

FRESENIUS MEDICAL CARE

DIALYSEPRODUKTE,
DIALYSEDIENSTLEISTUNGEN

	2012 in Mio US\$	2011 in Mio US\$	Veränderung
Umsatz	13.800	12.571 ¹	10 %
EBIT	2.329 ²	2.075	12 %
Konzernergebnis ³	1.118 ²	1.071	4 %
Operativer Cashflow	2.039	1.446	41 %
Investitionen/Akquisitionen	2.561	2.614	-2 %
F & E-Aufwand	112	111	1 %
Mitarbeiter (31.12.)	90.866	83.476	9 %

FRESENIUS KABI

INFUSIONSTHERAPIE, I.V.-ARZNEIMITTEL,
KLINISCHE ERNÄHRUNG,
MEDIZINTECHNISCHE PRODUKTE /
TRANSFUSIONSTECHNOLOGIE

	2012 in Mio €	2011 in Mio €	Veränderung
Umsatz	4.539	3.964	15 %
EBIT	934	803	16 %
Konzernergebnis ³	444	354	25 %
Operativer Cashflow	596	462	29 %
Investitionen/Akquisitionen	1.153	188	--
F & E-Aufwand	194	162	20 %
Mitarbeiter (31.12.)	30.214	24.106	25 %

FRESENIUS HELIOS

KRANKENHAUS-TRÄGERSCHAFT

	2012 in Mio €	2011 in Mio €	Veränderung
Umsatz	3.200	2.665	20 %
EBIT	322	270	19 %
Konzernergebnis ³	203	163	25 %
Operativer Cashflow	240	294	-18 %
Investitionen/Akquisitionen	759	202	--
Auftragseingang	n/a	n/a	
Mitarbeiter (31.12.)	42.881	37.198	15 %

FRESENIUS VAMED

ENGINEERING- UND DIENSTLEISTUNGEN
FÜR KRANKENHÄUSER UND
ANDERE GESUNDHEITSEINRICHTUNGEN

	2012 in Mio €	2011 in Mio €	Veränderung
Umsatz	846	737	15 %
EBIT	51	44	16 %
Konzernergebnis ³	35	34	3 %
Operativer Cashflow	35	-83	142 %
Investitionen/Akquisitionen	55	10	--
Auftragseingang	657	604	9 %
Mitarbeiter (31.12.)	4.432	3.724	19 %

¹ Der Umsatz des Jahres 2011 wurde gemäß einer geänderten US-GAAP Bilanzierungsvorschrift um -224 Mio US\$ adjustiert

² Vor Sondereinflüssen

³ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft der jeweiligen Unternehmensbereiche entfällt

FRESENIUS MEDICAL CARE. Im Jahr 2012 hat Fresenius Medical Care die sehr guten Umsatz- und EBIT-Werte des Vorjahres deutlich übertroffen. Die führende Position im globalen Dialysemarkt wurde durch starkes organisches Wachstum und Akquisitionen weiter gestärkt. Darüber hinaus konnte die Behandlungsqualität der Patienten weiter verbessert werden.

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 2012 haben wir unsere führende Marktposition weiter ausgebaut, wie die Tabelle zeigt: Weltweit versorgten wir 257.916 Patienten in 3.160 Dialysekliniken, die Zahl der Behandlungen ist um 12 % auf 38,6 Millionen gestiegen.

FRESENIUS MEDICAL CARE NACH REGIONEN

	Nordamerika	Europa/ Nahe Osten/ Afrika	Lateinamerika	Asien-Pazifik	Gesamt 2012	Veränderung 2012/2011
Dialysekliniken (31.12.)	2.082	608	225	245	3.160	9 %
Dialysepatienten (31.12.)	164.554	48.902	26.956	17.504	257.916	11 %
Behandlungen (Mio)	24,41	7,49	4,10	2,59	38,59	12 %

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Fresenius Medical Care verzeichnete im Geschäftsjahr 2012 ein Umsatzplus von 10 % auf 13.800 Mio US\$ (2011¹: 12.571 Mio US\$). Das organische Umsatzwachstum betrug 5 %, Akquisitionen trugen 8 % zum Wachstum bei. Desinvestitionen minderten den Umsatz um 1 %. Währungsumrechnungseffekte hatten einen negativen Einfluss von 2 %.

Der Umsatz mit **Dialyседienstleistungen** erhöhte sich um 13 % auf 10.492 Mio US\$ (2011¹: 9.283 Mio US\$) und lieferte mit 76 % den größten Beitrag zum Umsatz der Fresenius Medical Care.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** stieg um 1 % auf 3.308 Mio US\$ (2011: 3.288 Mio US\$). Der Umsatz mit Dialyseprodukten machte 24 % des Umsatzes der Fresenius Medical Care aus.

Das operative Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)² stieg im Jahr 2012 um 12 % auf 2.329 Mio US\$ (2011: 2.075 Mio US\$). Die operative Marge erhöhte sich von 16,5 % auf 16,9 %, maßgeblich infolge der verbesserten EBIT-Marge in Nordamerika.

Das Konzernergebnis³ stieg gegenüber dem Vorjahr um 11 % auf 1.187 Mio US\$ (2011: 1.071 Mio US\$). Darin enthalten ist ein nicht zu versteuernder sonstiger Beteiligungsertrag in Höhe von 140 Mio US\$ aus der Akquisition von Liberty Dialysis Holdings, Inc. Darüber hinaus sind sonstige Kosten in Höhe von 71 Mio US\$ nach Steuern enthalten. Diese setzen sich zusammen aus Kosten für die Anpassung der Vereinbarung für Venofer und für eine Spende an die American Society of Nephrology. Bereinigt um diese Effekte wuchs das Konzernergebnis³ um 4 % auf 1.118 Mio US\$.

NORDAMERIKA

Der Umsatz in Nordamerika, der mit einem Anteil von 65 % unverändert wichtigsten Geschäftsregion, stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr 2012 um 14 % auf 9.031 Mio US\$ gegenüber 7.926 Mio US\$ im Vorjahr. Das organische Umsatzwachstum betrug 4 %, Akquisitionen hatten einen Effekt von 11 %, Desinvestitionen minderten den Umsatz um 1 %.

Wie in den Vorjahren erzielten wir in Nordamerika den weitaus größten Umsatzbeitrag von 91 % mit **Dialyседienstleistungen**. Der Umsatz mit Dialyседienstleistungen stieg um 16 % auf 8.230 Mio US\$ (2011¹: 7.113 Mio US\$). Hierzu trugen insbesondere auch Akquisitionen bei. Die durchschnittliche Vergütung je Dialysebehandlung in den USA ist auf 355 US\$ gestiegen (2011: 348 US\$).

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** betrug 801 Mio US\$ (2011: 813 Mio US\$).

Der EBIT² stieg im Jahr 2012 um 19 % auf 1.715 Mio US\$ (2011: 1.435 Mio US\$). Darin enthalten sind auch zusätzliche Erlöse aus bereits in den Vorjahren erbrachten Dienstleistungen. Die EBIT-Marge stieg um 90 Basispunkte auf 19,0 %, nach 18,1 % im Jahr 2011. Die durchschnittlichen Kosten pro Behandlung in den USA stiegen von 282 US\$ im Jahr 2011 auf 283 US\$ im Jahr 2012.

UMSATZ NACH SEGMENTEN

in Mio US\$	2012	2011	Veränderung
Nordamerika			
Dialyседienstleistungen ¹	8.230	7.113	16 %
Dialyseprodukte	801	813	-1 %
Gesamt	9.031	7.926	14 %
International			
Dialyседienstleistungen	2.262	2.170	4 %
Dialyseprodukte	2.478	2.458	1 %
Gesamt	4.740	4.628	2 %
Weltweit			
Dialyседienstleistungen ¹	10.492	9.283	13 %
Dialyseprodukte ⁴	3.308	3.288	1 %
Gesamt¹	13.800	12.571	10 %

INTERNATIONAL

Eine sehr gute Geschäftsentwicklung verzeichnete das Segment International, das die Regionen **Europa/Naher Osten/Afrika/Asien-Pazifik und Lateinamerika** umfasst. Im Jahr 2012 hat Fresenius Medical Care dort etwa 35 % des Gesamtumsatzes erzielt. Der Umsatz stieg im Jahr 2012 um 2 % auf 4.740 Mio US\$ (2011: 4.628 Mio US\$), währungsbereinigt um 9 %. Das organische Umsatzwachstum belief sich auf 6 %, Akquisitionen hatten einen Effekt von 3 %. Währungsumrechnungseffekte wirkten sich in Höhe von -7 % aus.

