

FRESENIUS MEDICAL CARE. Im Jahr 2011 erzielten wir ein sehr gutes Wachstum bei Umsatz und Ergebnis. Die Umstellung auf das neue Pauschalvergütungssystem in den USA haben wir erfolgreich abgeschlossen. Unsere führende Position im globalen Dialysemarkt haben wir durch Akquisitionen und Kooperationen deutlich ausgebaut.

Fresenius Medical Care ist der weltweit führende Anbieter von Dialyседienstleistungen und Dialyseprodukten für Menschen mit chronischem Nierenversagen. Fällt bei Patienten mit chronischer Nierenerkrankung die Nierenfunktion aus, übernimmt die Dialyse die lebensnotwendige Reinigung des Blutes von Schadstoffen und überschüssigem Wasser.

In der Dialyse unterscheidet man grundsätzlich zwischen zwei Behandlungsverfahren: der Hämodialyse (HD) und der Peritonealdialyse (PD). Gesteuert durch ein Hämodialysegerät wird bei der HD das Blut eines Patienten mittels eines Dialysators – auch „künstliche Niere“ genannt – gereinigt. Bei der PD wird das Bauchfell (Peritoneum) eines Patienten als filternde Membran genutzt. Fresenius Medical Care behandelt

chronisch nierenkranke Patienten und stellt auch die dafür notwendigen Dialyseprodukte her. Als vertikal integriertes Unternehmen bietet Fresenius Medical Care Produkte und Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette der Dialyse in mehr als 120 Ländern an. Fresenius Medical Care verfügt weltweit über ein Netz von über 40 Produktionsstätten, mit den größten Standorten in den USA, in Deutschland und in Japan.

Im Jahr 2011 haben wir unsere führende Marktposition weiter ausgebaut, wie die Tabelle zeigt: Weltweit versorgten wir 233.156 Patienten in 2.898 Dialysekliniken, die Zahl der Behandlungen ist um 9 % auf 34,4 Millionen gestiegen.

FRESENIUS MEDICAL CARE NACH REGIONEN

	Nordamerika	Europa/ Nahe Osten/ Afrika	Lateinamerika	Asien-Pazifik	Gesamt 2011	Veränderung 2011/2010
Dialysekliniken (31.12.)	1.838	600	218	242	2.898	6 %
Dialysepatienten (31.12.)	142.319	48.346	25.381	17.110	233.156	9 %
Behandlungen (Mio)	21,61	6,61	3,68	2,50	34,39	9 %

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Fresenius Medical Care verzeichnete im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 ein Umsatzplus von 6 % auf 12.795 Mio US\$ (2010: 12.053 Mio US\$). Das organische Umsatzwachstum betrug 2 %, Akquisitionen wirkten sich in Höhe von 3 % aus.

Der Umsatz mit **Dialysedienstleistungen** erhöhte sich um 5 % auf 9.507 Mio US\$ (2010: 9.070 Mio US\$) und lieferte mit 74 % den größten Beitrag zum Umsatz der Fresenius Medical Care.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** stieg um 10 % auf 3.288 Mio US\$ (2010: 2.983 Mio US\$). Der Umsatz mit Dialyseprodukten machte 26 % des Umsatzes der Fresenius Medical Care aus.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) stieg im Jahr 2011 um 8 % auf 2.075 Mio US\$ (2010: 1.924 Mio US\$). Die operative Marge erhöhte sich von 16,0 % auf 16,2 %, maßgeblich infolge der verbesserten EBIT-Marge in Nordamerika.

Das Konzernergebnis¹ erhöhte sich im Geschäftsjahr 2011 um 9 % auf 1.071 Mio US\$, nach 979 Mio US\$ im Jahr 2010.

NORDAMERIKA

Der Umsatz in Nordamerika, der mit einem Anteil von 64 % unverändert wichtigsten Geschäftsregion, lag im abgelaufenen Geschäftsjahr 2011 mit 8.150 Mio US\$ leicht über dem Vorjahresniveau von 8.130 Mio US\$. Das organische Umsatzwachstum betrug 0 %.

Wie in den Vorjahren erzielten wir in Nordamerika den weitaus größten Umsatzbeitrag von 90 % mit **Dialysedienstleistungen**. Der Umsatz mit Dialysedienstleistungen lag im Jahr 2011 bei 7.337 Mio US\$ (2010: 7.303 Mio US\$). Das organische Umsatzwachstum betrug 0 %. Die durchschnittliche Vergütung je Dialysebehandlung in den USA – unserem größten Einzelmarkt – ist im Berichtsjahr auf 348 US\$ gesunken (2010: 356 US\$). Dieser Rückgang resultiert im Wesentlichen aus der Einführung des neuen Pauschalvergütungssystems für Dialysebehandlungen durch das US-Gesundheitsfürsorgeprogramm Medicare.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** sank um 2 % auf 813 Mio US\$ (2010: 827 Mio US\$), da der höhere Absatz von Produkten für die Hämodialyse und die Peritonealdialyse die gesunkenen Absatzpreise für Dialysemedikamente nicht vollständig kompensieren konnte.

Der EBIT stieg im Jahr 2011 um 4 % auf 1.435 Mio US\$ (2010: 1.386 Mio US\$). Die EBIT-Marge stieg um 60 Basispunkte auf 17,6 %, nach 17,0 % im Jahr 2010. Die Erhöhung der operativen Marge ist weitgehend eine Folge der vorteilhaften Entwicklung der Kosten für Arzneimittel. Die durchschnittlichen Kosten pro Behandlung in den USA gingen von 291 US\$ im Jahr 2010 auf 282 US\$ im Jahr 2011 zurück.

UMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio US\$	2011	2010	Veränderung
Nordamerika			
Dialysedienstleistungen	7.337	7.303	0 %
Dialyseprodukte	813	827	-2 %
Gesamt	8.150	8.130	0 %
International			
Dialysedienstleistungen	2.170	1.767	23 %
Dialyseprodukte	2.458	2.156	14 %
Gesamt	4.628	3.923	18 %
Weltweit			
Dialysedienstleistungen	9.507	9.070	5 %
Dialyseprodukte ²	3.288	2.983	10 %
Gesamt	12.795	12.053	6 %

INTERNATIONAL

Eine sehr gute Geschäftsentwicklung verzeichnete das Segment International, das die Regionen **Europa/Naher Osten/Afrika/Asien-Pazifik und Lateinamerika** umfasst. Im Jahr 2011 hat Fresenius Medical Care dort etwa 36 % des Gesamtumsatzes erzielt. Der Umsatz stieg im Jahr 2011 um 18 % auf 4.628 Mio US\$. Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 7 %, Akquisitionen hatten einen Effekt von 7 %.

Der Umsatz mit **Dialysedienstleistungen** wuchs im Vergleich zum Vorjahr um 23 % auf 2.170 Mio US\$ (2010: 1.767 Mio US\$). Akquisitionen trugen mit 11 % zum Umsatzwachstum bei, das organische Umsatzwachstum lag bei 8 %.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 14 % auf 2.458 Mio US\$ (2010: 2.156 Mio US\$). Das Umsatzwachstum wurde maßgeblich getragen

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt

² Inklusiver Umsatz der Zentralbereiche von 17 Mio US\$ für das Jahr 2011 und 0,5 Mio US\$ für das Jahr 2010

von gestiegenen Umsätzen von Produkten für die Peritonealdialyse sowie einem höheren Absatz bei Dialysatoren, Dialysegeräten und Produkten für die Akutversorgung.

Im Segment International stieg der EBIT um 19 % auf 807 Mio US\$ (2010: 678 Mio US\$). Die EBIT-Marge verbesserte sich von 17,3 % auf 17,4 %. Zu dieser Entwicklung trug vor allem das Wachstum in der Region Asien-Pazifik bei.

Über die Umsatzentwicklung der Geschäftsregionen informiert Sie die unten stehende Tabelle.

AUSBAU DES GESCHÄFTS

Fresenius Medical Care hat im Jahr 2011 sowohl das Geschäft mit Dialyседienstleistungen als auch Dialyseprodukten durch Akquisitionen und Kooperationen mit den Schwerpunkten in Nordamerika und Europa signifikant ausgebaut:

- ▶ Im Juni 2011 hat Fresenius Medical Care die Übernahme von International Dialysis Centers (IDC), dem Dialyседienstleistungsgeschäft von Euromedic International, abgeschlossen. Durch die Übernahme von ursprünglich 70 Dialysekliniken in neun Ländern und mehr als 8.200 Hämodialysepatienten wurden die Dialyседienstleistungsaktivitäten insbesondere in Osteuropa ausgeweitet, wo IDC eine marktführende Position einnahm.
- ▶ Im August 2011 hat Fresenius Medical Care eine Vereinbarung zur Übernahme von Liberty Dialysis Holdings, Inc., geschlossen, der Holdinggesellschaft der beiden US-Unternehmen Liberty Dialysis und Renal Advantage. Der Kaufpreis wird einschließlich der Übernahme der Finanzverbindlichkeiten voraussichtlich rund 1,7 Mrd US\$ betragen. Zuvor hatte sich Fresenius Medical Care bereits für zusätzliche rund 300 Mio US\$ an Renal Advantage beteiligt. Liberty Dialysis Holdings erwirtschaftet mit rund 260 Dialysekliniken einen Jahresumsatz von rund 1 Mrd US\$.

