



**FRESENIUS
MEDICAL CARE**

Hauptversammlung

Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA



Rede an die Aktionäre

von Rice Powell

16. Mai 2013

Es gilt das gesprochene Wort

Guten Morgen meine Damen und Herren,
sehr geehrte Aktionäre,

ich begrüße Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung von Fresenius Medical Care für das Geschäftsjahr 2012. Auch im Namen meiner Kollegen im Vorstand sowie der Mitglieder des Aufsichtsrats heiße ich Sie herzlich Willkommen. Ebenso herzlich begrüße ich die Vertreter der Aktionärsvereinigungen und der Medien, unsere Gäste, sowie alle, die unsere Hauptversammlung über das Internet verfolgen.

Für mich persönlich ist es die erste Hauptversammlung in meiner neuen Funktion als Vorstandsvorsitzender. Daher bin ich sehr erfreut, Ihnen hervorragende Ergebnisse für das abgelaufene Geschäftsjahr präsentieren zu können. 2012 war ein weiteres Rekordjahr in der Geschichte unseres Unternehmens.

Dieser Erfolg ist kein Zufall. Er war nur möglich, weil wir ein gutes Team sind. Unsere weltweit mehr als 86.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigen enorme Hingabe, Können und Einsatz. Ihre Leistung und auch die des gesamten Vorstands sind der Schlüssel unseres Erfolgs. Egal wie schwierig die Umstände, wie herausfordernd die Ereignisse sein mögen: Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen verlässlich für herausragende Produkte und Dienstleistungen, zum Wohle unserer Patienten und ihrer Angehörigen. Durch dieses Engagement können wir tatsächlich die Lebensqualität unserer Patienten verbessern. Sie, liebe Aktionäre, können stolz darauf sein. Ein herzlicher Dank an unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter!

Dass so viele von Ihnen jedes Jahr an unserer Hauptversammlung teilnehmen, zeigt mir Ihr anhaltendes Interesse an unserem Unternehmen und Ihre langfristige Verbundenheit. Beides ist sowohl für mich selbst als auch für das Unternehmen von größter Bedeutung. Das Titelthema unseres Geschäftsberichts 2012 lautet daher „Kontinuität“. Wir möchten darin unser eigenes Engagement zum Ausdruck bringen und unseren langfristigen Erfolg seit vielen Jahren und in Zukunft darstellen.

Allerdings müssen wir alle feststellen: Die Zeiten werden nicht einfacher, und die Gesundheitssysteme weltweit stehen vor großen Herausforderungen. 2011 zum Beispiel wurde in den Vereinigten Staaten eine neue Pauschalvergütung für Dialysebehandlungen eingeführt. Damit verbunden wurde die Vergütung um zwei

Prozent gekürzt. In diesem Jahr mussten wir eine weitere Reduzierung um zwei Prozent in Folge der allgemeinen Haushaltskürzungen in den USA hinnehmen. Zahlreiche andere Länder können ebenfalls nicht die eigentlich notwendigen Erhöhungen der Vergütungssätze finanzieren. Nichtsdestotrotz: Solchen Herausforderungen mussten wir uns in der Vergangenheit schon häufig stellen. Wir haben trotzdem in jedem einzelnen Jahr seit der Gründung unseres Unternehmens im Jahr 1996 gute Ergebnisse erzielt.

Lassen Sie uns das abgelaufene Geschäftsjahr 2012 genauer betrachten. Wir haben erneut Rekordwerte erzielt. Unser Umsatz stieg gegenüber 2011 um 10 Prozent auf 13,8 Milliarden US-Dollar. Das auf die Anteilseigner entfallende Konzernergebnis erhöhte sich um 11 Prozent auf 1,19 Milliarden US-Dollar. Darin enthalten sind ein steuerfreier sonstiger Beteiligungsertrag, Aufwendungen für die Anpassung einer Kooperationsvereinbarung in Nordamerika sowie eine Spende an die „American Society of Nephrology“. In Summe ergab sich daraus ein positiver Effekt von rund 70 Millionen US-Dollar auf das Konzernergebnis. Bereinigt um diese Einflüsse erhöhte sich das Konzernergebnis um 4 Prozent auf 1,12 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht dem Ausblick, den wir Ihnen auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr gegeben hatten. Außerdem verzeichneten wir eine hervorragende Entwicklung unseres Cash Flows. Zum ersten Mal in der Geschichte des Unternehmens lag der Cash Flow bei über 2 Milliarden US-Dollar. Wir haben diese positive Geschäftsentwicklung trotz vieler Herausforderungen erreicht. Dazu zählten die Integration mehrerer großer Akquisitionen, ein weitaus schwierigeres wirtschaftliches Umfeld und auch die Hilfe für betroffene Patienten und Mitarbeiter nach mehreren Naturkatastrophen, wie etwa dem Supersturm Sandy in Nordamerika. Beide Segmente – Nordamerika und International – haben sich wie erwartet entwickelt. Unser Dienstleistungsgeschäft wuchs währungsbereinigt um 15 Prozent und unser Produktgeschäft um 5 Prozent. Wir haben unseren weltweiten Marktanteil sowohl organisch als auch durch Übernahmen ausgebaut. Unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2012 haben wir erreicht – wenn auch am unteren Ende der Spanne, die wir im Laufe des Jahres ausgegeben hatten.

