



Hauptversammlung der Fresenius AG am 10. Mai 2006

Ansprache des Vorstandsvorsitzenden Dr. Ulf M. Schneider

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart: Herzlich Willkommen

Guten Morgen, sehr geehrte Damen und Herren,
im Namen des Vorstands begrüße ich Sie sehr herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Fresenius AG. Wir freuen uns, dass Sie heute so zahlreich erschienen sind und bedanken uns für Ihr Interesse am Unternehmen. Ich begrüße auch die Vertreter der Presse, unsere Gäste sowie alle Zuhörer, die über das Internet zugeschaltet sind.

Chart: Agenda

Lassen Sie mich damit beginnen, Ihnen unsere bedeutenden strategischen Schritte des Jahres 2005 aufzuzeigen. Dies ist mir ganz besonders wichtig, denn wir haben damit entscheidende Weichen gestellt für weiteres profitables Wachstum im Fresenius-Konzern. Ich werde dann auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2005 und auf die Kursentwicklung der Fresenius-Aktien eingehen und im Anschluss auf das 1. Quartal des laufenden Jahres zu sprechen kommen. Mit einem Ausblick auf das Gesamtjahr 2006 und unsere künftigen Perspektiven werde ich meinen heutigen Vortrag abschließen.

Chart: Strategische Schritte in eine wachstumsstarke Zukunft

2005 war ein ganz außergewöhnliches Jahr für die Fresenius-Gruppe. Wir haben bedeutende Schritte unternommen, die unser Unternehmen in eine neue Dimension führen: Fresenius wird im Jahr 2006 ein Umsatzvolumen von mehr als 10 Milliarden Euro erreichen, und die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter liegt weltweit erstmals bei über 100.000.

Gleichzeitig haben wir im Jahr 2005 ganz ausgezeichnete Zahlen mit kräftigen Umsatz- und Ergebnissteigerungen in unseren bestehenden Unternehmensbereichen vorgelegt. Auf diese strategischen und operativen Leistungen sind wir sehr stolz. Ich möchte daher an dieser Stelle, auch im Namen des gesamten Vorstands, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und unserer Führungsmannschaft für diese phantastische Arbeit und für ihr besonderes Engagement ganz herzlich danken.

Ich werde nun auf die strategischen Schritte des Jahres 2005 näher eingehen: Beginnen möchte ich mit Fresenius Medical Care. Dort haben wir zwei wesentliche Maßnahmen mit großem Erfolg umgesetzt. Zum einen war dies die Akquisition des amerikanischen Dialyседienstleisters Renal Care Group, die im März 2006 abgeschlossen wurde. Diese Akquisition verstärkt unsere Präsenz im amerikanischen Markt nochmals ganz wesentlich und untermauert unsere führende Position in der Dialyse. Fresenius Medical Care behandelt in den USA nun mehr als 115.000 Patienten in rund 1.500 Dialysekliniken, das sind 35 % aller Dialysepatienten des Landes. Von dieser Transaktion wird auch unser Produktgeschäft profitieren, denn wir planen, die Dialysekliniken der Renal Care Group künftig in stärkerem Maße mit Produkten von Fresenius Medical Care zu beliefern. Auch auf unsere Werke in Deutschland wird sich dies positiv auswirken, denn wesentliche Bauteile für das amerikanische Dialysegerät 2008 werden beispielsweise in unserem Werk Schweinfurt hergestellt.

Der zweite wesentliche Schritt war der Rechtsformwechsel der Fresenius Medical Care in eine Kommanditgesellschaft auf Aktien und die Umwandlung der Fresenius Medical Care-Vorzugsaktien in Stammaktien. Die Liquidität und Attraktivität der Stammaktien hat sich dadurch deutlich verbessert. Zugleich haben wir sichergestellt, dass die Fresenius AG ihre unternehmerische Kontrolle an der Fresenius Medical Care behält.