Fresenius Medical Care geht davon aus, dass Dialysekliniken veräußert werden müssen, um die kartellrechtlichen Genehmigungen zu erhalten. Die Transaktion wird voraussichtlich im 1. Quartal 2012 abgeschlossen werden.

- ▶ Im Bereich der Versorgung von Gefäßzugängen hat Fresenius Medical Care mit der Übernahme der American Access Care Holdings, LLC (AAC) seine Position entscheidend gestärkt. Zusätzlich zu den 13 Zentren der Fresenius Medical Care betreibt AAC 28 Zentren, die auf die ambulante Rundumversorgung von Gefäßzugängen bei Dialysepatienten spezialisiert sind. Die Akquisition hat aufgrund der erwarteten Größenvorteile und Effizienzsteigerungen eine hohe strategische Bedeutung. Dies gilt umso mehr, als die US-Regierung in einem Gesetzesentwurf vorsieht, die Qualitätskriterien im Leistungskatalog des neuen Pauschalvergütungssystems zu erweitern. Die Höhe der Kostenerstattung für die Dialyse soll ab dem Jahr 2014 demnach auch von der Art und Qualität der bei den Patienten gelegten Gefäßzugängen und der Häufigkeit dort auftretender Infektionen abhängen.
- ▶ Für den Bereich Dialyseprodukte wurde die Blutmesstechnologie Crit-Line von Hema Metrics LLC erworben. Damit plant Fresenius Medical Care, die starke Stellung im Dialyseproduktgeschäft zu nutzen und diese Technologie zum Standard für das Flüssigkeitsmanagement sowie zur Behandlung von Blutarmut (Anämie) im nordamerikanischen Dialysemarkt zu machen. Die Crit-Line-Technologie erlaubt die nichtinvasive optische Messung absoluter Parameter des Blutes, z. B. der prozentualen Veränderung des Blutvolumens, des absolute Hämatokritwertes und des Sauerstoffgehalts. Damit wird eine verbesserte Steuerung des Flüssigkeitshaushalts ermöglicht und gleichzeitig werden Komplikationen bei der Dialysebehandlung, wie niedriger Blutdruck, reduziert.

UMSATZ NACH REGIONEN

in Mio US\$	2011	2010	Veränderung	Währungs- umrechnungs- effekte	Anteil am Konzernumsatz
Nordamerika	8.150	8.130	0 %	0 %	64 %
Europa/Naher Osten/Afrika	2.948	2.549	16 %	5 %	23 %
Asien-Pazifik	980	777	26 %	7 %	8 %
Lateinamerika	700	597	17 %	1 %	5 %
Zentralbereiche	17	0	–	–	0 %
Gesamt	12.795	12.053	6 %	1 %	100 %

DIALYSEMEDIKAMENTE

Dialysemedikamente tragen zur vertikalen Erweiterung unseres Portfolios bei, über unser Angebot von Dialyseprodukten und -dienstleistungen hinaus. So werden bei der Behandlung von Dialysepatienten üblicherweise Medikamente eingesetzt, um etwa den Mineralhaushalt des Körpers im Gleichgewicht zu halten und das Entstehen einer Blutarmut zu verhindern. Das Spektrum der Dialysemedikamente umfasst blutbildende Substanzen (EPO), Phosphatbinder, Eisenpräparate, Vitamin-D-Präparate und Kalziummimetika.

Ein fester Bestandteil der Fresenius Medical Care-Wachstumsstrategie ist es, das Angebot an Dialysemedikamenten auszuweiten. Hierfür hat Fresenius Medical Care mit dem Schweizer Unternehmen Galenica ein Gemeinschaftsunternehmen gegründet, die Vifor Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Medikamente für Nierenkranke. Die Produkte werden zur Behandlung von Blutarmut und zur Regulierung des Knochenstoffwechsels eingesetzt. Dialysepatienten sowie Patienten mit chronischem Nierenversagen, die noch keine Dialysebehandlung benötigen, können die Produkte verwenden.

PARADIGMENWECHSEL IN DER KOSTENERSTATTUNG

Im Jahr 2011 wurde in den USA das neue Pauschalvergütungssystem für die Dialyse von staatlich versicherten Patienten eingeführt. Produkte und Dienstleistungen, die bislang gemäß dem Basis-Erstattungssatz vergütet wurden, sowie separat erstattete Leistungen, wie die Verabreichung bestimmter Medikamente und die Durchführung diagnostischer Labortests, werden seither mit einem Pauschalsatz erstattet. Dieser Pauschalsatz wird an individuelle Patientenmerkmale angepasst, z. B. Alter und Gewicht, aber auch an Patienten, deren medizinisch notwendige Versorgung außergewöhnlich hoch und damit kostenintensiv ist. Der Basis-Erstattungssatz ist für das

Jahr 2011 einmalig um etwa 2 % nach unten angepasst worden. Zusätzlich wurde der Basis-Erstattungssatz um 3,1 % (den sogenannten Übergangsfaktor) vermindert, um eine budgetneutrale Einführung zu gewährleisten. Der Übergangsfaktor wurde vorzeitig zum 1. April 2011 aufgehoben.

Ein besonderes Merkmal dieses neuen Erstattungssystems ist neben einem jährlichen Inflationsausgleich ab dem Jahr 2012 die Orientierung an bestimmten Qualitätsparametern, wie der Steuerung des Hämoglobingehalts des Blutes und des Mineralstoffwechsels der Knochen.

Dank des integrierten Geschäftsmodells ist Fresenius Medical Care nicht nur in der Lage, alle Produkte und Dienstleistungen auf dem geforderten Qualitätsniveau anzubieten, sondern auch gezielter an der Weiterentwicklung der Produkte und Dienstleistungen zu arbeiten.

BEHANDLUNGSQUALITÄT

Unser wichtigstes Anliegen ist die Gesundheit unserer Patienten. Die Verbesserung ihrer Lebensqualität durch stetige Optimierung der Dialysebehandlung ist unser langfristiges Ziel.

Auch im Jahr 2011 haben wir die Qualität unserer Behandlung weiter verbessern können, wie verschiedene Qualitätsparameter in unten stehender Tabelle zeigen.

Dies betrifft etwa den Hämoglobinwert und den Qualitätsindikator Albumin. Dies ist ein Protein, das Rückschlüsse auf den allgemeinen Ernährungszustand eines Patienten zulässt. Der Kt/V-Wert gibt die Reinigungsleistung der Dialysebehandlung an und wird vom Verhältnis der Behandlungsdauer zu den Reinigungsraten von bestimmten giftigen Molekülen abgeleitet.

Weitere Informationen erhalten Sie im Fresenius Medical Care-Geschäftsbericht 2011 oder unter www.fmc-ag.de.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2012 finden Sie im Lagebericht auf der Seite 117.

QUALITÄTSDATEN DER FRESENIUS MEDICAL CARE-PATIENTEN¹

	USA		EMEA		Asien-Pazifik	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Kt/V $\geq 1,2$	97 %	97 %	95 %	95 %	97 %	97 %
Hämoglobin = 10–12 g/dl	78 %	71 %	57 %	53 %	61 %	62 %
Albumin $\geq 3,5$ g/dl ²	85 %	84 %	87 %	88 %	88 %	90 %
Phosphat $\leq 5,5$ mg/dl ²	64 %	63 %	76 %	77 %	72 %	72 %

¹ Jeweils für das letzte Quartal

² Internationaler Standard BCR CRM470

FRESENIUS KABI. Unser Geschäft ist im Jahr 2011 erneut in allen Regionen und Produktbereichen gewachsen. In Nordamerika haben wir das außerordentlich starke Vorjahr noch übertroffen. Auch in den Schwellenländern erzielten wir wiederum hervorragende Zuwachsraten. Weltweit haben wir neue Produkte eingeführt und unsere Marktpräsenz weiter ausgebaut.

Fresenius Kabi ist spezialisiert auf die Therapie und Versorgung von chronisch und kritisch Kranken. Hierfür bieten wir intravenös zu verabreichende generische Arzneimittel (I.V.-Arzneimittel), Infusionstherapien, klinische Ernährung und die dazugehörigen medizintechnischen Produkte zur Applikation an. Unsere Produkte werden im gesamten medizinischen Versorgungsprozess chronisch und kritisch kranker Patienten eingesetzt: in der Notfallmedizin, bei Operationen, auf Intensiv- und allgemeinen Krankenhausstationen sowie in der außerklinischen Patientenversorgung.