<i>Gekürzte Gewinn- und Verlustrechnung</i>			
<i>in MIO US\$</i>			
	2012	2011	Veränderung
Umsatzerlöse	13.800	12.571	10 %
Aufwendungen zur Erzielung des Umsatzes	9.199	8.419	9 %
► Bruttoergebnis vom Umsatz	4.601	4.152	11 %
In % vom Umsatz	33,3	33,0	–
► Operatives Ergebnis (EBIT)	2.219	2.075	7 %
Sonstiger Beteiligungsertrag	140	–	–
Zinsaufwand, netto	427	297	44 %
► Ergebnis vor Steuern	1.932	1.778	9 %
► Konzernergebnis	1.187¹	1.071	11 %

¹ Das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfallende Ergebnis. Darin enthalten ist ein steuerfreier sonstiger Beteiligungsertrag in Höhe von 140 MIO US\$ sowie Aufwendungen in Höhe von 71 MIO US\$ nach Steuern. Diese ergeben sich sowohl aus einer neu verhandelten Abnahmeverpflichtung für das Eisenpräparat Venofer in Nordamerika als auch aus einer Spende an die „American Society of Nephrology“.

Schauen wir uns die Umsatzentwicklung nach Regionen an. Jede Region hat zum Umsatzanstieg beigetragen. In Nordamerika haben wir 9 Milliarden US-Dollar und damit 65 Prozent unseres Umsatzes erzielt. Das ist ein Plus von 14 Prozent inklusive Akquisitionen. Im Segment International stieg unser Umsatz währungsbereinigt um 9 Prozent auf über 4,7 Milliarden US-Dollar. Das entspricht 35 Prozent vom Gesamtumsatz. In Europa, wo wir 21 Prozent unseres Umsatzes erwirtschaften, erlösten wir im vergangenen Jahr 2,9 Milliarden Dollar, ein währungsbereinigter Anstieg um 6 Prozent. Aktuell kommen 15 Prozent unserer Umsätze aus der Euro-Zone. 3 Prozent unseres Umsatzes machen wir in Deutschland. In Lateinamerika verzeichneten wir eine herausragende Entwicklung: Der Umsatz stieg währungsbereinigt um 24 Prozent. Inzwischen erzielen wir in dieser Region 6 Prozent unseres Umsatzes. Bemerkenswert ist auch die Entwicklung in der Region Asien-Pazifik, wo unser Umsatz im vergangenen Jahr erstmals über der Marke von einer Milliarde US-Dollar lag. Asien-Pazifik steht für 8 Prozent unseres Umsatzes. Wir werden uns weiterhin auf die Integration unserer großen Akquisitionen der vergangenen Jahre – Liberty Dialysis in Nordamerika, Euromedics und das Peritonealdialyse-Geschäft von Gambro im Segment International, um nur einige zu nennen – und Kostenoptimierungen konzentrieren. Alle diese Übernahmen haben unsere Möglichkeiten deutlich verbessert, noch mehr Patienten in den jeweiligen Regionen zu behandeln.

Umsatz nach Regionen
in MIO US\$

	2012	2011	Veränderung	Anteil am Gesamtumsatz
Nordamerika	9.031	7.926	14 %	65 %
Europa/Naher Osten/Afrika	2.893	2.948	-2 %	21 %
Lateinamerika	804	700	15 %	6 %
Asien-Pazifik	1.043	980	6 %	8 %
Zentralbereiche	29	17	70 %	0 %
► Gesamt	13.800	12.571	10 %	100 %

Kommen wir nun zu unserem Dienstleistungsgeschäft. Wir sind der weltweite Marktführer, und wir haben unser Geschäft weiter ausgebaut. Im vergangenen Jahr haben wir das Klinik- und Patientennetz substanziell erweitert, sowohl organisch als auch durch Zukäufe. Wir haben fast 38,6 Millionen Dialysebehandlungen durchgeführt, was einem Anstieg im Jahresvergleich von 12 Prozent entspricht. Wir haben rund 258.000 Patienten in weltweit über 3.100 eigenen Dialysekliniken behandelt. Oder anders ausgedrückt: Wir behandeln alle 0,7 Sekunden irgendwo auf der Welt einen unserer Patienten.

Patienten

	2012	2011	Veränderung
Nordamerika	164.554	142.319	16 %
Europa/Naher Osten/Afrika	48.902	48.346	1 %
Lateinamerika	26.956	25.381	6 %
Asien-Pazifik	17.504	17.110	2 %
► Gesamt	257.916	233.156	11 %

Behandlungen
in MIO

	2012	2011	Veränderung
Nordamerika	24,41	21,61	13 %
Europa/Naher Osten/Afrika	7,49	6,60	13 %
Lateinamerika	4,10	3,68	11 %
Asien-Pazifik	2,59	2,50	4 %
► Gesamt	38,59	34,39	12 %

Kliniken

	2012	2011	Veränderung
Nordamerika	2.082	1.838	13 %
Europa/Naher Osten/Afrika	608	600	1 %
Lateinamerika	225	218	3 %
Asien-Pazifik	245	242	1 %
► Gesamt	3.160	2.898	9 %