Der Umsatz mit **Dialyседienstleistungen** stieg im Vergleich zum Vorjahr um 4 % (währungsbereinigt 11 %) auf 2.262 Mio US\$ (2011: 2.170 Mio US\$). Akquisitionen trugen mit 7 % zum Umsatzwachstum bei, das organische Umsatzwachstum lag bei 6 %. Desinvestitionen minderten den Umsatz um 2 %. Währungsumrechnungseffekte hatten einen negativen Einfluss von 7 %.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** stieg im abgelaufenen Geschäftsjahr um 1 % (währungsbereinigt 7 %) auf 2.478 Mio US\$ (2011: 2.458 Mio US\$).

¹ Der Umsatz des Jahres 2011 wurde gemäß einer geänderten Bilanzierungsvorschrift um -224 Mio US\$ adjustiert. Dies betrifft ausschließlich Fresenius Medical Care Nordamerika.

² 2012 bereinigt um sonstige Kosten in Höhe von 110 Mio US\$, resultierend aus Kosten für die Anpassung der Vereinbarung für Venofer und einer Spende an die American Society of Nephrology

³ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Medical Care AG & Co. KGaA entfällt

⁴ Inklusive Umsatz der Zentralbereiche von 29 Mio US\$ für das Jahr 2012 und 17 Mio US\$ für das Jahr 2011

Der EBIT im Segment International belief sich auf 809 Mio US\$ (2011: 807 Mio US\$). Die EBIT-Marge betrug 17,1 % (2011: 17,4 %).

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

AUSBAU DES GESCHÄFTS

Fresenius Medical Care hat im Februar 2012 die Übernahme der Liberty Dialysis Holdings, Inc. nach Genehmigung durch die zuständigen US-Kartellbehörden abgeschlossen. Die Akquisition erweitert das bestehende Kliniknetz der Fresenius Medical Care um etwa 200 Dialysekliniken.

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 (ESA), Phosphatbinder, Eisenpräparate, Vitamin-D-Präparate und Kalziummimetika.

KOSTENERSTATTUNG

Im Jahr 2011 wurde in den USA das Pauschalvergütungssystem für die Dialyse von staatlich versicherten Patienten (Medicare) 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. Das Pauschalvergütungssystem beinhaltet eine jährliche Inflationsanpassung. Im Jahr 2012 betrug diese 2,1 %, für das Jahr 2013 wurden 2,3 % beschlossen.

Aufgrund des „American Taxpayer Relief Act of 2012“-Gesetzes treten am 1. März 2013 automatische Ausgabenkürzungen in Kraft, es sei denn, das Gesetz wird weiter geändert. Zahlungen von Medicare an Dienstleister und Anbieter wären von diesen Ausgabenkürzungen betroffen, die aber auf 2 % insgesamt begrenzt und unabhängig von der jährlichen Inflationsanpassung wären.

Ein weiteres besonderes Merkmal des Erstattungssystems ist 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.

500.000 DIALYSEGERÄTE PRODUZIERT

Fresenius Medical Care hat im Berichtsjahr das 500.000. Dialysegerät der Unternehmensgeschichte produziert. Es stammt aus der mehrfach preisgekrönten Serie 5008, wurde im Werk in Schweinfurt produziert und an die Deutsche Nierenstiftung gespendet.

Fresenius Medical Care begann Mitte der 1970er Jahre mit der Entwicklung eigener Dialysatoren und Dialysegeräte. Im Jahr 1979 begann die Serienfertigung der ersten Dialysegeräte. Bereits das erste Modell A2008 wurde zum weltweit führenden und meistverkauften Dialysegerät seiner Zeit; eine Spitzenposition, die Fresenius Medical Care mit den

UMSATZ NACH REGIONEN

in Mio US\$	2012	2011	Veränderung	Währungs- umrechnungs- effekte	Anteil am Konzernumsatz
Nordamerika	9.031	7.926	14 %	0 %	65 %
Europa/Naher Osten/Afrika	2.893	2.948	-2 %	-8 %	21 %
Asien-Pazifik	1.043	980	6 %	-1 %	8 %
Lateinamerika	804	700	15 %	-9 %	6 %
Zentralbereiche	29	17	71 %	-	0 %
Gesamt	13.800	12.571	10 %	-2 %	100 %

Nachfolgemodellen weiter ausgebaut hat. Die Dialysegeräte werden in Schweinfurt und in einem Schwesterwerk in Walnut Creek, USA, gebaut.

BEHANDLUNGSQUALITÄT

Die ganzheitliche Versorgung von chronisch Nierenkranken ist ein wichtiger Faktor, um die bestmögliche Behandlungsqualität zu erreichen. Wir berücksichtigen bei der Behandlung alle Aspekte: vom Gefäßzugang am Arm des Patienten über eine qualitativ hochwertige Dialysebehandlung bis hin zu individuellen Ernährungsprogrammen und ergänzenden Serviceangeboten. Mit den Marken UltraCare in Nordamerika sowie NephroCare im Segment International haben wir ein umfassendes Therapiekonzept zur Norm in unseren Kliniken und bei der Heimdialyse erhoben. Damit wollen wir die Lebensqualität des Patienten nachhaltig verbessern und die Kosten für die Gesundheitssysteme eindämmen.

Auch im Jahr 2012 haben Ärzte und Pflegepersonal unseren Patienten eine Behandlungsqualität auf höchstem Niveau geboten, wie die unten stehende Tabelle anhand der gängigen medizinischen Qualitätsparameter verdeutlicht. So wurde z. B. der von allgemeinen Richtlinien und Standards empfohlene Kt/V-Wert von mehr als 1,2 in unseren Kliniken zu fast 100 % erreicht. Auch bei den anderen Qualitätsparametern (Hämoglobin, Phosphat) konnte die Qualität der Behandlung verbessert werden.

Darüber hinaus erfassen wir die Anzahl der Patienten, bei denen als Gefäßzugang für die Dialysebehandlung ein Hämodialysekatheter genutzt wird. Hintergrund hierfür ist, dass Katheter mit schweren Entzündungen und zusätzlichen Krankenhausausgaben in Verbindung gebracht werden.

Die Anzahl der Tage, die Patienten losgelöst von der Dialyse im Krankenhaus verbringen müssen, sind für uns ein wichtiger Indikator, da diese die Lebensqualität der Dialysepatienten erheblich einschränken.

Des Weiteren starten wir zusätzliche Patientenprogramme für Heimtherapien. Um unseren Heimdialysepatienten die höchstmögliche Sicherheit zu bieten, haben wir im Jahr 2012 im nordamerikanischen Markt ein besonders leistungsfähiges Monitoringsystem eingeführt, das Vitalfunktionen und Daten aus dem Dialysegerät täglich an das betreuende Dialyseteam weiterleitet und mögliche Auffälligkeiten sofort meldet. Damit können Therapien noch besser individuell angepasst werden.

Weitere Informationen erhalten Sie im Fresenius Medical Care-Geschäftsbericht 2012 oder unter www.fmc-ag.de.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2013 finden Sie im Lagebericht auf der Seite 118.

QUALITÄTSDATEN DER FRESENIUS MEDICAL CARE-PATIENTEN¹

	USA		EMEA		Asien-Pazifik	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Kt/V $\geq 1,2$	97 %	97 %	97 %	95 %	97 %	97 %
Hämoglobin = 10 – 12 g/dl	75 %	78 %	58 %	57 %	59 %	58 %
Hämoglobin = 10 – 13 g/dl	82 %	88 %	78 %	78 %	67 %	66 %
Albumin $\geq 3,5$ g/dl ²	85 %	85 %	86 %	88 %	89 %	90 %
Phosphat $\leq 5,5$ mg/dl ²	66 %	64 %	79 %	76 %	71 %	73 %

¹ Jeweils für das letzte Quartal

² Internationaler Standard BCR CRM470

FRESENIUS KABI. Im Jahr 2012 ist Fresenius Kabi erneut stark gewachsen. Zur ausgezeichneten Geschäftsentwicklung haben alle Regionen beigetragen, insbesondere die Schwellenländer und Nordamerika. Darüber hinaus haben wir die Akquisition der Fenwal Holdings Inc. erfolgreich abgeschlossen. Damit wurde Fresenius Kabi zu einem der weltweit führenden Unternehmen in der Transfusionstechnologie.