Unser **Produktportfolio** umfasst im Bereich I.V.-Arzneimittel Anästhetika, Antiinfektiva, Analgetika sowie Arzneimittel zur Behandlung onkologischer und anderer kritischer Erkrankungen. Im Bereich der Infusionstherapien bieten wir Blutvolumenersatzstoffe und Infusionslösungen an. In der klinischen Ernährung zählen wir zu den wenigen Unternehmen der Welt, die parenterale und zugleich enterale Ernährungsprodukte vertreiben. Zur Applikation unserer Produkte bieten wir Infusionspumpen, Infusionsmanagementsysteme, Ernährungspumpen und Einmalartikel an. Unser transfusionstechnologisches Sortiment umfasst Produkte zur Herstellung von Blutprodukten, die von Blutbanken und Blutspendediensten eingesetzt werden.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Fresenius Kabi erzielte im Geschäftsjahr 2011 eine starke **Umsatzsteigerung** von 8 % auf 3.964 Mio € (2010: 3.672 Mio €). Das organische Wachstum betrug ausgezeichnete 9 %. Währungsumrechnungseffekte wirkten sich in Höhe von -1 % aus.

In den **Regionen** zeigte sich folgende Umsatzentwicklung:

in Mio €	2011	2010	Veränderung
Europa	1.826	1.702	7 %
Nordamerika	1.002	975	3 %
Asien-Pazifik	702	593	18 %
Lateinamerika/Afrika	434	402	8 %
Gesamt	3.964	3.672	8 %

In der Region Nordamerika erreichten wir ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 7 % auf Basis des hohen Vorjahreswerts. Der Zuwachs ist im Wesentlichen zurückzuführen auf zahlreiche Produkteinführungen und auf anhaltende Lieferengpässe im Markt für intravenös zu verabreichende Arzneimittel. In Europa erzielten wir ein starkes organisches Umsatzwachstum von 6 %, in der Region Asien-Pazifik in Höhe von 18 % und in Lateinamerika/Afrika in Höhe von

10 %. China ist nach den USA und Deutschland unser drittgrößter Markt. Seit Jahren erzielen wir hier zweistellige organische Wachstumsraten.

In den **Produktsegmenten** entwickelte sich der Umsatz wie folgt:

in Mio €	2011	2010	Organisches Wachstum
Infusionstherapie	895	843	4 %
I.V.-Arzneimittel	1.438	1.328	12 %
Klinische Ernährung	1.154	1.062	9 %
Medizintechnische Produkte/Transfusionstechnologie	477	439	8 %
Gesamt	3.964	3.672	9 %

Die ausgezeichnete Ergebnisentwicklung des Jahres 2010 haben wir noch übertroffen: Der EBIT stieg um 9 % auf 803 Mio € (2010: 737 Mio €). Der starke EBIT-Zuwachs resultierte aus der sehr guten Geschäftsentwicklung über alle Regionen hinweg. Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 20,3 % (2010: 20,1 %).

Zur EBIT-Entwicklung trugen die Regionen wie folgt bei:

in Mio €	2011	2010	Veränderung
Europa	385	359	7 %
EBIT-Marge	21,1 %	21,1 %	
Nordamerika	368	335	10 %
EBIT-Marge	36,7 %	34,4 %	
Asien-Pazifik/ Lateinamerika/Afrika	232	183	27 %
EBIT-Marge	20,4 %	18,4 %	
Verwaltungs- und zentrale F & E-Kosten	-182	-140	-30 %
EBIT	803	737	9 %
EBIT-Marge	20,3 %	20,1 %	

Das Konzernergebnis¹ der Fresenius Kabi stieg um 20 % auf 354 Mio € (2010: 294 Mio €).

INFUSIONSTHERAPIEN

Ob zur Therapie von Flüssigkeits- und Elektrolytdefiziten oder als Trägerlösung für I.V.-Arzneimittel, Infusionslösungen werden ständig im medizinischen Alltag benötigt. Unser Produktportfolio umfasst ein breites Angebot an Infusionslösungen, das wir in Beuteln und Flaschen anbieten. Unser

PVC-freier Infusionsbeutel freeflex® und die Kunststoffflasche KabiPac® zeichnen sich durch hohe Anwendungssicherheit aus. Durch ihre sterile Membran ermöglichen die zwei getrennten und optisch leicht unterscheidbaren Infusions- und Injektionsports beider Behältnisse, dass die Infusionslösungen sicher und einfach appliziert werden können. Damit tragen sie wesentlich dazu bei, Verwechslungen bei der Nutzung der Infusions- und Injektionsports zu vermeiden.

Im Bereich der **Blutvolumenersatzstoffe** sind wir mit unseren künstlichen Kolloiden weltweit Marktführer. Unsere Produkte basieren auf Hydroxyethylstärke (HES), die aus Maisstärke gewonnen wird und dadurch blutgruppenunabhängig infundiert werden können. Unsere Blutvolumenersatzlösungen werden außerdem auch während Operationen oder in der Intensivmedizin eingesetzt. Mit unseren innovativen HES-Produkten sind wir seit Jahrzehnten im Markt der Blutvolumenersatzstoffe aktiv und haben in dieser Zeit Maßstäbe im Volumenersatz und in der Volumenersatztherapie gesetzt. Unser bewährtes Produkt Voluven® vertreiben wir in über 100 Ländern; in der Hälfte der Länder sind wir Marktführer. Wir haben unsere Marktführerschaft im Bereich der kolloidalen Blutvolumenersatzstoffe gefestigt. Des Weiteren konnten wir unsere Blutvolumenersatzlösung Volulyte® in weiteren Ländern erfolgreich einführen. Volulyte® ist speziell für Patienten, die einen hohen Blutverlust erleiden oder über einen längeren Zeitraum mit Volumenersatzmitteln behandelt werden müssen. Im Berichtsjahr haben wir unter anderem auch Symposien zur Wirkung und Sicherheit von künstlichen Kolloiden auf internen und externen Fachveranstaltungen durchgeführt. Damit unterstützen wir den wissenschaftlichen Austausch in der Blutvolumenersatztherapie.

Bei unseren **medizintechnischen Produkten** für die Applikation der Infusionstherapien waren wir weiterhin erfolgreich und zählen zu den führenden Unternehmen in Europa. Unsere Infusionspumpen und medizinischen Einmalartikel ermöglichen eine sichere und einfache Applikation von Infusionslösungen und Blutvolumenersatzstoffen. Besonders erfolgreich lief unser Geschäft mit den volumetrischen Infusionspumpen und Spritzenpumpen aus der Agilia Produktgruppe. Dazu hat beispielsweise unsere Spritzenpumpe Injectomat® TIVA Agilia® beigetragen, die wir in weiteren Ländern platziert haben. Diese Spritzenpumpe wird während Operationen für die Applikation von Anästhetika eingesetzt.

Im Bereich der **Transfusionstechnologie** sind wir in Europa und Lateinamerika der führende Anbieter von Blutbeutelssystemen und medizintechnischen Geräten zur Sammlung, Verarbeitung und zum Transport von Blutprodukten. Wir

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Kabi AG entfällt

haben unser neues portables Hand-Schweißgerät für Blutbeutel-schläuche – CompoSeal Mobilea II – in einigen europäischen Ländern eingeführt. Dieses wird in der Spende, Verarbeitung und Lagerung von Blut eingesetzt und ermöglicht, dass gefüllte Blutbeutelssysteme sicher, schnell und einfach verschlossen werden können. Durch Hochfrequenzenergie verschmilzt das Gerät den Kunststoff von Blutbeutelschläuchen so, dass eine Schweißnaht entsteht und die Schläuche anschließend leicht voneinander abgetrennt werden können.

In Vietnam haben wir im September 2011 eine neue Produktionsstätte eröffnet, in der Infusionslösungen und Flüssigmedikamente hauptsächlich für den Heimatmarkt hergestellt werden. Mit dem Neubau haben wir unsere Produktionskapazität nahezu verdoppelt, um die wachsende Produktnachfrage auch in Zukunft zu befriedigen. Die Investitionen betragen rund 20 Mio €. Das Werk wird von Fresenius Kabi Bidiphar JSC betrieben, einem Gemeinschaftsunternehmen von Fresenius Kabi und dem vietnamesischen Unternehmen Bidiphar. Fresenius Kabi Bidiphar, an dem wir die Kapitalmehrheit halten, ist in Vietnam Marktführer bei Standardlösungen und hat eine führende Position im Bereich der I.V.-Arzneimittel.

I.V.-ARZNEIMITTEL

Fresenius Kabi zählt weltweit zu den fünf führenden Anbietern von generischen I.V.-Arzneimitteln. Unser Produktportfolio ist ausgerichtet auf die Therapie und Versorgung von chronisch und kritisch kranken Patienten. Wir stellen dabei nicht nur das Arzneimittel, sondern zum Teil auch den pharmazeutischen Wirkstoff selbst her. Somit verfügen wir über die Fertigungskompetenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dies ist im Hinblick auf Qualität und Preisflexibilität von großer Bedeutung für uns.