Insgesamt erzielten wir mit unseren Dialyседienstleistungen im abgelaufenen Geschäftsjahr fast 10,5 Milliarden US-Dollar Umsatzerlöse. Das entspricht einem Anstieg von 13 Prozent und 76 Prozent des Gesamtumsatzes. In einigen Ländern wie Portugal, Rumänien oder Slowenien mussten wir gleichbleibende oder sinkende Vergütungssätze für Dialysebehandlungen hinnehmen. Gleichzeitig ergaben sich auch inflationsbereinigte Erhöhungen der Erstattungsrate, beispielsweise in den Vereinigten Staaten von Amerika, Großbritannien, der Slowakei und den meisten Ländern Lateinamerikas. Ich freue mich, Ihnen mitteilen zu können, dass wir weiterhin in jeder Region der führende Anbieter von Dialyседienstleistungen sind. Wir haben uns diese führende Stellung über die Jahre hinweg erarbeitet und werden sie auch in Zukunft weiter ausbauen.

Umsatz nach Segmenten
in MIO US\$

	2012	2011 ²	Veränderung	Wechselkurs- effekte	Organisches Wachstum	Akquisitio- nen/Des- investitionen (netto)
Nordamerika						
Dialyseprodukte	801	813	-1 %	0 %	2 %	-3 %
Dialyседienstleistungen	8.230	7.113	16 %	0 %	4 %	12 %
► Gesamt	9.031	7.926	14 %	0 %	4 %	10 %
International						
Dialyseprodukte	2.478	2.458	1 %	-6 %	7 %	0 %
Dialyседienstleistungen	2.262	2.170	4 %	-7 %	6 %	5 %
► Gesamt	4.740	4.628	2 %	-7 %	6 %	3 %
Weltweit						
Dialyseprodukte ¹	3.308	3.288	1 %	-4 %	6 %	-1 %
Dialyседienstleistungen	10.492	9.283	13 %	-2 %	4 %	11 %
► Gesamt	13.800	12.571	10 %	-2 %	5 %	7 %

¹ Inklusive Umsätze der Zentralbereiche in Höhe von 29 MIO US\$ für 2012 und 17 MIO US\$ für 2011.

² Der Umsatz des Jahres 2011 wurde gemäß einer geänderten U.S. GAAP Bilanzierungsvorschrift um -224 MIO US\$ adjustiert.

Unsere Position im Produktgeschäft ist nicht minder beeindruckend. Im Bereich der Hämodialyse sind wir in jeder wichtigen Produktgruppe Marktführer, seien es Dialysemaschinen, Dialysatoren, Dialyselösungen oder Blutschlauchsysteme. Wenn wir uns die beiden bedeutendsten Produktgruppen anschauen – Dialysatoren und Dialysemaschinen –, dann liegen unsere Marktanteile bei 45 Prozent bei den Dialysatoren und bei 55 Prozent bei den Maschinen. Das heißt: Rund jeder zweite verkaufte Dialysator und rund jede zweite verkaufte Dialysemaschine weltweit stammen von Fresenius Medical Care. Und das ist nur die Gesamtbetrachtung und zeigt nicht unsere Stärke in einigen der größten Märkte der Welt. In Nordamerika beispielsweise haben wir bei den Dialysatoren einen Marktanteil von 75 Prozent und bei den Dialysemaschinen sogar von mehr als 90 Prozent. Weltweit wurden im vergangenen Jahr rund 220 Millionen Dialysatoren produziert. Etwa 100 Millionen davon kamen aus einem Werk von Fresenius Medical Care – eine beeindruckende Zahl und ein Zeichen unserer Stärke auch im Bereich der Produktionstechnologie.

Marktposition bei wesentlichen Produktgruppen 2012

	Position 1	Position 2	Position 3
Dialysatoren	Fresenius Medical Care	Gambro	Nipro
Dialysemaschinen	Fresenius Medical Care	Nikkiso	Gambro
Konzentrate für die Hämodialyse	Fresenius Medical Care	Fuso	Gambro
Blutschlauchsysteme	Fresenius Medical Care	Gambro	Kawasumi
Produkte für die Peritonealdialyse	Baxter	Fresenius Medical Care	Terumo

Quelle: Unternehmensangaben und Schätzungen

Der Erfolg und die führende Position von Fresenius Medical Care sind nur durch das Engagement und den beispiellosen Einsatz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter möglich. Zum Ende des Jahres 2012 arbeiteten mehr als 86.000 Frauen und Männer für Fresenius Medical Care. Das ist ein Plus von 7.000 Stellen oder 9 Prozent im Jahresvergleich, hauptsächlich aufgrund von Akquisitionen. In den vergangenen zehn Jahren hat sich unsere Belegschaft mehr als verdoppelt. 59 Prozent unserer Mitarbeiter sind für uns in Nordamerika tätig, 24 Prozent in Europa, 10 Prozent in Lateinamerika und 7 Prozent in der Region Asien-Pazifik. 77 Prozent unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in unserem Dienstleistungsgeschäft und kümmern sich jeden Tag um unsere Patienten. 23 Prozent sind im Produktbereich tätig und entwickeln und produzieren innovative und hochwertige Dialyseprodukte. Vielfalt ist ein wichtiges Thema für uns. 70 Prozent der Mitarbeiter von Fresenius Medical Care sind weiblich, und im oberen Management liegt der Frauenanteil bei vergleichsweise hohen 31 Prozent.