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. In der Transfusionstechnologie bieten wir ein Produktsortiment an, das von Blutbanken und Blutspendediensten für die Herstellung von Blutprodukten eingesetzt wird.

Unser **Produktportfolio** umfasst im Bereich I.V.-Arzneimittel Anästhetika, Antiinfektiva, Analgetika sowie Arzneimittel zur Behandlung onkologischer und anderer kritischer Erkrankungen. Zudem bieten wir Blutvolumenersatzstoffe und Infusionslösungen im Bereich der Infusionstherapien an. In der klinischen Ernährung zählen wir zu den wenigen Unternehmen der Welt, die parenterale und zugleich enterale Ernährungsprodukte vertreiben. Außerdem bieten wir Infusionspumpen,

Infusionsmanagementsysteme, Ernährungspumpen und Einmalartikel an, mit denen unsere Produkte verabreicht werden können. In der Transfusionstechnologie umfasst unser Sortiment Produkte zur Sammlung und Verarbeitung von Vollblut sowie Produkte für die Transfusionsmedizin.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Fresenius Kabi hat im Geschäftsjahr 2012 den **Umsatz** um 15 % auf 4.539 Mio € (2011: 3.964 Mio €) erhöht. Das organische Wachstum hat dazu ausgezeichnete 9 % beigetragen. Währungsumrechnungseffekte wirkten sich in Höhe von 5 % aus, Akquisitionen trugen 1 % zum Umsatzwachstum bei.

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

in Mio €	2012	2011	Veränderung
Europa	1.953	1.826	7 %
Nordamerika	1.236	1.002	23 %
Asien-Pazifik	863	702	23 %
Lateinamerika/Afrika	487	434	12 %
Gesamt	4.539	3.964	15 %

In der Region Nordamerika haben wir, ausgehend von einem bereits hohen Vorjahreswert, ein ausgezeichnetes organisches Wachstum von 11 % erreicht. Dazu trugen die Einführung neuer Produkte sowie anhaltende Lieferengpässe bei Wettbewerbern bei. In Europa erzielten wir ein organisches Umsatzwachstum von 6 %, in der Region Asien-Pazifik in Höhe von 13 %. In Lateinamerika/Afrika wurde ein organischer Umsatzzuwachs in Höhe von 14 % erreicht.

Nach **Produktsegmenten** entwickelte sich der Umsatz wie folgt:

in Mio €	2012	2011	Organisches Wachstum
Infusionstherapie	1.010	895	10 %
I.V.-Arzneimittel	1.701	1.438	12 %
Klinische Ernährung	1.314	1.154	10 %
Medizintechnische Produkte/Transfusionstechnologie	514	477	-1 %
Gesamt	4.539	3.964	9 %

Wir haben die ausgezeichnete Ergebnisentwicklung des Jahres 2011 noch übertroffen: Der EBIT verbesserte sich um 16 % auf 934 Mio € (2011: 803 Mio €). Der Zuwachs resultierte insbesondere aus der sehr guten Geschäftsentwicklung in Nordamerika und in den Schwellenländern. Die EBIT-Marge stieg um 30 Basispunkte auf 20,6 % (2011: 20,3 %).

Zur EBIT-Entwicklung trugen die Regionen wie folgt bei:

in Mio €	2012	2011	Veränderung
Europa	390	385	1 %
EBIT-Marge	20,0 %	21,1 %	
Nordamerika	500	368	36 %
EBIT-Marge	40,5 %	36,7 %	
Asien-Pazifik/ Lateinamerika/Afrika	286	232	23 %
EBIT-Marge	21,2 %	20,4 %	
Verwaltungs- und zentrale F & E-Kosten	-242	-182	-33 %
EBIT	934	803	16 %
EBIT-Marge	20,6 %	20,3 %	

Das Konzernergebnis¹ der Fresenius Kabi stieg um 25 % auf 444 Mio € (2011: 354 Mio €).

AKQUISITIONEN UND JOINT VENTURES

Mit der Akquisition von **Fenwal Holdings, Inc.** hat Fresenius Kabi seine Wachstumsstrategie bei medizintechnischen Produkten fortgesetzt. Als ein führender Anbieter in der Transfusionstechnologie produziert und vertreibt Fenwal Produkte zur Gewinnung, Trennung und Verarbeitung von Blut.

Die Geschäftsaktivitäten von Fresenius Kabi und Fenwal ergänzen sich hervorragend, sowohl regional als auch im Hinblick auf die Produkte. So verfügt Fenwal etwa über eine ausgezeichnete Position bei Geräten zur automatisierten Blutgewinnung. Die Stärken von Fresenius Kabi liegen im Bereich der Blutbeutel und -filter zur manuellen Blutgewinnung.

Fenwal erzielte im Jahr 2012 mehr als die Hälfte des Umsatzes in den USA und bietet damit eine ausgezeichnete Plattform für die weitere Vermarktung von Fresenius Kabi-Produkten im Bereich Medizintechnik/Transfusionstechnologie. Gleichzeitig kann Fresenius Kabi dank seiner internationalen Marketing- und Vertriebsorganisation die Fenwal-Produkte weltweit intensiver vermarkten. Damit verfügt Fresenius Kabi künftig auch in der Transfusionstechnologie global über ein umfassendes Produktsortiment. Fenwal wird seit Dezember 2012 im Konzernabschluss konsolidiert.

Um unsere onkologischen Produkte auch in China zu vermarkten, haben wir im Berichtsjahr das Joint Venture **Fresenius Kabi (Wuhan) Pharmaceutical Limited** gegründet. Wir halten 70 % der Anteile an dem Joint Venture, 30 % werden von dem chinesischen Unternehmen Huangshi Lishizhen Medicine Group Wuhan Lishizhen Medicine Limited Company gehalten. Unser Joint-Venture-Partner produziert und vermarktet onkologische Produkte für den chinesischen Markt.

In einem von der Volksrepublik China und der Provinz Hubei geförderten Technologiepark wird das Joint Venture ein Forschungs- und Entwicklungszentrum sowie eine Produktion für onkologische Produkte errichten. In die Ausstattung des 10.000 m² großen Gebäudes wurden in einem ersten Schritt 25 Mio € investiert.

INFUSIONSTHERAPIEN

Infusionslösungen gehören zum medizinischen Alltag. Sie dienen als Trägerlösung für I.V.-Arzneimittel ebenso wie zur Therapie von Flüssigkeits- und Elektrolytdefiziten. Unser Sortiment umfasst ein breites Angebot an Infusionslösungen, das wir in Beuteln, Kunststoff- und Glasflaschen anbieten.

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

Unsere Behältnisse wurden so entwickelt, dass die Infusionslösungen sicher und einfach verabreicht werden können. Um Nadelstichverletzungen bei der Medikamentenzubereitung vorzubeugen, haben wir damit begonnen, unseren PVC-freien freeflex®-Beutel mit einem nadelfreien Injektionsport in europäischen Märkten einzuführen. Der nadelfreie Zugang des freeflex®-Beutels reduziert die Zubereitungszeit, das Verletzungsrisiko für das Klinik- oder Pflegepersonal sowie die Gefahr von Beschädigungen des Beutels bei der Medikamentenzubereitung. Durch eine selbstverschließende, sterile Membran bleibt der Beutel keimfrei. Gleichzeitig wird verhindert, dass die zubereitete Lösung auslaufen kann.

Unsere künstlichen Kolloide für die **Blutvolumentherapie** basieren auf Hydroxethylstärke (HES), die aus Maisstärke gewonnen wird. Daher lassen sie sich unabhängig von der Blutgruppe infundieren. Unsere Blutvolumenersatzlösungen werden eingesetzt, um die Kreislauffunktionen und die Versorgung der Organe mit Blut aufrechtzuerhalten.

Das Produkt Volulyte® haben wir im Jahr 2012 in weiteren Märkten eingeführt, u. a. in Australien und Kanada. Es eignet sich speziell für Patienten, die einen hohen Blutverlust erleiden oder über längere Zeit mit Blutvolumenersatzstoffen behandelt werden müssen.

In Europa zählen wir zu den führenden Anbietern von **medizintechnischen Produkten** für die Applikation von Infusionstherapien. Mit unseren Infusionspumpen und medizinischen Einmalartikeln lassen sich I.V.-Arzneimittel, Infusionslösungen und Blutvolumenersatzstoffe sicher, präzise und einfach verabreichen.