Im Jahr 2011 haben wir unser Geschäft erfolgreich ausgebaut. Neue Produkte und die weitere Internationalisierung unseres bestehenden Produktportfolios haben dazu beigetragen. In den USA gab es weiterhin Lieferengpässe von Wettbewerbern im Markt. Mit unserem breiten Produktsortiment haben wir erneut maßgeblich zur Versorgung des US-Marktes mit I.V.-Arzneimitteln beigetragen. Unsere Produktionsstätten konnten flexibel und schnell auf Marktgegebenheiten reagieren und so auch bei steigender Nachfrage die erhöhten Produktionsvolumina herstellen.

In den Bereichen **I.V.-Anästhetika** und **I.V.-Analgetika** sind wir eines der weltweit führenden Unternehmen. Unser Anästhetikum Propofol ist weltweit führend im Segment der I.V.-Anästhetika. Im Bereich der I.V.-Analgetika haben wir das

Schmerzmittel Paracetamol Kabi Ende des Jahres 2010 in Deutschland eingeführt. Zusätzlich haben wir die europäische Vermarktung dieses Produktes weiter vorangetrieben. Ebenso haben wir es in Indien auf den Markt gebracht. In Europa haben wir die beiden I.V.-Analgetika Remifentanil und Cisatracurium erfolgreich im Markt platziert. Im US-Markt konnten wir mit Clonidine Hydrochlorid ein weiteres Analgetikum einführen, das vorrangig in der Onkologie eingesetzt wird.

Mit unserem Produktportfolio der **onkologischen I.V.-Arzneimittel** waren wir sehr erfolgreich. Insbesondere in Osteuropa, z. B. in Polen und in der Tschechischen Republik, erreichten wir ein starkes Umsatzwachstum. Unmittelbar nach Patentablauf konnten wir das Zytostatikum Topotecan Kabi zur Behandlung von Lungenkarzinomen in Portugal und Frankreich anbieten. Weitere onkologische I.V.-Arzneimittel, für die wir die Zulassung und Markteinführung in einer Vielzahl von europäischen Ländern erreicht haben, sind: Irinotecan Kabi, Paclitaxel Kabi und Oxaliplatin Kabi.

In der Region Asien-Pazifik gelang uns die Einführung mehrerer Zytostatika. Pemetrexed, ein Therapeutikum bei Bronchialkarzinomen, wurde in Indien eingeführt. Letrozole wurde für die Brustkrebstherapie auf den Philippinen erfolgreich eingeführt, ebenso Bicalutamide in Taiwan für die Therapie von Prostatakarzinomen.

In den USA waren wir mit der Einführung von drei verschiedenen Dosierungsstärken des Zytostatikums Gemcitabin einer der ersten Generika-Anbieter, der alle drei Dosierungsstärken im Portfolio hatte. Zu Beginn des Jahres haben wir eine Herstellungs- und Vertriebsvereinbarung für Gemcitabin mit Teva Pharmaceuticals abgeschlossen. Die Vereinbarung ermöglichte uns, das Produkt in der 180 Tage dauernden Vermarktungsexklusivität, die Teva hierfür hatte, in den USA zu vertreiben. Zudem haben wir mit der Einführung von Letrozole in den USA begonnen.

Auch unser Produktsortiment zur Behandlung von Infektionskrankheiten haben wir weiter internationalisiert. Das **Anti-Infektivum** Levofloxacin konnten wir unmittelbar nach Patentablauf in Europa anbieten. Das Produkt wird zur Behandlung von bakteriellen Entzündungen eingesetzt. In den USA haben wir die Produkte Nafcilin und Piperacillin/Tazobactam eingeführt.

Im Bereich der Produkte für kritische Erkrankungen verfügen wir in den USA über ein umfangreiches Sortiment und sind der führende Anbieter von hochmolekularem Heparin.

Im Berichtsjahr führten wir zwei weitere Dosierungen des Produktes erfolgreich ein. Unter anderem haben wir außerdem das Produkt Metoprololtartrat auf den Markt gebracht. Dieses wird bei Herz-Kreislaufkrankungen, wie Herzrhythmusstörungen oder Herzinfarkt, angewendet.

Für die Therapie kritisch und chronisch kranker Patienten bieten wir auch **patientenindividuelle I.V.-Arzneimittel** (Compounding) an. Zusätzlich umfasst unser Angebot auch klinische Ernährungsprodukte, um den Ernährungsstatus dieser Patienten zu verbessern. Zudem bieten wir medizintechnische Produkte zur Applikation der Lösungen sowie patientenindividuell zubereitete Arzneimittel, die auch in der ambulanten Versorgung eingesetzt werden können.

Wir sind eines der wenigen Unternehmen, das weltweit Compounding-Centren für die Zubereitung von patientenindividuellen I.V.-Arzneimitteln betreibt. Um den wachsenden Bedarf patientenindividuell zubereiteter onkologischer Medikamente in Malaysia zu decken, haben wir dort im Jahr 2011 unser erstes Compounding-Center für onkologische Produkte eröffnet. Nahe der Landeshauptstadt Kuala Lumpur gelegen, verfügt es über modernste Herstellungstechnologien und hochqualifiziertes, im zytotoxischen Compounding speziell ausgebildetes Personal.

KLINISCHE ERNÄHRUNG

Klinische Ernährung dient der Versorgung von Patienten, die keine oder nicht ausreichend normale Nahrung zu sich nehmen können. Dies gilt vor allem für Patienten auf Intensivstationen, für schwer und chronisch Kranke sowie Mangelernährte. Der Einsatz klinischer Ernährungsprodukte nimmt kontinuierlich zu. Eine unzureichende Ernährung und ein Mangel an essenziellen Nährstoffen können höhere Komplikationsraten, verlängerte Rehabilitationszeiten, verminderte Lebensqualität und gesteigerte Mortalitätsraten verursachen.

In der **parenteralen Ernährung** zählt unser 3-Kammerbeutel zu den Referenzprodukten im Krankenhaus. Ein Behältnis sichert die gleichzeitige Infusion von Aminosäuren, Lipiden, Glukose und Elektrolyten und deckt damit den kompletten Tagesbedarf dieser wichtigen Nährstoffe. In diesem Marktsegment nehmen wir eine Vorreiterrolle ein. Wir sind beispielsweise der einzige Anbieter von 3-Kammerbeuteln auf dem chinesischen Markt. Das innovative Beuteldesign zeichnet sich durch eine einfache und sichere Anwendung im klinischen Alltag aus. Wir vertreiben dieses Produkt in 85 Ländern (2010: 70 Länder).

Im Jahr 2011 trugen weitere Markteinführungen von SmofKabiven® zum Wachstum im Segment der 3-Kammerbeutel bei. SmofKabiven® enthält als Lipidkomponente unser Produkt

SMOFlipid® und hat einen hohen Gehalt an Aminosäuren. Außerdem zeichnet es sich durch ein ausgewogenes Fettsäurenmuster und ein optimiertes Omega-6:Omega-3-Fettsäurenverhältnis aus. Im Jahr 2011 haben wir das Produkt in weiteren Ländern registriert und eingeführt. Wir vertreiben es mittlerweile in 36 Ländern.

Fortgeschrittene Tumorerkrankungen werden häufig von ungewolltem Gewichtsverlust begleitet, was beispielsweise den Erfolg einer Chemotherapie negativ beeinflussen kann. Speziell zur ergänzenden ernährungstherapeutischen Versorgung von onkologischen und kritisch kranken Patienten haben wir im Jahr 2011 mit der Markteinführung einer kleinen Verpackungseinheit von SmofKabiven® begonnen, die dadurch bei der Versorgung dieser Patientengruppe Vorteile in der Handhabung hat.

Für die **enterale Ernährungstherapie** bieten wir ein umfassendes Sortiment an Trink- und Sondennahrung an. Enterale Produkte werden z. B. in der Geriatrie, Pädiatrie, in der Intensivmedizin sowie in der ambulanten Versorgung eingesetzt. Die Bedeutung der enteralen Ernährung in der klinischen Behandlung nimmt kontinuierlich zu und die Produkte werden als wichtiger Bestandteil der medizinischen Gesamttherapie eingesetzt.

Ende des Jahres 2011 haben wir in Frankreich ein neues Produkt für Patienten eingeführt, die einen erhöhten Nährstoffbedarf haben oder an Schluckstörungen, der sogenannten Dysphagie, leiden. Fresubin® Dessert Fruit ist fruchtbasiert und bietet damit eine Alternative zu milchbasierten enteralen Produkten. Die püreeartige Konsistenz ermöglicht den betroffenen Patienten ein leichtes und kontrollierbares Schlucken.

Im Bereich der **Medizintechnik** zeichnen sich unsere Produkte durch eine hohe Anwenderfreundlichkeit aus und tragen so wesentlich zu einer sicheren und effektiven Applikation der Ernährungstherapie bei. Die steigende Bedeutung der klinischen Ernährung spiegelt sich auch im Umsatzwachstum unserer medizintechnischen Produkte wider. So konnten wir unser Geschäft mit Ernährungspumpen und unseren Applikationssystemen weiter erfolgreich vorantreiben.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.fresenius-kabi.de.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2012 finden Sie im Lagebericht auf der Seite 117.