Zahl der Mitarbeiter
durchschnittlich Vollzeitbeschäftigte

2012	86.153
2011	79.159
2010	73.452
2009	67.988
2008	64.666

Anteil der Frauen und Männer im Unternehmen

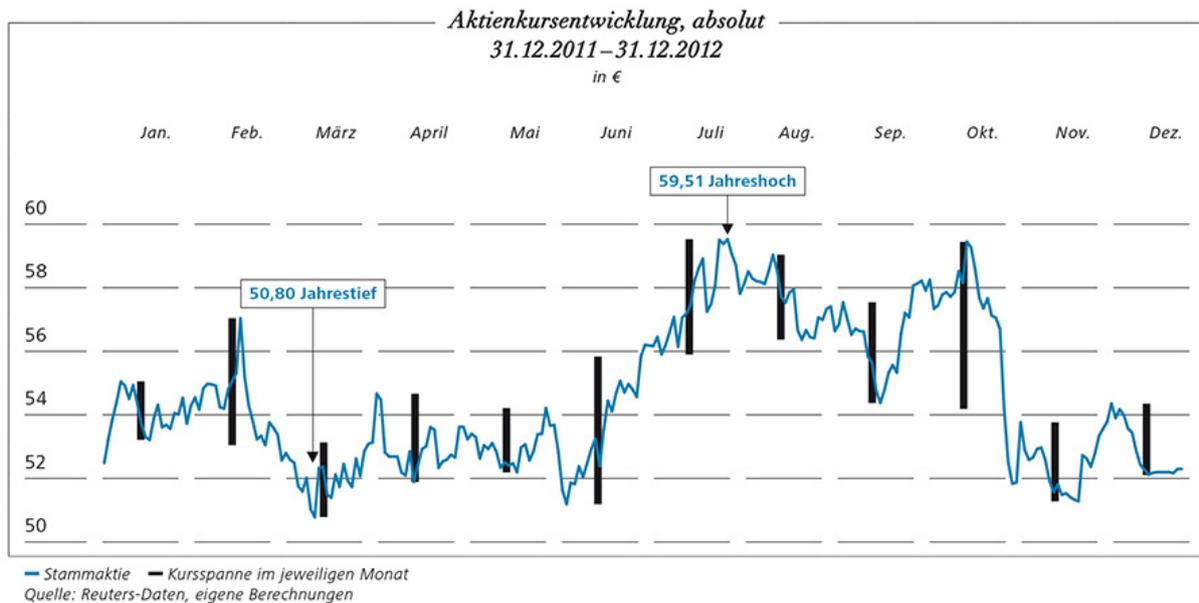
	2012	2011
Mitarbeiter gesamt in %		
männlich	30	31
weiblich	70	69
Mitarbeiter in oberen Führungspositionen in %		
männlich	69	70
weiblich	31	30

Quelle: Unternehmensangaben, Basis Mitarbeiterzahl „Headcount“

Ich möchte die Gelegenheit nutzen, unsere Geschäftsergebnisse 2012 in einem größeren Zusammenhang zu betrachten. 2012 war nicht nur ein einzelnes gutes Jahr. Wir blicken auf ein ganzes Jahrzehnt überaus starken Wachstums zurück. Zwei Beispiele: Zwischen 2003 und 2012 hat sich unser Umsatz um 150 Prozent erhöht. Das auf die Anteilseigner entfallende Konzernergebnis stieg sogar um 259 Prozent. In den vergangenen zehn Jahren lag unsere durchschnittliche jährliche Wachstumsrate bei über 11 Prozent beim Umsatz und bei 15 Prozent beim Konzernergebnis. Ich denke, wir sind uns alle einig, dass das eine sehr beeindruckende Entwicklung ist.