Im Bereich **Transfusionstechnologie** haben wir einen Exklusivvertrag über die weltweiten Vertriebsrechte eines Analysegeräts zur schnellen Bestimmung des Hämoglobinwertes für die Anwendung in Blutbanken unterzeichnet. Das mobile Handgerät des schwedischen Unternehmens DiaSpect Medical AB misst diesen Wert in nur zwei Sekunden. Ein weiterer Vorteil ist die reagenzienfreie Küvette, in die das Blut gefüllt wird. Sie ist deutlich robuster und länger zu lagern als reagenzienbefüllte Küvetten.

Mit unserem Fresenius C.A.T.S.-Autotransfusionssystem (Continuous Autotransfusion System) waren wir im Berichtsjahr erneut erfolgreich. Besonders in den Wachstumsmärkten China und Russland konnten wir unsere Marktposition stärken.

Inzwischen bieten wir das Gerät in über 55 Ländern an. Es wird zur intra- und postoperativen Blutaufbereitung eingesetzt. Mit dem Gerät lässt sich das bei einer Operation verlorene Blut schon während des Eingriffs aufbereiten und dem Patienten wieder zuführen. Die Autotransfusion reduziert die Abhängigkeit von Fremdblut und die damit verbundenen Infektionsrisiken.

I.V.-ARZNEIMITTEL

Fresenius Kabi zählt weltweit zu den führenden Unternehmen im Bereich der generischen I.V.-Arzneimittel. In den USA sind wir der zweitgrößte Anbieter in diesem Produktsegment. Unser Produktportfolio ist ausgerichtet auf die Therapie und Versorgung von chronisch und kritisch Kranken.

Wir bieten unsere I.V.-Arzneimittel mittlerweile in etwa 145 Ländern an. Durch die Einführung neuer Produkte und durch die fortschreitende Internationalisierung unseres bestehenden Produktportfolios konnten wir starkes Wachstum erzielen. Darüber hinaus kam es auch im Jahr 2012 in den USA zu anhaltenden Lieferengpässen bei unseren Wettbewerbern. Erneut haben wir mit unserem umfangreichen Produktsortiment und mit Lieferfähigkeit maßgeblich zur Versorgung des US-Marktes beigetragen. So haben wir beispielsweise das Anästhetikum Propofol (Propoven) aus europäischen Produktionsstätten in die USA geliefert, um Versorgungsengpässe zu vermeiden.

Fresenius Kabi ist eines der weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen **I.V.-Anästhetika** und **I.V.-Analgetika**. Propofol ist das weltweit am häufigsten verwendete I.V.-Anästhetikum. Im Bereich der I.V.-Analgetika haben wir die Vermarktung von I.V.-Paracetamol in Europa weiter vorangetrieben. So bieten wir das Produkt nun auch in Italien und Spanien an.

Wir haben unser Sortiment an **onkologischen I.V.-Arzneimitteln** international verbreitert und zahlreiche Produkte in neuen Märkten eingeführt. Fresenius Kabi hat in einigen europäischen Ländern die Produkte Cytarabin, Carboplatin und Docetaxel erfolgreich auf den Markt gebracht. Die oralen onkologischen Produkte Bicalutamid und Anastrozol haben wir sowohl in europäischen Ländern, z. B. Österreich, Russland und Ungarn, als auch auf den Philippinen eingeführt. Ferner haben wir die gebrauchsfertige Lösung unseres Chemotherapeutikums Oxaliplatin Kabi in den USA erfolgreich auf den Markt gebracht.

Auch unsere Produkte zur Behandlung von **Infektionskrankheiten** sind seit dem Jahr 2012 in weiteren Ländern erhältlich. In den USA bieten wir nun beispielsweise die Antiinfektiva Meropenem und Imipenem/Cilastatin an. In Vietnam und in Chile haben wir mit der Markteinführung des Antibiotikums Piperacillin/Tazobactam begonnen, das wir in Europa bereits sehr erfolgreich etablieren konnten.

Zur Behandlung von **kritischen Erkrankungen** bieten wir in den USA ein umfangreiches Sortiment an Produkten an und sind mit hochmolekularem Heparin weiterhin Marktführer. Im Berichtsjahr haben wir weitere Produkte in den USA eingeführt, darunter Benzotropin Mesylat, Levetiracetam und Tranexamsäure. Diese Produkte haben wir von dem Unternehmen Nexus Pharmaceuticals, Inc. erworben, um unser Sortiment zu erweitern. Ferner haben wir mit InnoPharma, Inc. eine Lizenzvereinbarung getroffen, nach der wir nun Acetylcystein als Lösung zur oralen oder inhalierbaren Anwendung vertreiben.

In unseren Compounding-Zentren stellen wir u. a. **patientenindividuelle** onkologische **Medikamente** her. Im Berichtsjahr stieg die Nachfrage nach individuell zubereiteten Arzneimitteln für onkologische Therapien weiterhin an. In Australien haben wir daher mit dem Bau eines neuen Compounding-Centers begonnen. Die Produktionsstätte, etwa 35 km nördlich von Sydney, ist 8.500 m² groß und wird den bisherigen Standort ersetzen. Auch in Kanada haben wir südwestlich von Toronto ein neues Compounding-Center errichtet. Es ist auf die Zubereitung patientenindividueller Antibiotika und Schmerztherapeutika spezialisiert.

KLINISCHE ERNÄHRUNG

Die klinische Ernährung dient der ernährungstherapeutischen Versorgung von Patienten, die normale Nahrung nicht oder nicht in ausreichendem Maße zu sich nehmen können. Laut einer Untersuchung besteht bei rund 20 Millionen Menschen in Europa ein Risiko für Mangelernährung. Daraus ergeben sich zudem gesundheitsökonomische Belastungen. Die mit Mangelernährung verbundenen Kosten für die nationalen Gesundheitssysteme in der europäischen Union werden auf rund 120 Mrd € jährlich geschätzt.¹

Fresenius Kabi nimmt seit Jahren eine führende Position bei der klinischen Ernährung ein. Wir verbessern mit unseren Produkten die Lebensqualität von Patienten und unterstützen zugleich die Therapie.

Unsere 3-Kammer-Beutel zur **parenteralen Ernährung** haben sich im Markt fest etabliert. Im Berichtsjahr haben wir unseren 3-Kammer-Beutel SmofKabiven® erfolgreich in weiteren Ländern eingeführt, u. a. in Ländern der Regionen Asien-Pazifik und Lateinamerika.

Beim parenteralen Compounding zählen wir zu den wenigen Unternehmen, die weltweit patientenindividuelle Rezepturen herstellen. Des Weiteren stellen wir Krankenhausapothekern mit PreparePlus® PN eine Datenbank bereit, mit der sie in wenigen Minuten prüfen können, ob eine verschriebene Rezeptur kompatibel und stabil ist. Die verschiedenen Inhaltsstoffe des patientenindividuellen Produkts dürfen nicht miteinander reagieren, und die Rezeptur muss über einen festgelegten Zeitraum stabil sein. Sollte dies nicht zutreffen, macht PreparePlus® PN Vorschläge zur Anpassung. Alle Ergebnisse der Datenbank beruhen auf realen, im Labor durchgeführten Stabilitätsprüfungen. Im Berichtsjahr wurde die Software in einem ersten Schritt in Deutschland und Schweden eingeführt.

Mangelernährte Patienten mit einem funktionsfähigen Magen-Darm-Trakt können eine **enterale Ernährungstherapie** erhalten. Unser Produktportfolio umfasst ein umfangreiches Sortiment an Trink- und Sondennahrungen.

Als eines der führenden Unternehmen in der enteralen Ernährung ist die weitere Internationalisierung unseres Produktportfolios von hoher Bedeutung für uns. Daher haben wir im Jahr 2012 beispielsweise in Polen eine eigene Organisation gegründet, die Patienten im außerklinischen Bereich mit enteralen Ernährungsprodukten versorgt.

In zahlreichen europäischen Ländern wurde die neue Sondennahrung Fresubin® 2 kcal eingeführt. Das neue Produkt dient insbesondere der klinischen Ernährung von intensivmedizinisch versorgten Kranken sowie Dialysepatienten.

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

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2013 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 118 f.

¹ Quelle: Ljungqvist O., Clinical Nutrition 2010; 29:149-150

FRESENIUS HELIOS. Das Geschäftsjahr 2012 verlief ausgezeichnet. Wir erzielten erneut ein sehr gutes organisches Umsatzwachstum und erhöhten unser Ergebnis deutlich. Die EBIT-Marge unserer etablierten Kliniken konnten wir erheblich steigern. Die Integration des Klinikums Duisburg und der Damp Gruppe haben wir erfolgreich vorangetrieben.