FRESENIUS HELIOS. Das Geschäftsjahr 2011 verlief sehr erfolgreich: Umsatz und Ergebnis haben wir deutlich gesteigert. Unsere etablierten Kliniken erzielten ein exzellentes operatives Ergebnis. Mit der Übernahme des Katholischen Klinikums in Duisburg und dem geplanten Erwerb der Damp Gruppe setzen wir unseren Wachstumskurs im deutschen Krankenhausmarkt konsequent fort und stärken unser Kliniknetzwerk.

Fresenius Helios ist einer der größten deutschen privaten Krankenhausbetreiber. Zur HELIOS-Kliniken-Gruppe gehören insgesamt 65 eigene Kliniken: 45 Akutkrankenhäuser, darunter 6 Maximalversorger in Berlin-Buch, Duisburg, Erfurt, Krefeld, Schwerin und Wuppertal, sowie 20 Rehabilitationskliniken. Dem HELIOS-Kliniknetzwerk angeschlossen sind zudem 30 Medizinische Versorgungszentren (MVZ) sowie 10 Seniorenresidenzen. Insgesamt verfügt HELIOS über mehr als 20.000 Betten und versorgt jährlich mehr als 2 Millionen Patienten, davon rund 700.000 Patienten stationär. Ende des Jahres 2011 beschäftigte HELIOS über 37.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Grundlage für den medizinischen und wirtschaftlichen Erfolg von HELIOS sind vier **strategische Ziele**:

- ▶ Steigerung des Patientennutzens und Qualitätsführung
- ▶ nachhaltige Sicherung und Entwicklung der Kliniken
- ▶ Ausbau von HELIOS zum Wissenskonzern
- ▶ selektives Wachstum und Stärkung der Marktposition

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Jahr 2011 stieg der **Umsatz** von Fresenius Helios um 6 % auf 2.665 Mio € (2010: 2.520 Mio €). Das organische Wachstum belief sich auf 4 %. Akquisitionen trugen 2 % zum Wachstum bei.

Auf den Bereich Akutkliniken entfielen 88 % des Umsatzes (2010: 88 %), während die Rehabilitationskliniken 8 % erwirtschafteten (2010: 9 %). 4 % entfielen auf sonstige Erlöse (2010: 3 %).

Die ausgezeichnete Geschäftsentwicklung spiegelt einerseits das große Vertrauen wider, das wir bei Patienten und niedergelassenen Ärzten genießen; andererseits ist sie ein Beleg für die erfolgreiche Sanierung und Restrukturierung der akquirierten Kliniken.

Wie die nachfolgende Tabelle zeigt, stieg nicht nur der Umsatz, sondern auch das **Ergebnis** gegenüber dem Vorjahr deutlich:

in Mio €	2011	2010	Veränderung
Umsatz	2.665	2.520	6 %
davon Akutkliniken	2.354	2.229	6 %
davon Rehabilitationskliniken	220	222	-1 %
EBITDA	369	318	16 %
EBITDA-Marge in %	13,8	12,6	
EBIT	270	235	15 %
EBIT-Marge in %	10,1	9,3	
Konzernergebnis ¹	163	131	24 %

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der HELIOS Kliniken GmbH entfällt

Der EBITDA erhöhte sich um 16 % auf 369 Mio € (2010: 318 Mio €). Die EBITDA-Marge stieg auf 13,8 % (2010: 12,6 %). Fresenius Helios erreichte beim EBIT ein ausgezeichnetes Plus von 15 % auf 270 Mio € (2010: 235 Mio €). Die EBIT-Marge verbesserte sich deutlich und stieg um 80 Basispunkte auf 10,1 % (2010: 9,3 %). Das Konzernergebnis¹ betrug 163 Mio € und übertraf den Vorjahreswert um 24 % (2010: 131 Mio €).

Das Geschäft von Fresenius Helios zeichnet sich durch **stabile Cashflows** aus: Der Cashflow in Prozent vom Umsatz lag bei 11,0 % (2010: 12,3 %). Die Forderungslaufzeit betrug 39 Tage (2010: 38 Tage). Die Höhe der uneinbringlichen Forderungen in Prozent vom Umsatz war erneut sehr gering und lag wie im Vorjahr bei 0,2 %.

EXPANSION IM KRANKENHAUSMARKT

Die Wachstumsstrategie von HELIOS beruht zum einen auf **Akquisitionen** und zum anderen auf der **Steigerung der Fallzahlen** und Behandlungsleistungen. Bestandteil der Akquisitionsstrategie ist u. a. die regionale Nähe der Kliniken

zueinander, um Netzwerke (Cluster) bilden zu können. Dies bietet Einsparpotenziale, vor allem durch die Konzentration von nichtmedizinischen Leistungen (z. B. Wäscherei oder Krankenhausküche) auf nur einen Standort. Zudem profitieren Patienten von der Vernetzung medizinischer Kompetenzen und Angebote der HELIOS-Kliniken sowohl innerhalb einer Region als auch über deren Grenzen hinaus.

Für die übernommenen Akutkliniken haben wir einen auf fünf Jahre ausgelegten **Sanierungsplan** etabliert. Unser Ziel ist es, die EBITDA-Marge einer einzelnen Akutklinik innerhalb von fünf Jahren nach Erstkonsolidierung auf 15 % zu steigern. Um dies zu erreichen, führen wir nach einer Akquisition entsprechende Maßnahmen durch: Neben Sanierungsmaßnahmen kann dies auch den Umbau, in manchen Fällen den vollständigen Neubau von Gebäuden, sowie notwendige Investitionen in medizintechnische Geräte bedeuten. Zusätzlich reorganisieren wir die internen Prozesse und implementieren unser bewährtes HELIOS-Qualitätsmanagementsystem. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für ein ertrags- und qualitätsorientiertes Management des betreffenden Krankenhauses nach dem HELIOS-Standard.

Der Sanierungsplan der Akutkliniken zeigt die Krankenhäuser innerhalb der HELIOS-Kliniken-Gruppe, aufgeteilt nach den Jahren der Zugehörigkeit. Insgesamt konnten wir im Jahr 2011 das Ziel-EBITDA erneut übertreffen.

Im Berichtsjahr hat HELIOS die **Expansion im deutschen Krankenhausmarkt** erfolgreich fortgesetzt: Im Oktober 2011 gab das Unternehmen den Erwerb von 94,7 % der Anteile an der privatwirtschaftlich geführten **Damp Gruppe** bekannt. Zur Damp Gruppe gehören 7 Akut- und 4 Rehabilitationskliniken mit insgesamt 4.112 Betten, davon 2.649 im Akutbereich.

SANIERUNGSPLAN AKUTKLINIKEN 2011

	Jahre nach der Übernahme							Gesamt
	<1	1	2	3	4	5	>5	
Anzahl Akutkliniken	1	1	–	6	4	7	25	43
Umsatz in Mio €	16	34	–	183	271	172	1.662	2.336
Ziel								
EBITDA-Marge in %	–	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	15,0	
EBITDA in Mio €	–	1,0	–	16,4	32,5	25,7	249,2	324,8
Erreicht								
EBITDA-Marge in %	–	-2,6	–	2,9	13,2	11,2	16,9	14,4
EBITDA in Mio €	-3,2	-0,9	–	5,3	35,7	19,2	280,3	336,4
Anzahl Kliniken im Plan	–	–	–	3	2	3	15	23
Anzahl Kliniken unter Plan	–	1	–	3	2	4	10	20

Angaben gemäß IFRS

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der HELIOS Kliniken GmbH entfällt

Damit zählt Damp zu den 10 größten privaten Krankenhausbetreibern in Deutschland. Darüber hinaus betreibt Damp 8 Medizinische Versorgungszentren, 2 Pflege-/Heimeinrichtungen mit insgesamt 606 Plätzen sowie das Ostseebad Damp.

Mit dem Erwerb von Damp stärkt HELIOS seine Präsenz in den Bundesländern Schleswig-Holstein, Mecklenburg-Vorpommern und Hamburg erheblich. Die Damp Gruppe erzielte im Geschäftsjahr 2010 einen Umsatz von 487 Mio € und ein operatives Ergebnis (EBIT) von 21 Mio €. Aufgrund der Nähe zu den HELIOS Kliniken Schwerin wurde die Damp Klinik Wismar mit 505 Betten und einem Umsatz von rund 60 Mio € veräußert, um die kartellrechtlichen Genehmigungen zu erhalten. Adjustiert um diese Veräußerung hat die Damp Gruppe im Jahr 2010 einen Umsatz von rund 427 Mio € erzielt. HELIOS erwartet, die Transaktion Ende des 1. Quartals bzw. Anfang des 2. Quartals 2012 abschließen zu können.

Im Dezember hat HELIOS 51 % der Anteile am **Katholischen Klinikum Duisburg** (KKD) übernommen. HELIOS baut damit seine Marktposition als größter privater Klinikträger in Nordrhein-Westfalen weiter aus. Das KKD firmiert seither als HELIOS Klinikum Duisburg.