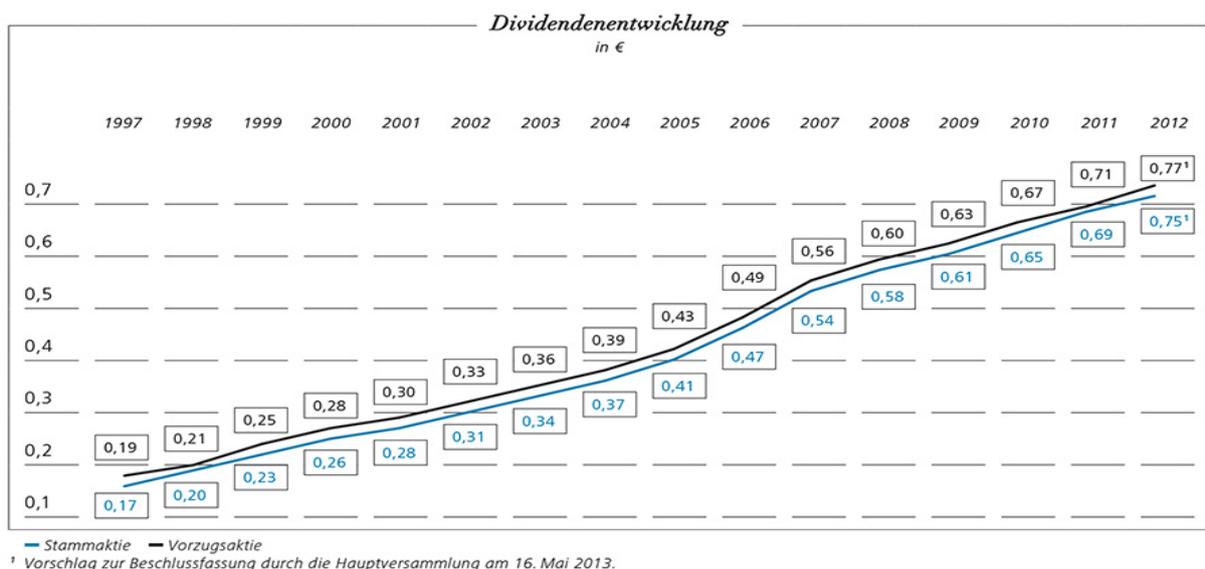
Ich komme nun zum Aktienkurs. Unser Ziel im Vorstand ist es, den Unternehmenswert langfristig zu steigern. Lassen Sie uns daher einen genaueren Blick auf die Gesamtrendite werfen, die Ihnen eine Investition in unser Unternehmen über die vergangenen zehn Jahre geboten hat. Gesamtrendite bedeutet, dass ausbezahlte Dividenden erneut in Aktien von Fresenius Medical Care investiert wurden. So betrachtet, haben unsere Stammaktien von 2003 bis 2012 eine Gesamtrendite von 360 Prozent abgeworfen. Das entspricht einer durchschnittlichen jährlichen Wertsteigerung von 16 Prozent. Im gleichen Zeitraum hätte eine vergleichbare Investition in den DAX nur eine durchschnittliche jährliche Wertsteigerung von 11 Prozent gebracht. Im auf den Gesundheitsbereich fokussierten Dow-Jones Eurostoxx Healthcare Index wären es sogar nur 5 Prozent gewesen. Ich denke, damit haben wir unseren Aktionären eine sehr gute Rendite geboten.



Betrachtet man nur das vergangene Jahr, fällt die Entwicklung allerdings bescheidener aus. Einer der Gründe hierfür war sicherlich die sehr starke allgemeine Entwicklung der Aktienmärkte. Der DAX stieg 2012 beispielsweise deutlich um 29 Prozent. Aktien wie unsere, die als defensives Investment gelten, werden in einem solchen Umfeld in der Regel weniger nachgefragt. Trotz Rekordergebnissen lag unser Aktienkurs am Jahresende auf dem Niveau des Vorjahres. Diskussionen um mögliche Veränderungen im Vergütungssystem für die Dialyse und die automatischen Haushaltskürzungen um zwei Prozent in den Vereinigten Staaten von Amerika haben unseren Aktienkurs im vergangenen Jahr ebenfalls belastet. Unterstützung kam hingegen von unserer anhaltend positiven

Umsatz- und Ergebnisentwicklung. Als Unternehmen haben wir meines Erachtens alles getan, was in unserer Macht steht, um die Situation positiv zu beeinflussen. Wie man sieht, fokussiert sich der Aktienmarkt aber mitunter auf bestimmte kurzfristige Einflüsse, die die Entwicklung eines Unternehmens insgesamt in den Hintergrund treten lassen. Ich möchte Ihnen daher erläutern, welche zusätzlichen Maßnahmen wir vorschlagen, um auch künftig langfristige Unternehmenswerte zu schaffen.

Erstens: unser Dividendenvorschlag für 2012 und unsere neue mittelfristige Dividendenpolitik. Ich bin stolz, dass wir aufgrund der sehr guten Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr der heutigen Hauptversammlung die 16. Dividendenerhöhung in Folge vorschlagen werden. Die Dividende soll von 69 Eurocent auf 75 Eurocent steigen. Das ist ein Plus von 9 Prozent. Bislang sah unsere ertragsorientierte Dividendenpolitik vor, die Dividende halb so stark wie das Konzernergebnis ansteigen zu lassen. Für das abgelaufene Geschäftsjahr liegen wir mit unserem Vorschlag schon deutlich über diesem Wert, nämlich bei 80 Prozent der Steigerung des Ergebnisses nach Steuern. Dieses lag 2012 um 11 Prozent über dem Vorjahreswert. Vorbehaltlich der Zustimmung der Hauptversammlung werden wir 230 Millionen Euro an Dividenden für das vergangene Geschäftsjahr ausschütten. Dies entspricht einer Ausschüttungsquote von 26 Prozent gegenüber 25 Prozent im Vorjahr.



Zweitens: zusätzlich werden wir auch unsere mittelfristige Dividendenpolitik anpassen. Künftig soll unsere Dividende in etwa parallel zum Ergebnis pro Aktie steigen. Drittens: ergänzend haben wir einen Aktienrückkauf im Volumen von bis

zu 385 Millionen Euro bzw. 500 Millionen US-Dollar angekündigt, mit dem wir nach dieser Hauptversammlung beginnen werden.

