im Konzernabschluss voll konsolidieren. Dies ist möglich, obwohl der Anteil der Fresenius AG am stimmberechtigten Kapital der Fresenius Medical Care auf unter 50% fällt, wenn die nicht stimmberechtigten Vorzugsaktien in Stammaktien umgewandelt

werden. Solange der Anteil der Fresenius AG am Aktienkapital der Fresenius Medical Care mehr als 25 % beträgt, wird die Fresenius AG ihre unternehmerische Kontrolle an der Gesellschaft behalten. Diese Flexibilität gibt uns die Möglichkeit, auch zukünftig unsere Perspektiven zu nutzen und unser Wachstum effizient zu finanzieren. Gleichzeitig ist es uns wichtig, dass diese Struktur die heutigen hohen Standards der Fresenius Medical Care im Bereich der Corporate Governance wahrt.

Solange der Anteil der Fresenius AG am Aktienkapital der Fresenius Medical Care mehr als 25 % beträgt, wird die Fresenius AG ihre unternehmerische Kontrolle an der Gesellschaft behalten.

Die Strategie der Fresenius-Gruppe verfolgt das Ziel, als Gesundheitskonzern ein global führender Anbieter von Produkten und Therapien für schwer kranke Menschen zu sein. Die Fresenius Medical Care ist ein wichtiger Bestandteil dieser Strategie und gehört seit jeher zum Kerngeschäft des Fresenius-Konzerns. Wir haben

diesen Unternehmensbereich über viele Jahre aufgebaut und internationalisiert. Daher ist uns die fortgesetzte unternehmerische Kontrolle

Die Strategie der Fresenius-Gruppe verfolgt das Ziel, als Gesundheitskonzern ein global führender Anbieter von Produkten und Therapien für schwer kranke Menschen zu sein.

und die weitere Konsolidierung der Fresenius Medical Care im Konzernabschluss wichtig. Zwischen der Fresenius Medical Care und unseren anderen Unternehmensbereichen sehen wir wertvolle Verbindungen, die sich für alle Seiten positiv auswirken. Denken Sie an den Bereich der Beschaffung, wo wir durch die Bündelung unserer Einkaufsmengen bessere Preise erzielen können, an die gemeinsame Nutzung der Konzern-Infrastruktur oder den gemeinsamen Betrieb von Produktionswerken, um nur einige Beispiele zu nennen.

Meine Damen und Herren, Sie sehen, Fresenius hat auch zukünftig viel versprechende Wachstumsperspektiven. Mit einer angemessenen Kapitalstruktur kann der Konzern die globale Konsolidierung des Gesundheits-

marktes erfolgreich mitgestalten. Unser Ziel ist es, führend in unseren Arbeitsgebieten zu sein. Durch den Erwerb der Renal Care Group erreicht Fresenius Medical Care eine ganz einzigartige Position in der Dialyse. Auch bei Fresenius Kabi, Fresenius ProServe und Fresenius Biotech verfolgen wir zielstrebig unsere Pläne. Fresenius Kabi wird ihr regionales Netzwerk weiter stärken und die Entwicklung auf dem Gebiet intravenös verabreichter Arzneimittel vorantreiben. Bei Fresenius ProServe steht nach wie vor die Ertragsverbesserung im Vordergrund. Fresenius Biotech

Fresenius hat auch zukünftig viel versprechende Wachstumsperspektiven.

konzentriert sich darauf, ihr klinisches Studienprogramm erfolgreich fortzusetzen. Wir zielen auf profitables Wachstum gepaart mit einer soliden Finanzführung. Davon werden auch Sie, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, weiterhin profitieren können. Ich danke Ihnen für Ihre Treue zum Unternehmen und würde mich freuen, wenn Sie Fresenius auf diesem Weg in die Zukunft weiterhin Ihr Vertrauen schenken.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