Beide Maßnahmen wurden vom Finanzmarkt sehr positiv aufgenommen und mit kräftigen Kurszuwächsen honoriert. Seit ihrer Bekanntgabe am 4. Mai letzten Jahres hat sich die Marktkapitalisierung der Fresenius Medical Care um rund 3,8 Milliarden Euro erhöht. Der Kurs der Stammaktien ist um 57 % gestiegen.

Bei Fresenius Kabi haben wir im Jahr 2005 mit unseren Akquisitionen weniger große Schlagzeilen gemacht. Diese Transaktionen sind allerdings strategisch ganz besonders bedeutsam. Durch die Akquisition des portugiesischen Unternehmens Labesfal haben wir unser Produktprogramm im Markt der intravenös verabreichten generischen Arzneimittel entscheidend verstärkt. Mit dem Erwerb von Clinico bauen wir unser Geschäft der medizintechnischen Produkte aus. Dies sind unter anderem Katheter, Ports und Kanülen, die benötigt werden, um unsere Infusions- und Ernährungstherapien zu verabreichen. Für die Vermarktung dieser Produkte können wir unsere Vertriebsstärke im Krankenhaussektor nutzen. In Europa verfügen wir über ein flächendeckendes Netzwerk zur Belieferung von Krankenhäusern, und auch in den Wachstumsmärkten Asien-Pazifik und Lateinamerika haben wir sehr starke Vertriebspositionen. Wir werden mit diesen Produkten zusätzliches organisches Wachstum erzielen können. Insofern geht es hier nicht nur um den Erwerb der beiden Unternehmen, die übrigens für sich selbst genommen sehr erfolgreich sind, sondern es geht vor allem um die gezielte regionale Expansion dieser Produktbereiche.

Und schließlich – Schlagzeilen haben wir sicherlich gemacht mit dem Erwerb der HELIOS Kliniken GmbH Ende 2005. Mit dieser Akquisition haben wir den Unternehmensbereich Fresenius ProServe zum dritten starken Standbein des Konzerns ausgebaut und auf den Betrieb von Krankenhäusern in Deutschland fokussiert. Und auch hier geht es nicht nur um die Akquisition, sondern darum, dass wir nun eine Spitzenposition im Markt der privaten Klinikbetreiber einnehmen. Wir sind also bestens aufgestellt, um an der fortschreitenden Privatisierung des deutschen Krankenhauswesens erfolgreich teilzunehmen.

Chart: Fresenius-Konzern: Hervorragende Geschäftsentwicklung im Jahr 2005

Diese strategischen Schritte, meine Damen und Herren, verbinden sich – Sie sehen es auf diesem Schaubild – mit einem außerordentlich erfolgreichen Geschäftsverlauf im Jahr 2005. Wir haben unseren Umsatz um 8 %, also um mehr als 600 Millionen Euro, auf rund 7,9 Milliarden Euro steigern können. Beim operativen Ergebnis konnten wir noch stärker zulegen: Der EBIT stieg um 15 % auf 969 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss betrug 222 Millionen Euro, ein beachtlicher Zuwachs von 32 %. Damit haben wir in den letzten zwei Jahren den Jahresüberschuss nahezu verdoppelt. Fresenius hat für das Jahr 2005 sowohl den auf freiwilliger Basis erstellten Abschluss nach US-GAAP als auch den gesetzlich verpflichtenden Abschluss nach IFRS vorgelegt. Die berichteten Zahlen nach beiden Standards sind nahezu identisch.

Chart: Fresenius-Konzern: Wachstum in allen Unternehmensbereichen im Jahr 2005

Dieses Schaubild zeigt Ihnen, dass alle Unternehmensbereiche zu diesem sehr guten Geschäftsverlauf beigetragen haben. Insbesondere Fresenius Medical Care und Fresenius Kabi haben sehr gute Umsatzzuwächse erreicht – und zwar 9 % bei der Fresenius Medical Care und 13 % bei der Fresenius Kabi. Bei beiden ist das operative Ergebnis stärker gewachsen als der Umsatz. Der EBIT-Anstieg bei Fresenius Medical Care betrug 10 %, obwohl dort Einmalkosten für den Rechtsformwechsel und die Zusammenlegung der Aktiengattungen in Höhe von 18 Millionen Euro verkraftet werden mussten. Fresenius Kabi erreichte einen hervorragenden EBIT-Anstieg von 33 %. Die EBIT-Marge der Fresenius Kabi hat von 11,8 % im Jahr 2004 auf 13,9 % im Jahr 2005 enorm zugelegt.