Fresenius Helios ist einer der größten deutschen privaten Krankenhausbetreiber. Zur HELIOS Kliniken Gruppe gehören insgesamt 72 eigene Kliniken: 50 Akutkrankenhäuser, darunter 6 Maximalversorger in Berlin-Buch, Duisburg, Erfurt, Krefeld, Schwerin und Wuppertal, sowie 22 Rehabilitationskliniken. Darüber hinaus hat die Klinikgruppe 35 Medizinische Versorgungszentren (MVZ) sowie 13 Pflegeeinrichtungen. Insgesamt verfügt HELIOS über mehr als 23.000 Betten und versorgt jährlich über 2,9 Millionen Patienten, davon mehr als 770.000 stationär. Ende des Jahres 2012 beschäftigte HELIOS über 42.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

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

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

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Jahr 2012 stieg der Umsatz von Fresenius Helios um 20 % auf 3.200 Mio € (2011: 2.665 Mio €). Das organische Wachstum belief sich auf 5 %. Akquisitionen trugen 17 % zum Wachstum bei. Desinvestitionen minderten den Umsatz um 2 %. Im Jahr 2012 wurde die Rehabilitationsklinik Zihlschlacht in der Schweiz an Fresenius Vamed veräußert und rückwirkend zum 1. Januar 2012 entkonsolidiert.

Auf den Bereich Akutkliniken entfielen 88 % des Umsatzes (2011: 88 %), während die Rehabilitationskliniken 9 % erwirtschafteten (2011: 8 %). 3 % entfielen auf sonstige Erlöse (2011: 4 %).

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 €	2012	2011	Veränderung
Umsatz	3.200	2.665	20 %
davon Akutkliniken	2.814	2.354	20 %
davon Rehabilitationskliniken	274	220	25 %
EBITDA	432	369	17 %
EBITDA-Marge in %	13,5	13,8	
EBIT	322	270	19 %
EBIT-Marge in %	10,1	10,1	
Konzernergebnis ¹	203	163	25 %

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

Der EBITDA erhöhte sich um 17 % auf 432 Mio € (2011: 369 Mio €). Die EBITDA-Marge betrug 13,5 % (2011: 13,8 %). Den EBIT steigerte Fresenius Helios um 19 % auf 322 Mio € (2011: 270 Mio €). Die EBIT-Marge konnte auf dem Vorjahresniveau von 10,1 % gehalten werden, trotz der Konsolidierung der Damp Gruppe und des Klinikums Duisburg. Das Konzernergebnis¹ stieg auf 203 Mio € und übertraf den Vorjahreswert um 25 % (2011: 163 Mio €).

Der Umsatz der etablierten Kliniken (Konsolidierung > 1 Jahr) wuchs um 5 % auf 2.743 Mio € (2011: 2.623 Mio €). Der EBIT stieg um 18 % auf 321 Mio € (2011: 271 Mio €). Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 11,7 % (2011: 10,3 %). Die akquirierten Kliniken (Konsolidierung < 1 Jahr) erzielten einen Umsatz von 457 Mio € und einen EBIT in Höhe von 1 Mio €. Die Integration dieser Kliniken in das HELIOS-Kliniknetzwerk verläuft planmäßig.

ENTWICKLUNGSPLAN AKUTKLINIKEN 2012

	Jahre nach der Übernahme							Gesamt
	<1	1	2	3	4	5	>5	
Anzahl Akutkliniken	6	2	1	–	6	4	31	50
Umsatz in Mio €	227	155	36	–	192	294	1.910	2.814
Ziel								
EBITDA-Marge in %	–	3,0	6,0	9,0	12,0	15,0	15,0	
EBITDA in Mio €	–	4,7	2,2	–	23,0	44,1	286,5	360,5
Erreicht								
EBITDA-Marge in %	–	-3,3	7,4	–	11,0	15,4	17,5	14,1
EBITDA in Mio €	-1,1	-5,2	2,7	–	21,2	45,1	334,8	397,5
Anzahl Kliniken im Plan	–	1	1	–	3	3	19	27
Anzahl Kliniken unter Plan	–	1	–	–	3	1	12	17

Angaben gemäß IFRS

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

Das Geschäft von Fresenius Helios zeichnet sich durch **stabile Cashflows** aus: Der Cashflow in Prozent vom Umsatz lag bei 7,5 % (2011: 11,0 %). Die Forderungslaufzeit betrug 43 Tage (2011: 39 Tage). Die Höhe der uneinbringlichen Forderungen in Prozent vom Umsatz war erneut sehr gering und lag bei 0,4 %.

EXPANSION IM KRANKENHAUSMARKT

Die Wachstumsstrategie von HELIOS beruht auf der **Steigerung der Fallzahlen** und Behandlungsleistungen sowie auf **Akquisitionen**. 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 **Entwicklungsplan** 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 Entwicklungsplan der Akutkliniken zeigt die Krankenhäuser innerhalb der HELIOS Kliniken Gruppe, aufgeteilt nach den Jahren der Zugehörigkeit. Im Jahr 2012 erreichten wir bei den etablierten Kliniken eine EBITDA-Marge von 17,5 % (2011: 16,9 %). Damit konnten wir unser EBITDA-Margen-Ziel von 15 % erneut übertreffen.

HELIOS ALS PRIVATISIERUNGSPARTNER

HELIOS gehört zu den privaten Krankenhausträgern mit der längsten Erfahrung in Deutschland. Dies gilt sowohl für Kliniken der Grund- und Regelversorgung, die wir teilweise seit mehr als 18 Jahren erfolgreich betreiben, als auch für Kliniken der Maximalversorgung. Mit sechs Maximalversorgern nimmt HELIOS im deutschen Klinikmarkt eine führende Position bei der Privatisierung von Kliniken dieser Größe ein.

HELIOS hat Krankenhausneubauten und -sanierungen im Gesamtvolumen von bisher rund 1,5 Mrd € realisiert. Mit unserer Investitionskraft können wir notwendige Umbauten, Sanierungen und Neubauten in unseren Kliniken schnell und professionell leisten. Die Bündelung von Bestellung und Auswahl medizinischer Geräte, insbesondere bei Großgeräten, ermöglicht es uns, eine überdurchschnittliche Ausstattung an unseren Häusern zu gewährleisten. Gleichzeitig optimieren wir die Prozesse im Krankenhaus, steigern Effizienz und Qualität und können so den Erhalt der Standorte langfristig sicherstellen.

Unser Ziel ist es auch weiterhin, im mehrjährigen Durchschnitt ein Umsatzvolumen von rund 150 Mio € pro Jahr zu akquirieren.

AKQUISITIONEN

Im November 2012 hat HELIOS einen Vertrag zum Erwerb des **St. Josef Krankenhaus** in Wipperfürth geschlossen. Das Krankenhaus verfügt über 194 Betten und erzielte im Jahr 2011 einen Umsatz von rund 20 Mio €. Die Klinik beschäftigt rund 500 Mitarbeiter. HELIOS wird das Krankenhaus baulich

sanieren und hierfür bis Ende des Jahres 2017 mindestens 8 Mio € investieren. HELIOS geht davon aus, die Transaktion Ende des 1. Quartals 2013 bzw. Anfang des 2. Quartals 2013 abschließen zu können.

Im Berichtsjahr hat HELIOS die Integration der Damp Gruppe und des HELIOS Klinikum Duisburg erfolgreich vorangetrieben. Sämtliche Einrichtungen der **Damp Gruppe** konnten im Jahr 2012 erfolgreich in die Regionalstrukturen der HELIOS Kliniken Gruppe überführt werden. Die HELIOS Region Nord-West wurde neu geschaffen, um dem Prinzip der dezentralen Führung gerecht zu werden, einem wesentlichen Erfolgsfaktor von HELIOS. Die rechtliche Integration der Damp Kliniken wurde ebenfalls vollzogen: Seit Oktober gehört die Damp Gruppe zu 100 % der HELIOS Kliniken GmbH.

Zu den Sofortmaßnahmen nach der Übernahme der insgesamt vier Klinikstandorte des **Klinikums Duisburg** gehörte die Neuorganisation der Zentralen Notaufnahme der HELIOS St. Johannes Klinik. Schwerkranke und operierte Patienten werden auf einer neuen, hochmodernen Intermediate Care-Station versorgt. Darüber hinaus wurde die Planung für 2 zentrale Krankenhausneubauten mit einem Investitionsvolumen von rund 175 Mio € vorangetrieben.