Zum HELIOS Klinikum Duisburg gehören ein Akutkrankenhaus der Maximalversorgung, das an 4 Standorten in Duisburg mit insgesamt 1.034 Betten Patienten versorgt, sowie eine Rehabilitationsklinik mit 220 Betten. Darüber hinaus betreibt das HELIOS Klinikum Duisburg zwei Alten- und Pflegeheime. Im Jahr 2010 wurden in den Kliniken des HELIOS Klinikums Duisburg rund 30.000 Patienten stationär behandelt, davon rund 26.500 im Akutbereich. Das HELIOS Klinikum Duisburg beschäftigt rund 2.200 Mitarbeiter und erzielte im Jahr 2010 einen Gesamtumsatz von rund 134 Mio €.

HELIOS wird die Abteilungen der Akutklinik künftig an zwei Standorten zusammenführen und zu diesem Zweck über einen Zeitraum von fünf Jahren rund 176 Mio € in zwei Neubauten investieren. HELIOS wird an beiden Klinikstandorten Akutkrankenhäuser entwickeln, die jeweils eine vollumfängliche Patientenversorgung und zusätzlich neue medizinische Schwerpunkte anbieten.

Bereits Anfang des Jahres 2011 hat HELIOS das Kreis Krankenhaus St. Marienberg in Helmstedt/Niedersachsen mit 267 Betten übernommen. Das Krankenhaus erwirtschaftete

im Jahr 2011 einen Umsatz von rund 34 Mio €. Die Konsolidierung erfolgte zum 1. Januar 2011. Das Krankenhaus Rottweil in Baden-Württemberg wird seit dem 1. Juli 2011 konsolidiert. Es verfügt über 264 Betten und erzielte im Jahr 2011 einen Umsatz von rund 31 Mio €.

HELIOS ist als erfahrener **Privatisierungspartner** für weitere Übernahmen ausgezeichnet gerüstet und konzentriert sich auch künftig auf den Ausbau seiner Marktposition in Deutschland.

FÄLLE UND BEHANDLUNGSLEISTUNGEN

Seit der Einführung diagnosebezogener Fallpauschalen (Diagnosis Related Groups – DRG) mit landesweit einheitlichen Krankenhausentgelten stehen Krankenhäuser in Deutschland in einem unmittelbaren Wettbewerb um Patienten. Die HELIOS-Kliniken haben sich erfolgreich auf die veränderten Kostenerstattungs- und Wettbewerbsbedingungen eingestellt. Dank des Leistungsangebots und der hohen Behandlungsqualität konnten wir die Zahl der stationär und der ambulant behandelten Patienten erneut steigern:

	2011	2010	Veränderung
Stationär und teilstationär behandelte Patienten	665.108	640.296	4 %
Akutkliniken	632.778	606.880	4 %
Rehabilitationskliniken	32.330	33.416	-3 %
Ambulant behandelte Patienten	1.726.704	1.696.919	2 %

Auch verbesserten wir wesentliche Strukturdaten und Leistungsindikatoren, wie die nachfolgende Tabelle zeigt:

	2011	2010	Veränderung
Akutkliniken	45	42	7 %
Betten	16.690	15.097	11 %
Verweildauer (Tage)	6,7	6,9	-3 %
Rehabilitationskliniken	20	20	0 %
Betten	3.422	3.467	-1 %
Verweildauer (Tage) ¹	29,6	29,5	0 %
Auslastung ¹	78 %	80 %	

¹ Nur Deutschland

INVESTITIONEN IN VERSORGUNGS- STRUKTUREN

Fresenius Helios investierte im Berichtsjahr 306 Mio € (2010: 268 Mio €). Der Anteil der **Eigeninvestitionen** betrug 157 Mio € und damit 6 % vom Umsatz (2010: 166 Mio €). Davon entfielen rund 49 Mio € auf Neubauten, die an zwei Klinikstandorten in Krefeld erstellt werden. Ein erster Neubau, ein 654-Bettenhaus, konnte im Jahr 2011 planmäßig abgeschlossen werden. Bis zum Jahr 2014 werden wir hier insgesamt 180 Mio € investieren.

in Mio €	2011	2010	Veränderung
Investitionen	306	268	14 %
Sachanlagen			
Eigeninvestitionen	157	166	- 5 %
Fördermittel ¹	104	89	17 %
Akquisitionen	45	13	-

¹ Summe aus zweckgebundenen, öffentlichen Investitionszuschüssen gemäß § 9 Krankenhausfinanzierungsgesetz (KHG).

Unsere Investitionen sichern langfristig den Erhalt der Standorte und das hohe Niveau der medizinischen Versorgung. Die **Fördermittelquote** betrug 42 % (2010: 43 %).

KONZERNTARIFVERTRAG

HELIOS hat im April sowohl mit dem Marburger Bund als auch mit ver.di einen neuen Entgelttarifvertrag verabschiedet. Die Entgeltverträge sind Bestandteil der Konzerntarifverträge, die HELIOS bereits Ende 2006 bzw. Anfang 2007 mit den beiden Gewerkschaften geschlossen hatte.

Die **Tarifeinigung** mit dem Marburger Bund legt für Ärzte bei HELIOS eine Gehaltssteigerung von zunächst durchschnittlich 3 % fest. Eine weitere Erhöhung von 2,4 % folgt im März 2012. Nach dem Tarifabschluss mit ver.di erhalten Mitarbeiter des nichtärztlichen Dienstes eine Gehaltserhöhung von zunächst 2 %. Eine weitere Erhöhung von 3 % folgt zum 1. Mai 2012. Für Mitarbeiter, die früher aus der Elternzeit an ihren Arbeitsplatz zurückkehren, vereinbarten die Tarifpartner eine Erhöhung des monatlichen Kinderbetreuungskostenzuschusses von 100 € auf 150 € pro Kind. Damit setzt HELIOS erneut einen Schwerpunkt bei der Förderung der Vereinbarkeit von Familie und Beruf.

LEISTUNGSSPEKTRUM HELIOS

Die HELIOS-Kliniken-Gruppe bietet ihren Patienten kompetente Leistungen und höchste Qualität auf jeder Versorgungsstufe – von der Akutmedizin über die ambulante Versorgung bis hin zur Rehabilitation und Seniorenpflege.

Die **Akutmedizin** bildet den Kern unserer Kliniken-Gruppe. 45 Akutkrankenhäuser decken nahezu das gesamte medizinische Leistungsspektrum ab. Wir betreiben sowohl Krankenhäuser der Grund- und Regelversorgung als auch Krankenhäuser der Maximalversorgung mit mehr als 1.500 Betten.

Unser medizinisches Versorgungsangebot umfasst auch notwendige **ambulante Weiterbehandlungen** nach einem Klinikaufenthalt. Mit unseren Behandlungsmöglichkeiten im Krankenhaus, unseren Medizinischen Versorgungszentren, aber auch durch zahlreiche Kooperationen mit niedergelassenen Ärzten erreichen wir eine enge Vernetzung zwischen ambulanter und stationärer Versorgung im HELIOS-Verbund.

Die **Rehabilitation** ergänzt unsere akute und ambulante Versorgung, sowohl hinsichtlich der geografischen Verteilung als auch der medizinischen Ausrichtung.

In unseren **Seniorenresidenzen** ist die pflegerisch gute und fürsorgliche Betreuung der Bewohner und Pflegebedürftigen unser zentrales Ziel.

MEDIZINISCHE ERGEBNIS- UND BETREUUNGSQUALITÄT

HELIOS hat im Jahr 2011 das Programm fortgesetzt, die medizinische Ergebnisqualität weiterzuentwickeln. Das **Qualitätsmanagementsystem** dient der kontinuierlichen und systematischen Verbesserung der medizinischen Behandlung. Mit dem Fokus auf medizinische Qualität, die auf Basis von Routinedaten erhoben wird, hat HELIOS im Qualitätsmanagement Pionierarbeit geleistet. Das Qualitätsmanagement sowie die von HELIOS mitgegründete Initiative Qualitätsmedizin (IQ^M) wird im Lagebericht ab Seite 93 vorgestellt.

Die **Betreuungsqualität** ist neben der medizinischen Ergebnisqualität Bestandteil des Patientennutzens und damit für HELIOS von großer strategischer Bedeutung. Die Zufriedenheit der Patienten ist uns wichtig und wird in der HELIOS-Patientenbefragung kontinuierlich abgefragt und ausgewertet.

Auch im Jahr 2012 wollen wir in allen wichtigen Bereichen eine Behandlungsqualität erreichen, die besser ist als der Bundesdurchschnitt oder andere international übliche Zielwerte.

Weitere Informationen zu HELIOS finden Sie im Internet unter www.helios-kliniken.de.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2012 finden Sie im Lagebericht auf der Seite 117.

FRESENIUS VAMED. Im Jahr 2011 übertrafen wir beim Umsatz und Ergebnis das starke Vorjahr trotz herausfordernder Marktbedingungen in der Region Mittlerer Osten/Nordafrika. Der Auftragsbestand erreichte ein neues Allzeithoch. Beim Auftragseingang erzielten wir erneut ein sehr gutes Ergebnis.