Bei der Fresenius ProServe sehen Sie, dass die schwierigen Jahre des Turnarounds hinter uns liegen. Wir haben erhebliche Maßnahmen zur Kostensenkung durchgeführt und uns von Randgeschäften getrennt. Wir haben das Kerngeschäft gesunden können und mit der HELIOS Kliniken GmbH einen neuen Schwerpunkt auf den Betrieb von Krankenhäusern in Deutschland gesetzt. Bei der Fresenius ProServe erreichten wir im Jahr 2005 ein organisches Umsatzwachstum von 5 %. Deutlich ist der Zuwachs beim operativen Ergebnis. Es hat sich mit 20 Millionen Euro mehr als verdoppelt.

Chart: Fresenius Medical Care: Dialysetherapiesystem 5008

Über die guten Zahlen hinaus haben wir im Jahr 2005 auch Produktinnovationen vorangetrieben und damit Grundlagen für weitere erfolgreiche Geschäftsjahre geschaffen. Hervorheben möchte ich insbesondere unser neues Dialysegerät 5008, das wir im Juni vergangenen Jahres im Markt einführen konnten. Im Januar 2006 hat Fresenius Medical Care für dieses Therapiesystem den Innovationspreis der deutschen Wirtschaft erhalten. Es erfüllt uns mit Freude, dass diese Neuentwicklung solch eine Anerkennung gefunden hat. Dieses Gerät ist eine hervorragende Leistung unserer Entwicklungsmannschaft und belegt, dass die Innovationskraft in unserem Unternehmen ungebrochen ist.

Chart: Kursentwicklung der Fresenius-Aktien im Jahr 2005

Ungebrochen erfolgreich ist auch die Kursentwicklung unserer Aktien. Diese reflektiert die ausgezeichnete Geschäftsentwicklung und die Akzeptanz unserer strategischen Initiativen im Finanzmarkt. Wir haben eine erhebliche Steigerung des Unternehmenswerts erreichen können. Bei unseren zahlreichen Gesprächen mit Investoren im In- und Ausland konnten wir feststellen, dass das Vertrauen in die künftige Wachstums- und Ertragskraft unseres Unternehmens weiter zugenommen hat. Wir arbeiten hart daran, dieses Vertrauen durch unsere Leistung zu bestätigen.

Lassen Sie mich nun die Kursentwicklung im Detail darstellen. Im Jahr 2005 hat die Vorzugsaktie einen beachtlichen Kursgewinn von 67 % erzielt, die Stammaktie legte um 42 % zu. Im Vergleich dazu sind der DAX um 27 % und der MDAX um 36 % gestiegen. Seit Beginn des Jahres 2006 konnten wir erneut einen kräftigen Zuwachs von jeweils 25 % bei der Stamm- und Vorzugsaktie verzeichnen. Die Marktkapitalisierung unseres Unternehmens beträgt inzwischen mehr als 7 Milliarden Euro.

Chart: Entwicklung der Fresenius-Aktien 2003 - 2006

Dass die Fresenius-Aktien in den letzten drei Jahren ein überaus attraktives Investment waren, zeigt diese Grafik. In diesem Zeitraum stieg der Kurs der Stammaktie von 41 Euro auf nunmehr rund 134 Euro, der Kurs der Vorzugsaktie von 40 Euro auf rund 144 Euro. Beide haben sich also mehr als verdreifacht. Damit gehören die Fresenius-Aktien zu den besten Werten im DAX und MDAX für diesen Zeitraum.