Im Mai 2012 hatte Fresenius den Aktionären der **RHÖN-KLINIKUM AG** ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot unterbreitet. Das Angebot stand unter dem Vorbehalt verschiedener Vollzugsbedingungen, u. a. einer Mindestannahmequote von 90 % des Grundkapitals der RHÖN-KLINIKUM AG zum Ende der Annahmefrist. Erreicht wurden 84,3 %. Fresenius hatte daraufhin nach konstruktiven Lösungen gesucht, um auch mit einem Anteil von weniger als 90 % an der RHÖN-KLINIKUM AG die strategischen und wirtschaftlichen Vorteile eines Verbunds mit HELIOS zu erreichen. Es konnte jedoch keine hinreichend verlässliche Grundlage für die Verwirklichung der unternehmerischen Ziele geschaffen werden, sodass Fresenius im September 2012 erklärte, den Aktionären der RHÖN-KLINIKUM AG bis auf Weiteres kein neues Übernahmeangebot zu unterbreiten.

Im Zusammenhang mit dem Angebot erwarb Fresenius bis zum 5. September 2012 insgesamt 5,0 % des Grundkapitals der RHÖN-KLINIKUM AG. Damit hält sich Fresenius Handlungsmöglichkeiten im Hinblick auf eine weitere Konsolidierung im Krankenhausmarkt offen.

FÄLLE UND BEHANDLUNGSLEISTUNGEN

Dank des Leistungsangebots und der hohen Behandlungsqualität konnten wir die Zahl der stationär und der ambulant behandelten Patienten erneut steigern:

	2012	2011	Veränderung
Stationär und teilstationär behandelte Patienten	778.817	665.108	17 %
Akutkliniken	729.673	632.778	15 %
Rehabilitationskliniken	49.144	32.330	52 %
Ambulant behandelte Patienten	2.118.112	1.726.704	23 %

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

	2012	2011	Veränderung
Akutkliniken	50	45	11 %
Betten	18.701	16.690	12 %
Verweildauer (Tage)	6,7	6,7	0 %
Rehabilitationskliniken	22	20	10 %
Betten	4.585	3.422	34 %
Verweildauer (Tage)	27,0	29,6	-9 %
Auslastung	85 %	78 %	

INVESTITIONEN IN VERSORGUNGS-STRUKTUREN

Fresenius Helios investierte im Berichtsjahr 836 Mio € (2011: 306 Mio €). Der Anteil der **Eigeninvestitionen** betrug 180 Mio € und damit 6 % vom Umsatz (2011: 157 Mio €). Sie wurden im Wesentlichen für die Modernisierung von Krankenhäusern verwendet. Bedeutendste Einzelprojekte waren die HELIOS Kliniken in Hamburg, Siegburg und Krefeld.

Unsere Investitionen sichern langfristig den Erhalt der Standorte und das hohe Niveau der medizinischen Versorgung. Die **Fördermittelquote** betrug 40 % (2011: 42 %).

in Mio €	2012	2011	Veränderung
Investitionen	836	306	173 %
Sachanlagen			
Eigeninvestitionen	180	157	15 %
Fördermittel ¹	77	104	-26 %
Akquisitionen	579	45	--

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

KONZERTARIFVERTRAG

Zum HELIOS Konzerntarifvertrag steht im Jahr 2013 turnusgemäß eine Tarifrunde an. HELIOS und ver.di haben die Verhandlungen im 1. Quartal 2013 aufgenommen.

MEDIZINISCHE ERGEBNIS- UND BETREUUNGSQUALITÄT

Der Anspruch von HELIOS zielt auf höchste medizinische und pflegerische Qualität. Wir bieten nicht nur hochwertige Medizin, die dem neuesten Stand der Wissenschaft entspricht, sondern leisten auch wesentliche Beiträge, um sie weiterzuentwickeln. Wir haben Gremien und Plattformen geschaffen, die es Ärzten und Pflegenden ermöglichen, an der Entwicklung des Unternehmens mitzuwirken. Der medizinische Beirat und unsere Fachgruppen beraten seit vielen Jahren die Geschäftsführung. Jede neu akquirierte Klinik wird in diese Strukturen integriert. Der Fokus auf die medizinische Qualität hat zu einer überdurchschnittlichen medizinischen Versorgungsqualität in unseren Kliniken geführt.

HELIOS hat im Jahr 2013 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 wird im Lagebericht ab Seite 95 vorgestellt.

HELIOS ist bestrebt, durch Transparenz die medizinische Qualität kontinuierlich zu verbessern: Als erste Klinikgruppe gibt HELIOS seit Dezember 2012 bekannt, wie häufig die 17 wichtigsten infektiösrelevanten Krankenhauserreger in den Akutkliniken des Konzerns vorkommen. Weitere Informationen finden Sie auf Seite 96 im Lagebericht oder unter www.helios-kliniken.de/hygiene.

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

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

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2013 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 118 f.

FRESENIUS VAMED. Im Jahr 2012 haben wir historische Bestwerte beim Umsatz wie auch beim EBIT erreicht. Das ausgezeichnete organische Umsatzwachstum und die im Berichtsjahr abgeschlossenen Akquisitionen trugen hierzu bei. Auch der Auftragszugang und der Auftragsbestand sind deutlich gestiegen und bieten eine gute Basis für zukünftiges Wachstum.

VAMED realisiert weltweit Projekte und Dienstleistungen für Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen. 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. Dank dieser umfassenden Kompetenz können wir komplexe Gesundheitseinrichtungen über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg effizient und erfolgreich unterstützen. Darüber hinaus ist VAMED ein Pionier im Bereich der Public-Private-Partnership-Modelle (PPP) für Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen.

Mit seinem umfassenden Leistungsportfolio und als weltweit tätiger Komplettanbieter für Einrichtungen im Gesundheitswesen nimmt VAMED mittlerweile eine einzigartige Position ein: Rund 600 Projekte in mehr als 70 Ländern wurden erfolgreich realisiert.

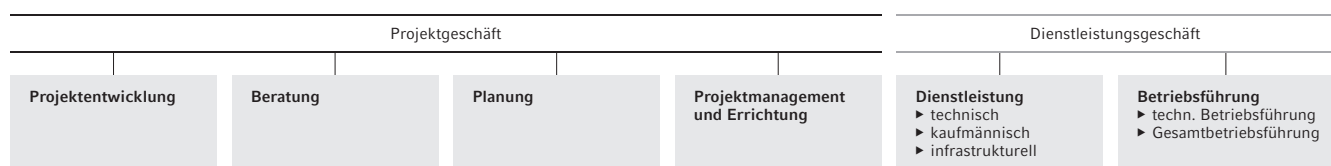
WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2012 stieg der **Umsatz** auf 846 Mio € (2011: 737 Mio €). Das organische Wachstum belief sich auf 5%. Akquisitionen trugen 10% zum Umsatzwachstum bei. Im Jahr 2012 hat Fresenius Vamed die Servicegesellschaft H.C. Hospital Consulting S.p.A. in Italien akquiriert sowie die Rehabilitationsklinik Zihlschlacht in der Schweiz von HELIOS übernommen. Die Erstkonsolidierung erfolgte jeweils rückwirkend zum 1. Januar 2012.

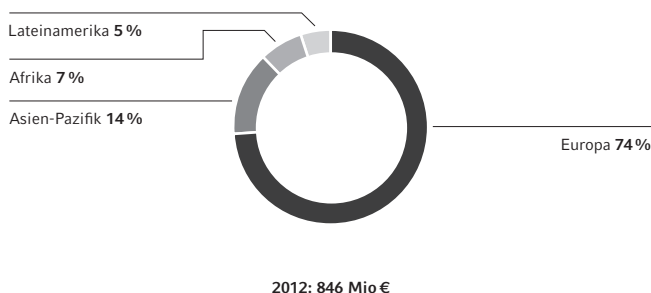
Der Umsatz nach Geschäftsfeldern entwickelte sich wie folgt:

in Mio €	2012	2011	Veränderung	Anteil am Umsatz
Projekte	506	494	2 %	60 %
Dienstleistungen	340	243	40 %	40 %

WERTSCHÖPFUNGSKETTE DER VAMED



UMSATZ NACH REGIONEN



Europa trug im Jahr 2012 mit einem Anteil von 74 % am stärksten zum Gesamtumsatz bei. In den Regionen Asien-Pazifik und Afrika erwirtschafteten wir 14 % bzw. 7 %, Lateinamerika trug 5 % zum Gesamtumsatz bei.