Als nächstes möchte ich auf Punkt 6 der Tagesordnung eingehen: unser Vorschlag, alle noch ausstehenden Vorzugsaktien obligatorisch in Stammaktien umzuwandeln. Vorstand und Aufsichtsrat möchten mit diesem Vorschlag die Aktienstruktur vereinfachen. Die noch im Umlauf befindlichen Vorzugsaktien umfassen lediglich rund 1,3 Prozent des Grundkapitals der Gesellschaft. Wir bitten daher Sie und im Anschluss in einer gesonderten Versammlung auch die Vorzugsaktionäre um die Zustimmung, die noch ausstehenden stimmrechtslosen Vorzugsaktien obligatorisch im Verhältnis 1:1 in stimmberechtigte Stammaktien umzuwandeln.

Die Umwandlung erfolgt grundsätzlich ohne Verpflichtung der Vorzugsaktionäre, eine Zuzahlung zu leisten. Wir waren allerdings in Gesprächen mit einem maßgeblich beteiligten Vorzugsaktionär, einem namhaften europäischen Finanzinstitut, der rund 77 Prozent der ausstehenden Vorzugsaktien hält. Dieser Vorzugsaktionär hat uns gegenüber seine Absicht bekundet, den Vorschlag zur Umwandlung der Vorzugsaktien zu unterstützen. Er hat sich zudem zu einer baren Zuzahlung an uns verpflichtet. Die Höhe dieser Zuzahlung entspricht einem vereinbarten Wert von rund 9 Euro je von dem maßgeblich beteiligten Vorzugsaktionär gehaltener Vorzugsaktie. Dieser Wert orientiert sich an der durchschnittlichen Kursdifferenz zwischen Vorzugs- und Stammaktien im Zeitraum 1. Januar bis 31. März 2013. Die Gesamtsumme der baren Zuzahlung beläuft sich damit auf rund 27 Millionen Euro. Weitere Details finden Sie in der Einladung zur heutigen Hauptversammlung im Bericht der persönlich haftenden Gesellschafterin bei den Tagesordnungspunkten 6 bis 8 sowie in der Tagesordnung für die gesonderte Versammlung der Vorzugsaktionäre nach dieser Hauptversammlung bei den Tagesordnungspunkten 1 und 2.

Die Zahl der noch ausstehenden Vorzugsaktien beläuft sich auf weniger als 4 Millionen Stück. Dagegen stehen fast 303 Millionen Stück Stammaktien. Diese kleine Zahl an Vorzugsaktien zeigte sich in den vergangenen Jahren nur wenig attraktiv und liquide. Wir sehen jetzt genau den richtigen Zeitpunkt gekommen, den Anspruch „Eine Aktie – eine Stimme“ zu verwirklichen, anstatt verschiedene Aktiegattungen mit verschiedenen Rechten und Handelsliquiditäten fortzuführen. Dies vereinfacht unsere Aktienstruktur deutlich. Deshalb bitten

persönlich haftende Gesellschafterin und Aufsichtsrat Sie, die Stammaktionäre, diesem sinnvollen Vorhaben zuzustimmen.

Als nächstes möchte ich Ihnen einen kurzen Ausblick auf das laufende Geschäftsjahr geben. Wir erwarten einen Umsatz von mehr als 14,6 Milliarden US-Dollar. Dies entspricht einem Zuwachs von mehr als sechs Prozent. Das auf die Anteilseigner entfallende Konzernergebnis soll zwischen 1,1 und 1,2 Milliarden US-Dollar betragen. Bereinigt man das Konzernergebnis für 2012 um den bereits erwähnten Beteiligungsertrag, entspricht dies einem Anstieg zwischen fünf und 15 Prozent. Das obere Ende dieser Spanne geht von einer baldigen Rücknahme der seit 1. April geltenden Haushaltskürzungen in den USA aus. Wir wissen leider nicht, wie sich die Situation entwickeln wird. Je weiter das Jahr voranschreitet, umso unwahrscheinlicher wird eine Rücknahme. Aus heutiger Sicht rechnen wir daher eher damit, am Jahresende in der unteren Hälfte dieser Spanne zu liegen. So oder so: Auch 2013 wird ein weiteres starkes Jahr für Fresenius Medical Care werden, ungeachtet der Herausforderungen, mit denen wir uns weltweit auseinandersetzen müssen.