Chart: Fresenius AG: 13. Dividendenerhöhung in Folge vorgeschlagen

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auf der Grundlage der Geschäftsentwicklung im Jahr 2005 sowie der sehr guten Aussichten für das laufende Jahr und die Folgejahre freuen wir uns, Ihnen die dreizehnte Dividendenerhöhung in Folge vorschlagen zu können. Die Dividende soll um etwa 10 % auf 1,48 Euro je Stammaktie und auf 1,51 Euro je Vorzugsaktie erhöht werden. Sie sehen auf dem Schaubild, dass sich dieser Vorschlag einreicht in eine lange Reihe deutlicher Dividendenerhöhungen. Dies bestätigt unsere ertragsorientierte Ausschüttungspolitik, mit der wir den Geschäftserfolg des Unternehmens an unsere Aktionäre weitergeben. Ich möchte besonders hervorheben, dass die im Dezember 2005 im Rahmen der Kapitalerhöhung neu ausgegebenen Aktien auch voll dividendenberechtigt sind. Es wur-

den 9,4 Millionen neue Aktien geschaffen. Insofern steigt die Ausschüttungssumme von rund 56 Millionen Euro im Vorjahr auf jetzt rund 76 Millionen Euro deutlich an. Anfügen möchte ich an dieser Stelle noch, dass der Erlös aus der Kapitalerhöhung, ein Betrag von rund 900 Millionen Euro, zur Finanzierung der Akquisition von HELIOS verwendet wurde. Die Kapitalerhöhung mit einem Ausgabepreis von 93 Euro für die Stammaktie und 102 Euro für die Vorzugsaktie wurde ausgezeichnet vom Kapitalmarkt aufgenommen.

Der heutigen Hauptversammlung sowie der gesonderten Versammlung der Vorzugsaktionäre schlagen wir ein neues Genehmigtes Kapital I und II von insgesamt bis zu nominal 19,2 Millionen Euro zur Beschlussfassung vor, nachdem das frühere Genehmigte Kapital I und Teile des Genehmigten Kapitals II im Rahmen der Kapitalerhöhung verwendet wurden. Damit wollen wir erneut Vorsorge treffen, dass Fresenius bei günstigen Kapitalmarktverhältnissen das Eigenkapital stärken und für wichtige Akquisitionen Stamm- und Vorzugsaktien gegen Sacheinlagen ausgeben kann.

Chart: Fresenius-Konzern: Erfolgreich in das Jahr 2006 gestartet

Ich werde nun auf das 1. Quartal 2006 eingehen und Ihnen einen Ausblick für das Gesamtjahr 2006 geben.

Wir hatten einen ganz ausgezeichneten Start in das Jahr 2006! Der Konzern-Umsatz stieg um 34 % auf 2,4 Milliarden Euro. Den Jahresüberschuss konnten wir noch erheblich stärker, um 41 % auf 65 Millionen Euro, steigern. Dieser Wert enthält bereits Einmalaufwendungen in Höhe von 13 Millionen Euro, die im Wesentlichen durch die Refinanzierung von Konzern-Verbindlichkeiten angefallen sind.

Chart: Fresenius Medical Care: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Fresenius Medical Care hat das ausgezeichnete Wachstum des Vorjahres beim Umsatz und Ergebnis im 1. Quartal 2006 fortgesetzt. Der Umsatz ist um 9 % auf 1,7 Milliarden Dollar gewachsen. Der Jahresüberschuss vor Einmalaufwendungen stieg um 18 % auf 127 Millionen Dollar. Einmalaufwendungen sind erwartungsgemäß in Höhe von 11 Millionen Dollar entstanden. Diese betreffen hauptsächlich Refinanzierungen. Die Renal Care Group wurde zum 31. März 2006 bilanziell konsolidiert. Es erfolgt nun die Integration der Gesellschaft in unsere nordamerikanische Organisation.