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

in Mio €	2012	2011	Veränderung
Auftragseingang	657	604	9 %
Auftragsbestand (31.12.)	987	845	17 %

Der **EBIT** stieg um 16 % auf 51 Mio € (2011: 44 Mio €). Die EBIT-Marge in Höhe von 6,0 % lag damit auf dem Niveau des Vorjahres. Im Projektgeschäft betrug der EBIT 25 Mio € (2011: 28 Mio €). Im Dienstleistungsgeschäft lag der EBIT mit 26 Mio € deutlich über dem Vorjahresniveau (2011: 16 Mio €). Das Konzernergebnis¹ stieg um 3 % auf 35 Mio € (2011: 34 Mio €).

Der Anteil des Anlagevermögens in der Bilanz der Fresenius Vamed lag bei 17 %. Das Geschäftsmodell bei Fresenius Vamed erfordert nur eine geringe Kapitalintensität. Dies spiegelt sich wider in der ausgezeichneten Eigenkapitalrentabilität vor Steuern in Höhe von 20,8 % (2011: 21,0 %).

PROJEKTGESCHÄFT

Das Projektgeschäft umfasst die Beratung, die Projektentwicklung, die Planung, die schlüsselfertige Errichtung sowie das Finanzierungsmanagement eines Projekts. Dabei gehen wir flexibel auf unsere Auftraggeber ein und entwickeln für sie maßgeschneiderte Lösungen aus einer Hand. Darüber hinaus realisieren wir Projekte im Rahmen von Kooperationsmodellen. Öffentliche Auftraggeber zeigen zunehmendes Interesse an **Public-Private-Partnership-Modellen** (PPP).

Bei diesen Geschäftsmodellen gründen öffentliche und private Partner eine gemeinsame Projektgesellschaft, die Krankenhäuser oder andere Gesundheitseinrichtungen plant, errichtet, finanziert und betreibt.

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

EUROPA

In **Deutschland** hat Fresenius Vamed die laufenden Projekte erfolgreich weitergeführt. Der Ausbau der Kliniken des Main-Taunus-Kreises in Hofheim mit einem Investitionsvolumen von 42 Mio € verlief plangemäß. Er wird dazu beitragen, die Behandlungsqualität weiter zu verbessern und den Krankenhausbetrieb effizienter zu gestalten. Die schlüsselfertige Errichtung des neuen Untersuchungs- und Behandlungszentrums der Universitätsklinik Köln (U/B West) wurde abgeschlossen. Das Investitionsvolumen betrug 65 Mio €. Im Rahmen dieses sogenannten Lebenszyklus-Projekts wurde uns auch für 25 Jahre die technische Betriebsführung übertragen. Den im Jahr 2009 begonnenen Teilneubau des Klinikums Köln-Merheim haben wir erfolgreich abgeschlossen. Die besondere Herausforderung bestand darin, die Arbeiten bei laufendem Klinikbetrieb auszuführen. Das Investitionsvolumen betrug 58 Mio €.

In **Österreich** haben wir den Fokus auf weitere PPP-Projekte und ganzheitliche Realisierungsmodelle gerichtet. Im Mai 2012 wurde das integrierte Gesundheitszentrum Oberndorf bei Salzburg offiziell eröffnet. Es geht neue Wege in der ganzheitlichen medizinischen Versorgung. Die Verbindung von Akutkrankenhaus, Rehabilitationszentrum und dem geplanten Ärztezentrum an einem Standort ist ein einzigartiges Referenzprojekt in der öffentlichen Gesundheitsversorgung Österreichs. Zwei weitere Projekte für Rehabilitationszentren haben wir im Westen Österreichs gestartet: Im Mai 2012 erfolgte der Spatenstich für die Errichtung eines neuen Rehabilitationszentrums in Kitzbühel, das auf die Fachrichtung Orthopädie spezialisiert ist. Im Juli 2012 war Baubeginn für das onkologische Rehabilitationszentrum in St. Veit im Pongau, die erste Einrichtung dieser Art in der Region. Am Otto Wagner Krankenhaus in Wien haben wir die schlüsselfertige Errichtung eines stationären Rehabilitationszentrums fortgesetzt, das die bestehende orthopädische Akutversorgung ergänzt. Insgesamt werden im Jahr 2013 drei neue Häuser den Betrieb aufnehmen. Das Auftragsvolumen beträgt 72 Mio €. Die bestehende PPP-Kooperation für Pflegeeinrichtungen im Burgenland wurde mit der Inbetriebnahme des von VAMED errichteten Pflegeheims in Rechnitz erfolgreich weitergeführt.

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der VAMED AG entfällt

In **Bosnien** haben wir den Großauftrag zur Gesamtrealisierung des Allgemeinen Krankenhauses Bijeljina mit 220 Betten erfolgreich weitergeführt. Das Projekt wird im Jahr 2013 abgeschlossen.

In **Russland** wurde das schlüsselfertige 300-Betten-Krankenhaus von Krasnodar plangemäß dem Kunden übergeben. In Sotschi haben wir das Städtische Krankenhaus Nr. 4 weiter um- und ausgebaut: Mit 350 Betten und 16 Operationsräumen wird es einen wichtigen Beitrag zur Gesundheitsversorgung während der Olympischen Winterspiele 2014 leisten. Zudem dient es uns als Referenz für weitere Gesundheitsprojekte in Russland.

In **Turkmenistan** wurden weitere Lieferaufträge für Medizintechnik abgewickelt.

AFRIKA

In Angondje, **Gabun**, hat VAMED den schlüsselfertigen Bau des Schwerpunktkrankenhauses für Krebserkrankungen vorzeitig abgeschlossen. Auch die erste Ausbauphase des Centre Hospitalier de Libreville haben wir erfolgreich beendet.

In **Ghana** wurde der Folgeauftrag zur Errichtung von fünf weiteren schlüsselfertigen Polikliniken fortgeführt.

In **Nigeria** wurden insgesamt 14 Universitätskrankenhäuser modernisiert.

Unseren ersten Auftrag in **Mali** konnten wir in nur zwölf Monaten mit der Errichtung eines Strahlentherapiezentrum abschließen.

Mit ersten Auftragseingängen gelang im Jahr 2012 der erfolgreiche Markteintritt im **Senegal**, in **Mosambik** und **Kap Verde**.

ASIEN-PAZIFIK

In den bedeutenden asiatischen Märkten Malaysia, Vietnam und China ist VAMED bereits seit vielen Jahren erfolgreich tätig. Die hohe Zufriedenheit unserer Kunden verhalf uns im Jahr 2012 in **China** zu neuen Aufträgen. So konnten wir die Erfolgsserie des Vorjahres fortsetzen und neue Aufträge zur Lieferung von Medizintechnik im Wert von rund 71 Mio € verbuchen.

In **Malaysia** haben wir den Auftrag zur Planung, Lieferung und Installation der Medizintechnik für das National Cancer Institute weitergeführt. Das Investitionsvolumen beträgt 31 Mio €.

In **Vietnam** haben wir ein Krankenhaus in Hue plangemäß mit speziellen Einrichtungen zur onkologischen Versorgung im Wert von 17 Mio € ausgestattet.

In **Laos** wurde die im Jahr 2011 begonnene Modernisierung des Mahosot-Universitätskrankenhauses mit 450 Betten erfolgreich beendet. Unter anderem haben wir den gesamten Operationsbereich umgebaut und erneuert.

LATEINAMERIKA

Neben den bereits realisierten Projekten in Lateinamerika haben wir erstmals auch einen Auftrag in **Trinidad und Tobago** gewonnen: VAMED erweitert und modernisiert dort das San Fernando General Hospital. In **Honduras** erhielt VAMED einen Anschlussauftrag zur Planung, Lieferung und Installation von Medizintechnik. Um in Zukunft noch stärker auf dem lateinamerikanischen Markt präsent zu sein, haben wir eine neue Niederlassung in Bogotá, **Kolumbien**, gegründet.

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 und der Betreuung medizintechnischer Anlagen über die technische Betriebsführung bis hin zur **Gesamtbetriebsführung** von Gesundheitseinrichtungen. Ebenso übernehmen wir das Energiemanagement, die Abfallbewirtschaftung sowie die Gebäude- und Außenanlagenreinigung und den Sicherheitsdienst. Mit diesem integrierten Angebot garantieren wir, dass eine Gesundheitseinrichtung optimal bewirtschaftet oder geführt wird – und zwar über ihren gesamten Lebenszyklus: vom Bau bis zum Ende der primären Nutzung bzw. ihrer Modernisierung oder Erneuerung. Darüber hinaus übernehmen wir **Logistikaufgaben** im Gesundheitswesen. Indem wir Abläufe verbessern, minimieren wir die Logistikkosten und stellen die erforderliche Versorgungsqualität sicher.