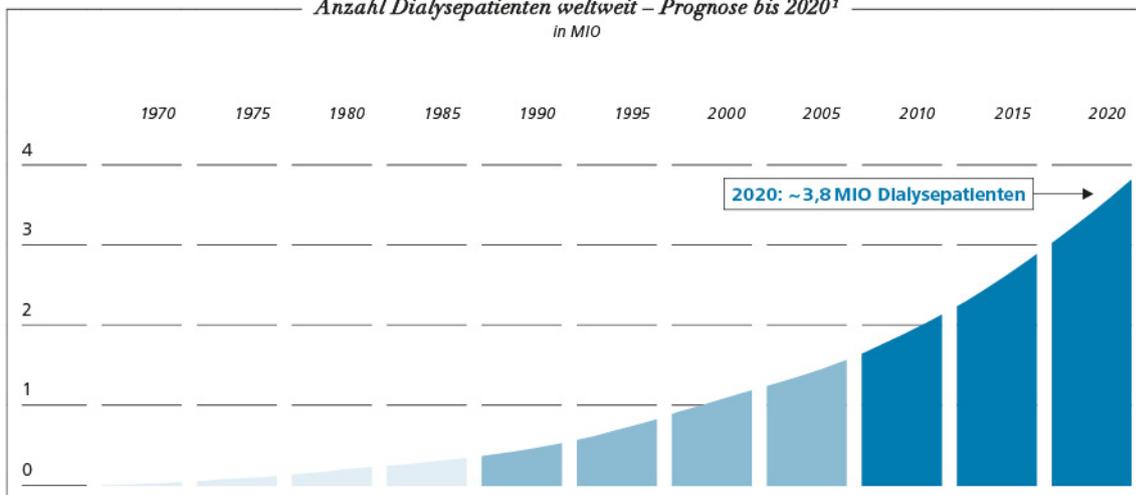
Blicken wir in die weitere Zukunft. Fresenius Medical Care behandelt Patienten mit chronischem Nierenversagen. Diese Krankheit ist ein weltweites Problem. Ende 2012 wurden fast drei Millionen Patienten mit chronischem Nierenversagen behandelt. Rund 650.000 von ihnen leben mit einer Spenderniere, während 2,3 Millionen Patienten auf eine regelmäßige Dialysebehandlung angewiesen sind. Rund 24 Prozent aller Dialysepatienten leben in Nordamerika, 27 Prozent in Europa, 10 Prozent in Lateinamerika und 39 Prozent in der Region Asien-Pazifik. Die Zahl der Dialysepatienten wuchs im vergangenen Jahr um 7 Prozent. Wir gehen davon aus, dass diese Zahl auch in Zukunft um rund 6 Prozent pro Jahr steigen wird. Das bedeutet, dass im Jahr 2020 etwa 4 Millionen Menschen eine lebensrettende Dialysebehandlung benötigen – fast doppelt so viele wie heute. Hierfür gibt es mehrere Gründe. In vielen Ländern steigt der Altersdurchschnitt, und die weiteren Risikofaktoren für Nierenversagen – Übergewicht, Bluthochdruck, Diabetes – nehmen zu. Der Bedarf an unseren wirksamen und lebenswichtigen Lösungen steigt und gibt uns gleichzeitig die Möglichkeit, unsere Marktstellung in einem abgegrenzten Markt mit anhaltendem Wachstum weiter zu verbessern. Wir rechnen damit, dass sich das Volumen des weltweiten Dialysemarkts von heute 75 Milliarden US-Dollar auf über 100 Milliarden US-Dollar im Jahr 2020 erhöhen wird.

Erwartetes Wachstum der Patientenzahlen in 2013¹

	Veränderung
Nordamerika	~ 5 %
USA	~ 4 %
Europa/Naher Osten/Afrika	~ 4 %
EU	~ 2 %
Asien-Pazifik	~ 10 %
Japan	~ 2 %
Latelamerika	~ 6 %
► Weltweit	~ 6 %

¹ Interne Schätzung.

Anzahl Dialysepatienten weltweit – Prognose bis 2020¹
in MIO



¹ Interne Schätzung.