Für das Gesamtjahr 2006 rechnet das Unternehmen mit einem Umsatz von rund 8,1 Milliar-

den Dollar. Der Jahresüberschuss soll vor Einmalaufwendungen auf 515 bis 535 Millionen Dollar steigen. Fresenius Medical Care erwartet, dass Einmalaufwendungen für die Integration der Renal Care Group, die Refinanzierung sowie Kosten für die Bilanzierungsumstellung von Aktienoptionen den Jahresüberschuss mit rund 60 Millionen Dollar beeinflussen werden.

Chart: Fresenius Kabi: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Fresenius Kabi hat sich im 1. Quartal 2006 erneut ganz ausgezeichnet entwickelt. Mit einer Umsatzsteigerung von 17 % blieb die Gesellschaft deutlich auf Wachstumskurs. Noch stärker wuchs das operative Ergebnis, mit einem Plus von 31 % auf 68 Millionen Euro. Die EBIT-Marge ist auf einen neuen Bestwert von 14,6 % gestiegen.

Fresenius Kabi hat auch in Zukunft enorme Chancen. Wir gehen davon aus, dass das bestehende Geschäft mit etwa 5 bis 7 % pro Jahr wächst. Zugleich profitieren wir von den Potenzialen, die sich durch die eingangs aufgezeigten Akquisitionen von Labesfal und Clinico eröffnen. Daneben wird Fresenius Kabi auch zukünftig ein hohes Wachstum durch den weiteren Ausbau der Marktpositionen außerhalb Europas erzielen, denn dort wachsen wir mit nachhaltig zweistelligen Prozentraten. Wir haben auch im Jahr 2005 daran gearbeitet, diese regionale Marktpresenz auszubauen. So haben wir in China den Beteiligungsanteil an einer unserer Gesellschaften von 65 % auf 100 % aufgestockt. In Australien haben wir unseren Anteil an einem Joint Venture von rund 25 % auf über 50 % erhöht. Darüber hinaus haben wir neue Gesellschaften, z.B. auf den Philippinen und in Malaysia, gegründet, um unsere regionale Marktabdeckung zu erhöhen. Auch die EBIT-Marge soll weiter ansteigen, insbesondere durch die Nutzung von zusätzlichen Effizienzpotenzialen in der Produktion und Logistik.

Auf diesen Maßnahmen basiert unser optimistischer Ausblick. Wir erwarten, dass Fresenius Kabi im Jahr 2006 den Umsatz währungsbereinigt um etwa 10 % steigern wird. Die EBIT-Marge soll auf 14,5 bis 15 % zunehmen. In absoluten Zahlen entspricht ein 1 %-iger Margenanstieg einem Ergebnisbeitrag von knapp 20 Millionen Euro. Daran wird deutlich, welch starken Einfluss die Margensteigerungen der Fresenius Kabi in den vergangenen Jahren auf die Konzernzahlen hatten und auch zukünftig noch haben werden.

Das Wachstum von Fresenius Kabi soll sich auch in den nächsten Jahren fortsetzen und wir gehen davon aus, dass das Unternehmen bereits 2007 bis 2008 beim Umsatz die 2 Milliarden Euro-Marke durchbrechen wird.