VAMED ist auf internationale Projekte und Dienstleistungen für Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen spezialisiert. Unser Leistungsspektrum umfasst die gesamte **Wertschöpfungskette** im Gesundheitsbereich: von Beratung und Projektentwicklung sowie Planung und schlüsselfertiger Errichtung über Instandhaltung und technisches Management bis hin zur Gesamtbetriebsführung. Diese umfassende Kompetenz ermöglicht es uns, komplexe Gesundheitseinrichtungen über ihren gesamten Lebenszyklus effizient und erfolgreich zu unterstützen. Darüber hinaus ist VAMED ein Pionier im Bereich der Public-Private-Partnership-Modelle (PPP) für Krankenhäuser in Zentraleuropa.

VAMED ist als weltweit tätiger Komplettanbieter für Einrichtungen im Gesundheitswesen mit einem umfassenden Dienstleistungsportfolio mittlerweile einzigartig positioniert: Wir haben erfolgreich rund 600 Projekte in mehr als 60 Ländern realisiert.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2011 stieg der **Umsatz** der Fresenius Vamed auf 737 Mio € (2010: 713 Mio €). Das organische Wachstum belief sich auf 4 %. Der Vorjahreswert war von einem Großauftrag zur Lieferung von Medizintechnik in die Ukraine positiv beeinflusst. Ferner beeinträchtigten die Unruhen in der Region Mittlerer Osten/Nordafrika die Umsatzentwicklung.

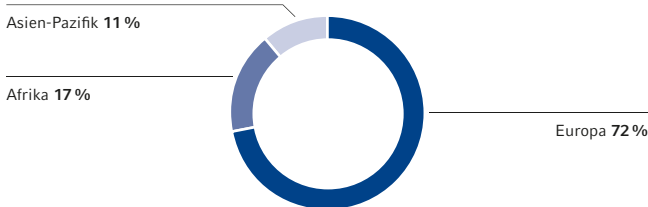
Der Umsatz nach Geschäftsfeldern entwickelte sich wie folgt:

in Mio €	2011	2010	Veränderung
Projektgeschäft	494	487	1 %
Dienstleistungsgeschäft	243	226	8 %

WERTSCHÖPFUNGSKETTE DER VAMED



UMSATZ NACH REGIONEN



2011: 737 Mio €

Der größte Umsatzbeitrag kommt aus Europa mit einem Anteil am Gesamtumsatz von 72 %. Die Regionen Afrika und Asien-Pazifik erwirtschafteten 17 % und 11 % vom Gesamtumsatz.

Außerdem verantwortete VAMED Umsätze in Höhe von 595 Mio € im Rahmen von Managementaufträgen. Die daraus resultierende Vergütung ist im Jahresabschluss der VAMED enthalten.

Auftragseingang und **Auftragsbestand** im Projektgeschäft haben sich wie folgt entwickelt:

in Mio €	2011	2010	Veränderung
Auftragseingang	604	625	-3 %
Auftragsbestand (31.12.)	845	801	5 %

Der **EBIT** stieg um 7 % auf 44 Mio € (2010: 41 Mio €). Die EBIT-Marge in Höhe von 6,0 % übertraf das Niveau des Vorjahres von 5,8 %. Im Projektgeschäft erhöhte sich der EBIT um 22 % auf 28 Mio € (2010: 23 Mio €). Im Dienstleistungsgeschäft lag der EBIT in Höhe von 16 Mio € leicht unter dem Vorjahresniveau (2010: 18 Mio €). Das Konzernergebnis¹ stieg um 13 % auf 34 Mio € (2010: 30 Mio €).

Der Anteil des Anlagevermögens in der Bilanz der Fresenius Vamed lag bei 13 %. Das Vamed-Geschäftsmodell erfordert nur eine geringe Kapitalintensität. Die Eigenkapitalrentabilität vor Steuern betrug daher ausgezeichnete 21,0 % (2010: 21,9 %).

PROJEKTGESCHÄFT

Das Projektgeschäft umfasst die Beratung, die Projektentwicklung, die Planung, die schlüsselfertige Errichtung sowie das Finanzierungsmanagement eines Projekts. Dabei gehen wir flexibel auf unsere lokalen Auftraggeber ein und entwickeln für sie maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand. Darüber

hinaus realisieren wir Projekte im Rahmen von Kooperationsmodellen. Insbesondere öffentliche Auftraggeber zeigen zunehmendes Interesse an **Public-Private-Partnership-Modellen** (PPP). Bei diesen Geschäftsmodellen planen, errichten, finanzieren und betreiben öffentliche und private Partner gemeinsam unter dem Dach einer hierfür gegründeten Projektgesellschaft Krankenhäuser oder andere Gesundheitseinrichtungen.

Im Folgenden informieren wir über wesentliche Projekte in einzelnen **Zielmärkten** unseres Projektgeschäfts:

EUROPA

In **Deutschland** ist uns erneut ein großer Erfolg gelungen: Im Auftrag der Kliniken des Main-Taunus-Kreises wird VAMED in Hofheim einen Krankenhausneubau errichten. Der Neubau soll dazu beitragen, die Behandlungsqualität weiter zu verbessern und den Krankenhausbetrieb effizienter zu gestalten. Das Investitionsvolumen beträgt 42 Mio €. Der Auftrag zur schlüsselfertigen Errichtung des neuen Untersuchungs- und Behandlungszentrums der Universitätsklinik Köln (U/B West) wird im Jahr 2012 abgeschlossen. Das Investitionsvolumen beträgt 65 Mio €. Hier wurden wir auch mit der technischen Betriebsführung über einen Zeitraum von 25 Jahren betraut. Der im Jahr 2009 begonnene Teilneubau des Klinikums Köln-Merheim verläuft plangemäß. Besonders hervorzuheben ist hier, dass wir den Neubau bei laufendem Klinikbetrieb ausführen. Das Investitionsvolumen beträgt 58 Mio €.

In **Österreich** lag der Fokus auf weiteren PPP-Projekten und ganzheitlichen Realisierungsmodellen. Anfang des Jahres 2011 schlossen wir den Um- und Ausbau der Rehabilitationsklinik Gars am Kamp ab. Der Betrieb wurde erfolgreich aufgenommen. Darüber hinaus stellten wir ein Zentrum für psychosoziale Gesundheit in Rust fertig. Mit dem la pura women's health resort Kamptal eröffneten wir ein in dieser Form einzigartiges Zentrum, das sich ausschließlich auf Frauengesundheit konzentriert. Das Angebot basiert auf den Erkenntnissen der modernen Gendermedizin und bietet in exklusivem Hotelambiente ein ganzheitliches Präventions- und Behandlungskonzept, das schulmedizinische Ansätze sinnvoll mit erprobten Methoden der Komplementärmedizin kombiniert. Am Otto Wagner Spital in Wien haben wir mit der schlüsselfertigen Errichtung eines stationären Rehabilitationszentrums zur Erweiterung der orthopädischen Akutversorgung begonnen. VAMED übernimmt hier auch die Betriebsführung. Mit dem Auftrag zur Erweiterung und Betriebsführung eines weiteren Pflegeheims – insgesamt sind es nunmehr drei Einrichtungen – bauen wir die bestehende PPP-Partnerschaft für Pflegeeinrichtungen im Burgenland weiter aus.

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der VAMED AG entfällt

Der in **Bosnien** gewonnene Großauftrag zur Gesamtrealisierung des Allgemeinen Krankenhauses Bijeljina mit 220 Betten wurde erfolgreich weitergeführt.

In **Rumänien** schlossen wir Verträge ab, um insgesamt drei Krankenhäuser zu modernisieren und zu erneuern.

In **Russland** setzten wir die Errichtung des schlüsselfertigen 300-Betten-Krankenhauses in Krasnodar plangemäß fort. Die Fertigstellung ist für das Jahr 2012 geplant. Ein Großauftrag konnte mit dem Um- und Ausbau des Städtischen Krankenhauses Nr. 4 in Sotschi gewonnen werden. Mit 350 Betten und 16 Operationsräumen wird es einen wesentlichen Beitrag zur Gesundheitsversorgung bei den Olympischen Winterspielen 2014 leisten. Zudem gilt es als Referenzanlage für weitere Gesundheitsprojekte in Russland.

In **Turkmenistan** befinden sich erste Lieferaufträge für Medizintechnik bereits in der Abwicklung.

AFRIKA

In **Gabun** wurde der Bau des schlüsselfertigen Schwerpunktkrankenhauses für Krebserkrankungen in Angondje frühzeitig fertiggestellt. Die im Jahr 2008 begonnenen Ausbuarbeiten am Großkrankenhaus in Libreville wurden plangemäß fortgesetzt.

In **Ghana** gewannen wir nach erfolgreicher Fertigstellung und Inbetriebnahme von fünf Polikliniken einen Folgeauftrag zur Errichtung weiterer fünf schlüsselfertiger Polikliniken.