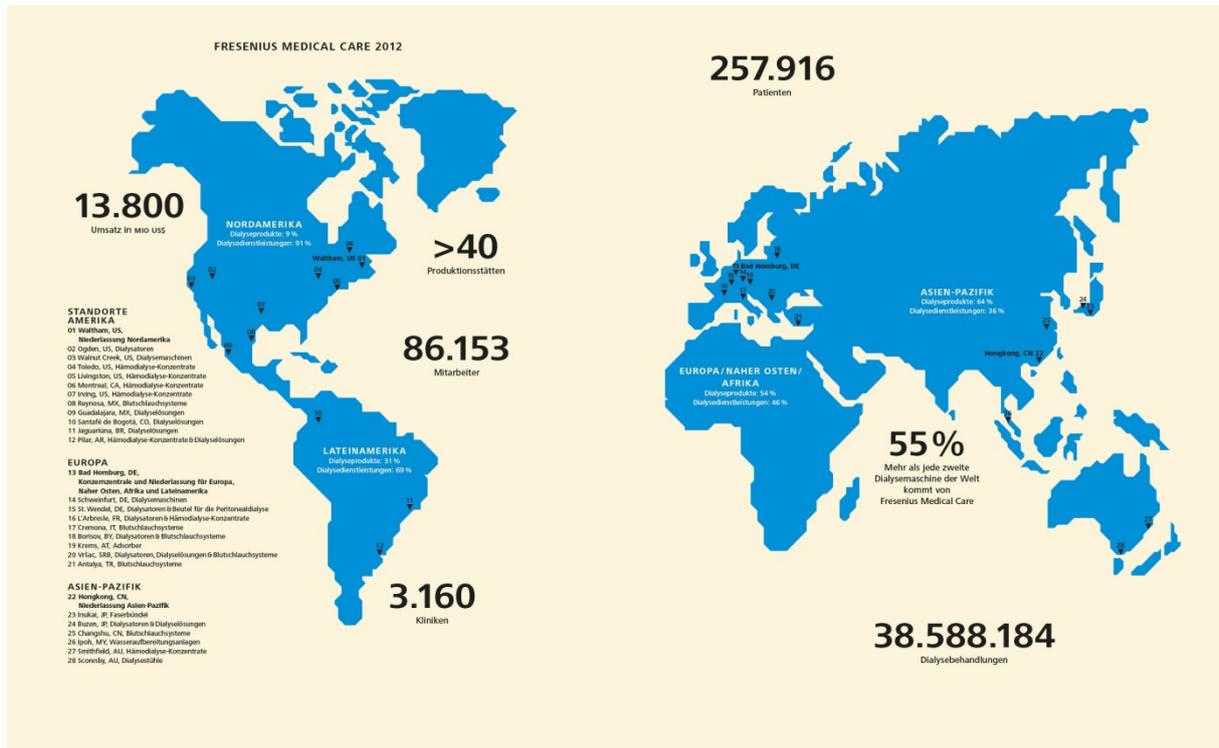
Wir blicken auf eine stolze Geschichte zurück. Diese lässt sich in drei Phasen einteilen. Die erste Phase erstreckt sich von 1985 bis 1996. In dieser Zeit erweiterte die Fresenius AG ihr Produktgeschäft geografisch, vor allem in den Vereinigten Staaten. 1985 lag der Umsatz mit Dialyseprodukten bei rund 70 Millionen US-Dollar. Bis 1995 wuchs dieser Umsatz auf 900 Millionen US-Dollar. Phase 2 begann 1996 mit der großen Akquisition von National Medical Care und dem Einstieg ins Dienstleistungsgeschäft in Nordamerika. Im Zuge dieser Akquisition wurde Fresenius Medical Care gegründet und in Frankfurt und New York an die Börse gebracht. Der Umsatz stieg von 900 Millionen US-Dollar im Jahr 1995 auf rund 14 Milliarden US-Dollar im Jahr 2012. Phase 3 startet jetzt, und die Aussichten sind sehr viel versprechend. Wir haben ein starkes Kliniknetz und die Expertise zum Ausbau unseres Dienstleistungsangebots. Wir verfügen zudem über mehr als 40 Produktionsstätten in 30 Ländern und eine hervorragende Technologie-Plattform. Wir sehen außerordentliches Wachstumspotenzial in zahlreichen Feldern rund um die Behandlung von chronischem Nierenversagen, die derzeit nicht von der regulären Dialysevergütung erfasst

werden. Hierzu gehören die Pflege von Gefäßzugängen, die Kontrolle des Wasserhaushalts und des Knochenstoffwechsels, Dialysemedikamente und ganzheitliche Behandlungen. Wir müssen die Bedingungen der Dialysebehandlung weiter optimieren, um sie bestmöglich an die Bedürfnisse der Patienten anzupassen, sei es in der Klinik, zuhause oder als betreute Selbstdialyse „just like home“. Wir entwickeln Konzepte und Technologien, um diese Wachstumsmöglichkeiten zu fördern und zu nutzen.

Damit komme ich zum Schluss meiner Rede. Auf dieser letzten Folie habe ich zusammengefasst, was meines Erachtens die wesentlichen Elemente unserer künftigen Wachstumsstrategie sein werden. Wir haben unsere weltweite Führungsposition gefestigt und werden die Entwicklung des Dialysemarkts auch weiterhin entscheidend gestalten – ein Markt, der voraussichtlich bis zum Jahr 2020 währungsbereinigt um 4 Prozent jährlich auf über 100 Milliarden US-Dollar wachsen wird. Unser Fokus wird immer auf der höchsten Qualität bei Produkten wie Dienstleistungen liegen. Wir können sowohl durch Ausweitung unseres Kliniknetzwerks als auch durch neue Produkte und Dienstleistungen wachsen. Mit unserem vertikal integrierten Geschäftsmodell sind wir für die künftigen Entwicklungen der Dialysebranche hervorragend gerüstet. Wir werden weiterhin in unsere Mitarbeiter investieren und innovative Produkte und Therapien anbieten.

Der Erfolg von Fresenius Medical Care hat viele Gründe: Wir beschäftigen weltweit hoch motivierte und erfahrene Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die im Durchschnitt seit 20 Jahren für das Unternehmen oder seine Vorläufergesellschaften arbeiten. Über die Jahre haben wir die komplexen medizinischen und technischen Prozesse bei der Dialyse stets weiter verbessert und zu einem sicheren und lebenserhaltenden Behandlungsverfahren ausgebaut. Auch die Effizienz unserer Produktionsprozesse und Qualitätsmanagementsysteme haben wir stetig weiter erhöht – auch wenn wir wissen, dass wir noch mehr tun müssen. Das Engagement, die Erfahrung und die Stabilität unseres Teams haben maßgeblichen Anteil an der Steigerung des Unternehmenswerts über die vergangenen Jahre. Es gibt keinen Anlass, auf kurzzeitige Einflüsse zu reagieren oder außergewöhnliche Risiken einzugehen. Wir sind das führende Dialyseunternehmen – das ist unsere Mission, und darauf werden wir uns auch künftig konzentrieren.

VIELEN DANK FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!



Finanzkalender

Quartalsbericht 1. Halbjahr 2013

30. Juli, 2013

Quartalsbericht 9 Monate 2013

5. November, 2013

Bericht Gesamtjahr 2013

25. Februar, 2014

Hauptversammlung 2014

15. Mai, 2014