Chart: Fresenius ProServe: Geschäftsentwicklung und Ausblick

Nun zu Fresenius ProServe. Die Akquisition der HELIOS hat das Gesicht dieses Unternehmensbereichs grundlegend verändert und die Gesellschaft auf den Betrieb von Krankenhäusern in Deutschland fokussiert. Wir hatten die Akquisition der HELIOS Kliniken am 14. Oktober 2005 angekündigt, wir erhielten im Dezember die Kartellfreigabe, und wir konnten die Transaktion schließlich am 22. Dezember plangemäß abschließen. Unsere Kliniken der Wittgensteiner Gruppe haben wir unter die Führung von HELIOS gestellt. Die Integrationsaktivitäten, die wir zwischenzeitlich gestartet haben, liegen voll und ganz im Plan. Wir haben zahlreiche Synergieprojekte angestoßen, insbesondere im Einkauf und in der Verwaltung. Diese werden bereits im Jahr 2006 zu Einsparungen führen. In der Zusammenarbeit mit HELIOS hat sich unser äußerst positiver Eindruck, den wir von der Gesellschaft hatten, voll und ganz bestätigt. Mit über 50 Kliniken und einem exzellenten Management haben wir nun die Voraussetzungen, um an der fortschreitenden Privatisierung von Krankenhäusern in Deutschland erfolgreich teilnehmen zu können. Dieser Privatisierungstrend bietet der Fresenius ProServe in den kommenden Jahren ausgezeichnete Wachstumschancen. Wie Sie der Presse entnehmen konnten, haben wir im März einen Vertrag zum Erwerb der HUMAINE Kliniken unterzeichnet, in diesem Fall ein weiterer privater Klinikbetreiber. HUMAINE verfügt über sechs Kliniken mit insgesamt 1.850 Betten. Dies ist ein weiterer Schritt, unser Engagement im Krankenhausbereich zu stärken.

Mit der Geschäftsentwicklung der Fresenius ProServe im 1. Quartal 2006 sind wir sehr zufrieden. Der kräftige Umsatzanstieg auf 476 Millionen Euro ist hauptsächlich dem erstmaligen Einbezug der HELIOS zu verdanken. Auch unser bisheriges Geschäft hat sich erwartungsgemäß gut entwickelt. Gleiches gilt für das operative Ergebnis, das in Höhe von 30 Millionen Euro ebenfalls leicht über unseren Planungen liegt.

Abschließend der Ausblick für Fresenius ProServe: Hier ist es mir wichtig, Ihnen zu verdeutlichen, dass mit dem Erwerb von HELIOS ein Unternehmensbereich mit einem Umsatzvolumen von über 2 Milliarden Euro entstanden ist. Mehr als 1,5 Milliarden Euro werden durch den Betrieb von Krankenhäusern erwirtschaftet, rund 500 Millionen Euro kommen aus dem Projekt- und Servicegeschäft für Krankenhäuser und für die pharmazeutische Industrie. Auf dieser Grundlage erwarten wir für das Jahr 2006 ein Umsatzwachstum von 1 bis 3 %. Dies ist ein Wachstum vor Akquisitionen. Insbesondere im Krankenhausbereich gilt, dass Wachstum weniger organisch erzielt wird, als vielmehr durch weitere Privatisierungen, so dass wir mittelfristig von höheren Wachstumswerten ausgehen. Das operative Ergebnis soll in diesem Jahr auf 140 bis 150 Millionen Euro steigen. Auch hier gehen wir also von einem deutlichen Wachstum aus, wenn Sie als Basis die Ergebnisse von Fresenius ProServe und von HELIOS mit insgesamt 125 Millionen Euro für das Jahr 2005 zugrunde legen.

Chart: Fresenius-Konzern: Ausgezeichneter Ausblick 2006

Damit komme ich zum Konzern-Ausblick für das Jahr 2006. Beim Umsatz werden wir erstmals den Wert von 10 Milliarden Euro durchbrechen. Wir erwarten ein Umsatzwachstum von etwa 30 % auf rund 10,5 Milliarden Euro. Der Jahresüberschuss soll noch stärker ansteigen. Wir gehen hier zu konstanten Wechselkursen von einem Wachstum von über 30 % aus. Darin bereits enthalten ist ein Betrag von rund 30 Millionen Euro nach Steuern im Zusammenhang mit Einmalaufwendungen sowie Kosten für die Bilanzierungsumstellung von Aktienoptionen. Die Investitionen in Sachanlagen werden etwa 550 bis 600 Millionen Euro betragen. Besonderes Augenmerk legen wir darauf, die Verschuldungskennzahlen des Konzerns nach den großen Akquisitionen wieder zu verbessern. Es ist unser Ziel, die wichtige Kennzahl Netto-Finanzverbindlichkeiten in Relation zum EBITDA, also zum Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen, bis zum Jahr 2008 auf einen Wert unter 3,0 zu reduzieren.