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

EUROPA

In **Österreich** hat VAMED die seit mehr als 25 Jahren bestehende Partnerschaft mit dem Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien – Medizinischer Universitätscampus (AKH) im Jahr 2012 erfolgreich fortgesetzt. Bereits seit dem Jahr 1986 sind wir mit der technischen Betriebsführung betraut. Daneben haben wir den weiteren Ausbau des AKH durchgeführt. Das AKH Wien ist mit 30 Kliniken und Instituten und rund 2.100 Betten eines der größten Krankenhäuser Europas.

Unser nach dem AKH Wien bislang umfangreichster technischer Dienstleistungsauftrag in Österreich betrifft zwei Krankenhäuser in Niederösterreich mit insgesamt 1.230 Betten. Deren technisches Management haben wir im Jahr 2012 erfolgreich fortgesetzt.

VAMED betreibt acht Rehabilitationseinrichtungen und ist der größte private Rehabilitationsanbieter in Österreich. Drei weitere Rehabilitationszentren in Salzburg, Tirol und Wien befinden sich in der Errichtungsphase. Unter dem Management von VAMED nehmen sie im Jahr 2013 ihren Betrieb auf.

In **Deutschland** ist das von VAMED geführte Konsortium Charité CFM Facility Management GmbH seit dem Jahr 2006 für sämtliche Dienstleistungen der Berliner Charité verantwortlich, mit Ausnahme der rein medizinischen Leistungen. Rund 2.600 Mitarbeiter arbeiten daran, einen der größten Dienstleistungsaufträge im europäischen Krankenhauswesen erfolgreich auszuführen. Dieser Auftrag für die technische Betriebsführung wurde im Jahr 2012 erneut an das von VAMED geführte Konsortium vergeben. Die Neubeauftragung zeugt vom Vertrauen der Charité in die Qualität unserer Leistungserbringung.

Auch den Dienstleistungsvertrag mit dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf haben wir zur Zufriedenheit des Kunden erfüllt.

Im Jahr 2010 vereinbarten wir eine auf fünf Jahre ausgelegte Partnerschaft mit dem Universitätsklinikum Schleswig-Holstein, die im Jahr 2012 erfolgreich fortgesetzt wurde. Sie zielt darauf ab, im IT-Bereich die Qualität der Dienstleistungen und der Ausstattung zu verbessern und die Infrastruktur effizienter zu gestalten.

ASIEN-PAZIFIK

Auch in **Thailand** entwickelt sich das Geschäft von VAMED dank der konsequenten Marktbearbeitung positiv. Nach ersten Verträgen im Jahr 2009 konnten wir im Jahr 2012 weitere Dienstleistungsaufträge akquirieren: Fresenius Vamed wird z. B. in einer Universitätsklinik in Bangkok ein Krankenhausinformationssystem implementieren.

AFRIKA

In **Gabun** leitet VAMED den kompletten Betrieb von insgesamt sieben Regionalkrankenhäusern sowie den technischen Betrieb des Krankenhauses Omar Bongo Ondimba in Libreville. Die Managementverträge für die sechs Regionalkrankenhäuser, die dem Gesundheitsministerium unterstehen, wurden im Jahr 2012 verlängert.

Nachdem wir Bau und Ausbau der Krankenhäuser in Angondje und Libreville in Gabun abgeschlossen hatten, wurden wir auch dort mit der technischen Betriebsführung beauftragt.

VAMED VITALITY WORLD

Thermen und Wellnessresorts gewinnen dank eines wachsenden Gesundheitsbewusstseins zunehmend an Bedeutung. Durch jahrzehntelange Erfahrung im Gesundheitsbereich ist es uns mit den Thermen und Gesundheitsresorts der VAMED Vitality World gelungen, eine Brücke zwischen Vorsorgemedizin und Gesundheitstourismus zu schlagen. Jährlich kommen 2,4 Millionen Besucher in die acht Thermen- und Gesundheitsresorts, die VAMED in sechs österreichischen Bundesländern betreibt. Mit einem Marktanteil von fast 30 % sind wir Marktführer in Österreich.

Im Jahr 2012 wurden die Resorts der VAMED Vitality World erneut bei den international begehrten **World Travel Awards** ausgezeichnet. Die Jury kürte das Tauern SPA Zell am See-Kaprun zu „Europe's Leading Lifestyle Resort 2012“. Die St. Martins Therme & Lodge gewann in der Kategorie „Austria's Leading Resort“ und die Aqua Dome-Tirol Therme Längenfeld in der Kategorie „Austria's Leading SPA Resort“. Darüber hinaus wurde die VAMED Vitality World zum zweiten Mal in Folge als „World's Leading Medical Wellness and SPA Operator“ prämiert.

AUSBLICK

In Europa wird sich VAMED im Jahr 2013 weiter auf ganzheitliche Realisierungs- und PPP-Projekte konzentrieren. Gesundheitseinrichtungen wie Thermen und Wellnessresorts werden mit steigendem Gesundheitsbewusstsein und zur Prävention verstärkt in Anspruch genommen. Der überregionale Gesundheitstourismus wird daher an Bedeutung zunehmen. Daher sehen wir in diesem Bereich nach wie vor ein großes Entwicklungspotenzial. Außerhalb Europas wird der Schwerpunkt auf maßgeschneiderten Lösungen für Krankenhäuser entlang der VAMED-Wertschöpfungskette liegen.

Weitere Informationen zur VAMED bietet Ihnen die Website www.vamed.com.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2013 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 118 f.

INHALTSVERZEICHNIS KONZERN-LAGEBERICHT

53	Geschäft und Rahmenbedingungen	79	Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren und weitere Erfolgsfaktoren
53	Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit	79	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
54	Leitung und Kontrolle	83	Forschung und Entwicklung
55	Wichtige Produkte und Dienstleistungen	88	Beschaffung
55	Wesentliche Absatzmärkte und Wettbewerbsposition	92	Qualitätsmanagement
55	Rechtliche und wirtschaftliche Einflussfaktoren	96	Verantwortung, Umweltmanagement, Nachhaltigkeit
56	Kapitalien, Aktionäre, Satzungsbestimmungen	101	Vertrieb, Marketing und Logistik
57	Unternehmenssteuerung, Ziele und Strategie		
58	Strategie und Ziele		
59	Überblick über den Geschäftsverlauf	103	Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage
59	Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen		
61	Branchenspezifische Rahmenbedingungen	103	Chancen- und Risikobericht
66	Einschätzung des Vorstands zur Auswirkung der gesamt- wirtschaftlichen und branchenspezifischen Entwicklung auf den Geschäftsverlauf	103	Chancenmanagement
66	Wesentliche Ereignisse für den Geschäftsverlauf	103	Risikomanagement
66	Beurteilung der Geschäftsentwicklung durch den Vorstand	104	Risikofelder
67	Vergleich des tatsächlichen mit dem prognostizierten Geschäftsverlauf	111	Beurteilung der Gesamtrisikosituation
		111	Rating des Unternehmens
67	Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage	111	Nachtragsbericht
67	Ertragslage		
67	Umsatz	111	Prognosebericht
69	Ergebnisstruktur	112	Gesamtaussage und mittelfristiger Ausblick
69	Überleitungsrechnung auf das Konzernergebnis	113	Künftige Absatzmärkte
71	Entwicklung weiterer wesentlicher Posten der Gewinn- und Verlustrechnung	113	Gesamtwirtschaftlicher Ausblick
71	Wertschöpfung	114	Gesundheitssektor und Märkte
72	Finanzlage	118	Konzernumsatz und Konzernergebnis
72	Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements	118	Umsatz und Ergebnis der Unternehmensbereiche
73	Finanzierung	119	Finanzierung
75	Bedeutung außerbilanzieller Finanzierungsinstrumente für die Finanz- und Vermögenslage	119	Investitionen
75	Liquiditätsanalyse	120	Beschaffung
75	Dividende	120	Forschung und Entwicklung
75	Cashflow-Analyse	121	Unternehmensstruktur und Organisation
76	Investitionen und Akquisitionen	121	Geplante Änderungen im Personal- und Sozialbereich
77	Vermögenslage	121	Dividende
77	Vermögens- und Kapitalstruktur		
78	Devisen- und Zinsmanagement		