In **Nigeria** erfolgte die Restfertigstellung der insgesamt 14 dort zu modernisierenden Universitätskrankenhäuser.

In **Mali** gelang uns erfolgreich der Markteintritt mit der Errichtung eines Strahlentherapiezentrum.

ASIEN-PAZIFIK

Bedeutende asiatische Märkte sind Malaysia, Vietnam und China, in denen VAMED bereits seit vielen Jahren erfolgreich tätig ist. Die hohe Kundenzufriedenheit bei der Abwicklung bestehender Aufträge verhalf uns z. B. in **China** zu neuen Aufträgen. So erhielten wir im Jahr 2011 insgesamt sieben Medizintechnik-Lieferaufträge von verschiedenen Provinzen mit einem Investitionsvolumen von insgesamt 33 Mio €.

In **Malaysia** wurden wir mit der Planung, Lieferung und Installation der Medizintechnik für das National Cancer Institute beauftragt. Das Investitionsvolumen beträgt 34 Mio €.

Neben der planmäßigen Abwicklung bestehender Projekte gewann VAMED in **Vietnam** einen weiteren zukunftsweisenden Auftrag: Die Erweiterung des Krankenhauses in Hue mit speziellen Einrichtungen zur onkologischen Versorgung.

In **Laos** gelang der erfolgreiche Markteintritt mit einem Erstauftrag zur Modernisierung und zum Ausbau des Mahosot Universitätskrankenhauses.

LATEINAMERIKA

Neben bereits bestehenden Projekten in **El Salvador, Peru** und **Kolumbien** realisierte VAMED erstmals einen Auftrag in **Honduras**. Er umfasst die Planung, Lieferung, Installation und Inbetriebnahme von Medizintechnik für zwei Krankenhäuser.

Ein Jahr nach dem verheerenden Erdbeben wurde in **Haiti** das neue Hôpital Communautaire Autrichien – Haïtien eröffnet. Es stellt die medizinische Grundversorgung von Zehntausenden Menschen sicher. Ermöglicht wurde das Projekt durch das Zusammenwirken mehrerer Partner aus Österreich und Deutschland. VAMED fungierte als Partner für die Errichtung und betreibt das Krankenhaus in der Startphase.

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT

Das Dienstleistungsgeschäft von VAMED ist modular aufgebaut und umfasst alle Bereiche des technischen, kaufmännischen und infrastrukturellen **Facility-Managements für Objekte im Gesundheitswesen**. Es reicht von der Instandhaltung der Gebäude sowie aller Geräte, der Betreuung medizintechnischer Anlagen, der Abfallbewirtschaftung und dem Energiemanagement sowie der Gebäude- und Außenanlagenreinigung und dem Sicherheitsdienst über technische Betriebsführung bis hin zur **Gesamtbetriebsführung** von Gesundheitseinrichtungen. Mit diesem integrierten Angebot garantieren wir die optimale Bewirtschaftung bzw. Betriebsführung eines Objekts über seinen gesamten Lebenszyklus – von der Errichtung der Gebäude bis zum Ende der primären Nutzung bzw. ihrer Modernisierung oder Erneuerung. Wir übernehmen auch **Logistikaufgaben** im Gesundheitswesen. Durch Optimierung der Prozesse minimieren wir die Logistikkosten und stellen die erforderliche Versorgungsqualität sicher.

Der folgende Überblick beschreibt relevante Entwicklungen in den **Zielmärkten** unseres Dienstleistungsgeschäfts.

EUROPA

Im Jahr 2011 setzte VAMED die 25-jährige Partnerschaft mit dem Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien – Medizinischer Universitätscampus (AKH) erfolgreich fort. Bereits seit 1986 sind wir mit der technischen Betriebsführung betraut. Daneben wirkten wir aktiv an den baulichen Maßnahmen zur Restfertigstellung des AKH mit. Das AKH ist eines der größten Krankenhäuser Europas, bestehend aus 30 Kliniken und Instituten mit rund 2.100 Betten.

In Niederösterreich haben wir die technische Betriebsführung von zwei Krankenhäusern mit insgesamt 1.230 Betten erfolgreich weitergeführt. Dabei handelt es sich, nach dem AKH Wien, um den bislang größten technischen Dienstleistungsauftrag in **Österreich**.

Mit Inbetriebnahme der Rehabilitationsklinik in Gars am Kamp betreut VAMED nunmehr sieben Reha-Einrichtungen.

Das PPP-Modell Oberndorf bei Salzburg ist ein VAMED-Referenzprojekt für die integrierte Gesundheitsversorgung. Nach Übernahme der Gesamtbetriebsführung im Jahr 2008 konnte der Aus- und Umbau des bestehenden Akutkrankenhauses ebenso wie die schlüsselfertige Errichtung des Rehabilitationszentrums erfolgreich abgeschlossen werden. Das geplante Ärztezentrum wird im Jahr 2012 realisiert.

In **Deutschland** ist das von VAMED geführte Konsortium Charité CFM Facility Management GmbH seit 2006 für den gesamten Dienstleistungsbereich mit Ausnahme der rein medizinischen Leistungen der Charité verantwortlich. Rund 2.600 Mitarbeiter arbeiten daran, einen der größten Dienstleistungsaufträge im europäischen Krankenhausbereich erfolgreich zu erfüllen.

Den Dienstleistungsvertrag mit dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf führten wir ebenfalls zur Zufriedenheit des Kunden weiter. Er wurde erneut vorzeitig verlängert.

Die im Jahr 2010 abgeschlossene fünfjährige Partnerschaft mit dem Universitätsklinikum Schleswig-Holstein setzten wir erfolgreich fort. Ziel ist es, die Qualität der IT-Dienstleistungen und -Ausstattung weiter zu verbessern und den Betrieb der IT-Infrastruktur effizienter zu gestalten.

ASIEN-PAZIFIK

Der Managementvertrag zur Gesamtbetriebsführung in Abu Dhabi wurde ebenfalls wieder verlängert. Das National Research Center for Maternity and Child in Astana/**Kasachstan** mit rund 500 Betten ist nach dem Al Ain Hospital in Abu Dhabi/**VAE** das zweite Krankenhaus in asiatischen Zielmärkten, dessen Gesamtbetriebsführung wir übernommen haben. Die Projekte werden in Kooperation mit der Medizinischen Universität Wien und Graz durchgeführt und sind wichtige Referenzen für die Gesamtbetriebsführungskompetenz der VAMED.

Dank der konsequenten Marktbearbeitung in **Thailand** entwickelt sich auch dieser Markt positiv für VAMED. Nach ersten Verträgen im Jahr 2009 wurden der Dienstleistungsauftrag für die Ramathibodi-Universitätsklinik sowie der Consultingauftrag für ein Medical Spa in Bangkok mit Erfolg fortgesetzt.

AFRIKA

In **Gabun** verantwortet VAMED die Gesamtbetriebsführung von insgesamt sieben Regionalkrankenhäusern und die technische Betriebsführung des Krankenhauses Omar Bongo Ondimba in Libreville.

VAMED VITALITY WORLD

Ein neues Gesundheitsbewusstsein und der Wunsch nach Vitalität führen dazu, dass **Thermen und Wellnessresorts** als Gesundheitseinrichtungen immer wichtiger werden. Dank jahrzehntelanger Erfahrung im Gesundheitsbereich ist es VAMED gelungen, mit den Thermen und Gesundheitsresorts der VAMED Vitality World die Brücke zwischen Vorsorgemedizin und Gesundheitstourismus zu schlagen und ein Angebot zu entwickeln, das dem gesundheitsaffinen Gast sowohl die Vorzüge einer gesundheitstouristischen Einrichtung als auch das Naturerlebnis der umgebenden Landschaft bietet. VAMED betreibt in Österreich acht Thermen- und Gesundheitsresorts in sechs verschiedenen Bundesländern und ist damit Marktführer in dieser Region.

Im Jahr 2011 gingen gleich drei Auszeichnungen der international begehrten World Travel Awards an Resorts der VAMED Vitality World. Die Jury kürte das Tauern SPA Zell am See-Kaprun zu „Europe's Leading Lifestyle Resort 2011“. Die St. Martins Therme & Lodge gewann in der Kategorie „Austria's Leading Resort“ und der Aqua Dome-Tirol Therme Längenfeld in der Kategorie „Austria's Leading SPA Resort“.

AUSBLICK

Die Aufgaben der VAMED im Jahr 2012 werden in Europa weiterhin von ganzheitlichen Realisierungs- und PPP-Projekten bestimmt sein. Da Gesundheitseinrichtungen einen hohen Stellenwert in der Prävention einnehmen und der überregionale Gesundheitstourismus immer mehr Anklang findet, sehen wir nach wie vor in diesem Bereich großes Entwicklungspotenzial. Außerhalb Europas wird der Fokus auf maßgeschneiderten Lösungen für Krankenhäuser entlang der VAMED-Wertschöpfungskette liegen.

Weitere Informationen zur VAMED finden Sie auf der Website unter www.vamed.com.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2012 finden Sie im Lagebericht auf der Seite 117.