Chart: Fresenius-Konzern: Nachhaltig erfolgreiche Entwicklung

Dies sind anspruchsvolle Zielwerte, die einerseits durch nachhaltiges organisches Wachstum unserer Unternehmensbereiche getragen werden, andererseits durch die erstmalige Konsolidierung der neu erworbenen Gesellschaften. Mit diesen Akquisitionen haben wir unser Geschäft entscheidend gestärkt, denn mit dem Erwerb der Renal Care Group bauen wir unsere Marktführerschaft in der Dialyse weiter aus, und mit dem Erwerb von HELIOS haben wir die kritische Größe erreicht, um im deutschen Krankenhausmarkt zu expandieren. In beiden Bereichen gab es seit Jahren keine Akquisitionsgelegenheiten in dieser Größenordnung. Wir haben also unsere Chancen erfolgreich genutzt. Wir werden uns nun auf die vorbildliche Integration dieser Gesellschaften konzentrieren und dafür Sorge tragen, dass sich die erworbenen Geschäfte weiterhin positiv entwickeln. Bei Fresenius Kabi werden wir uns auf die erfolgreiche internationale Vermarktung der Produkte aus dem Labesfal- und Clinico-Sortiment fokussieren und damit unser organisches Wachstum unterstützen.

Es ist mir auch wichtig, Sie darauf hinzuweisen, dass der Ergebniszuwachs des Konzerns nicht zu Lasten von Zukunftsinvestitionen wie zum Beispiel Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen erkauft wird. Wir investieren, damit wir auch in den nächsten Jahren neue Produkte in den Markt bringen können und nehmen die Kosten, die mit dieser Vorbereitung verbunden sind, in Kauf. So planen wir für Fresenius Biotech Aufwendungen in Höhe von 45 bis 50 Millionen Euro im Jahr 2006, die sich zum ganz überwiegenden Teil auf unsere klinischen Entwicklungen in der Krebstherapie beziehen.

Auch mittelfristig gehen wir davon aus, dass sich die erfolgreiche Entwicklung von Fresenius fortsetzt. Unsere Unternehmensbereiche sind hervorragend aufgestellt, um von den künftigen Entwicklungen im Gesundheitsmarkt zu profitieren. Fresenius Medical Care ist weltweit führend in der Dialyse. Fresenius Kabi ist die Nummer eins in der Infusions- und Ernährungstherapie in Europa mit starken Marktpositionen in den Wachstumsmärkten Asien-Pazifik und Lateinamerika. Fresenius ProServe schließlich gehört zu den führenden privaten Krankenhausbetreibern in Deutschland.

Die Triebfedern für unser Wachstum werden auch in Zukunft fortbestehen: es sind die demographische Entwicklung in den führenden Industrieländern, der medizinisch-wissenschaftliche Fortschritt und der deutlich steigende Bedarf an medizinischer Versorgung in den Wachstumsmärkten. Hier möchte ich insbesondere unsere starken Marktpositionen in der Region Asien-Pazifik und dort insbesondere in China hervorheben, wo wir seit vielen Jahren mit zweistelligen Raten wachsen. Zudem können wir von einigen der sogenannten Megatrends profitieren, die sich in allen westlichen Industriestaaten vollziehen, wie beispielsweise die zunehmende Privatisierung des Gesundheitswesens.

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich abschließen: Fresenius wird auch in Zukunft ein solides, mit unternehmerischer Perspektive und kaufmännischer Umsicht geführtes Unternehmen bleiben, das seine ehrgeizigen Ziele konsequent verfolgt. Ich danke Ihnen für Ihre Treue zum Unternehmen und freue mich, wenn Sie Fresenius auch weiterhin als Aktionärinnen und Aktionäre in eine vielversprechende Zukunft begleiten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.