



**Ordentliche
Hauptversammlung
der
MATERNUS-Kliniken Aktiengesellschaft
am 27. August 2007 in Hannover**

**Ausführungen des Vorstandsvorsitzenden
Dietmar Meng**

- es gilt das gesprochene Wort -



Sehr geehrte Aktionäre,
Sehr geehrte Gäste,
Sehr geehrte Damen und Herren,

auch ich darf Sie noch einmal im Namen des Vorstands ganz herzlich begrüßen.

Als Vorstandsvorsitzender der MATERNUS-Kliniken AG trage ich seit dem 26. April 2007 Verantwortung für die Entwicklung des Unternehmens, begleitet werde ich dabei von Herrn Assfalg, der seit 1. März 2005 Vorstand der MATERNUS-Kliniken AG ist und Herrn Oliver Mathes, Vorstand seit 1. Februar 2007.

Wir wollen Ihnen heute ein Bild darüber vorstellen, wie sich die aktuelle wirtschaftliche und strategische Situation der MATERNUS-Kliniken AG darstellt, wie sie der Vorstand bewertet und wie wir den Konzern in eine erfolgreiche Zukunft steuern wollen.

Sicherlich werden sich viele von Ihnen insbesondere die Frage stellen, welche besonderen Perspektiven wir nach Übernahme von fast 80 % der Aktien der MATERNUS-Kliniken AG durch die CURA 12. Seniorenzentrum GmbH sehen.

Antworten auf diese berechtigten Fragen möchte ich in drei Abschnitten geben:

1. Gesundheitspolitische Entwicklungen und Rahmenbedingungen des Marktes mit ihren Auswirkungen auf die MATERNUS- Kliniken AG
2. Geschäftsverlauf des Jahres 2006 und des 1. Halbjahres 2007
3. Die Unternehmensstrategie: Planungen zum Fortgang der Sanierung und die geplante Positionierung am Markt in den Segmenten Pflege und Rehabilitation sowie die Perspektiven, die sich aus aktueller Sicht durch eine langfristig ausgerichtete Kräftebündelung gemeinsam und mit der CURA-Gruppe ergeben.



1. Gesundheitspolitische Entwicklungen, Marktanalyse

Meine Damen und Herren,

wenn man über betriebswirtschaftliche Entwicklungen der Vergangenheit und zukünftige Planungen der MATERNUS-Kliniken AG reden will, gilt es immer zu berücksichtigen:

Der Gesundheitsmarkt unterliegt einer Vielzahl und ständig wechselnde Reglementierungen und staatlich regulierten Rahmenbedingungen.

Diese Regulierung trifft uns sowohl auf der Erlösseite als auch auf der Ebene der Leistungserbringung und damit auf der Kostenseite.

Deswegen erlauben Sie mir ein paar einleitende Anmerkungen zu den aktuellen gesundheitspolitischen Rahmenbedingen, denen alle Anbieter im Pflege- und Rehabilitationsmarkt unterliegen.

Als Meisterstück der großen Koalition war sie geplant. Am Ende ist sie so kompliziert geworden, dass kaum ein Laie sie tatsächlich noch versteht. Aber auch wenn sie nicht mehr die aktuellen Schlagzeilen und Debatten dominiert, wie noch vor ein paar Monaten, ist eines klar: Sie behebt die grundsätzlichen Mängel des Gesundheitssystems nicht.

Sie wissen natürlich worüber ich rede: Über die Gesundheitsreform, in Gesetzesform gegossen unter dem Titel „GKV-Wettbewerbs-stärkungsgesetz“ (GKV-WSG).

Um es kurz zu machen: Auch im Bereich Pflege und Rehabilitation bleibt das Gesetz aus unserer Sicht hinter den Erwartungen und Notwendigkeiten zurück. Die zur Kosteneindämmung unumgängliche Marktöffnung blieb ebenso aus, wie die Stärkung der Prävention im Bereich der Rehabilitation.

Wir sind der festen Überzeugung:

Die Tendenz zu mehr Staat und weniger Wettbewerb ist ohne Zukunft. Begrenzte Ressourcen in einem expandierenden Markt zwingen mittelfristig zur Aufgabe des Prinzips der strikten Regulierung medizinischer Leistungen in einem halbstaatlichen Gesundheitssektor.

Nur unternehmerisch handelnde Anbieter sind mittel- und langfristig in der Lage im Bereich Pflege und Rehabilitation mit der notwendigen Flexibilität, Effizienz und Effektivität zu wirtschaften. Deswegen sind wir überzeugt, dass die bereits begonnene Marktkonsolidierung weiter voranschreiten und auch der Marktanteil der privaten Anbieter weiter steigen wird.



Die Mehrheit der Bürger hat das begriffen. Einer aktuellen EMNID- Studie zufolge vertrauen beispielsweise 50% der Bürger privaten Seniorenheimbetreibern mehr Wirtschaftlichkeit zu als staatlichen und gemeinnützigen Trägern. 30% sind der gegenteiligen Meinung. Bei der Betreuung wird die Zufriedenheit für die unterschiedlichen Träger mit 40% nahezu gleich bewertet.

Ferner stand – oder sollte ich sagen „steht noch immer“? – eine weitere große Reform im Gesundheitswesen an: Der Umbau der Pflegeversicherung. Leider wiederholen sich hier unsere Erfahrungen, die wir mit der Gesundheitsreform gemacht haben. Das für die langfristige Überlebensfähigkeit der deutschen Pflegeversicherung Notwendige wird unterlassen zugunsten des kleinstmöglichen Nenners der politischen Konstellation.

Dementsprechend ist die Beschlusslage:

Der Koalitions-Kompromiss sieht vor, den Pflegebeitrag zum 1. Juli 2008 um 0,25 Punkte auf 1,95 % des Bruttoeinkommens anzuheben. Pflegebedürftige sollen zudem bessere Leistungen erhalten. Die höheren Sätze sollen vor allem die Pflege von Demenzkranken verbessern.

Jeder in Berlin weiß und es wird auch offen eingeräumt, dass auch nach Verabschiedung des jetzt in Rede stehenden Gesetzeswerkes eine Vielzahl grundlegender Fragen offen bleibt.

Hier die aus unserer Sicht wichtigsten:

- Wie soll Betreuung und Pflege in der Pflegeversicherung langfristig finanzierbar bleiben?
- Bis wann und in welcher Form wird es gelingen, den Pflegebegriff sachgerecht und zukunftsfähig neu zu definieren?
- Wie können sinnvolle Verbundformen von ambulanter und stationärer Pflege gefunden werden, damit der politische Slogan „ambulant vor stationär“ keine Worthülse bleibt?

Sie merken, ich fange an Fragen zu stellen, anstatt Ihnen die Antworten der Politik auf die Pflegeproblematik zu erläutern.

Deswegen fasse ich dieses Thema lieber kurz zusammen. Auch im Bereich der Pflege gilt für uns als private Betreiber: Wir haben es mit einem Umfeld mangelnder langfristiger politischer Planungssicherheit zu tun. Denn der gesundheitspolitische Handlungsbedarf ist gleich geblieben und wird spätestens in der nächsten Legislaturperiode die dann aktuelle Bundesregierung einholen.



Denn bereits heute beträgt die Nachhaltigkeitslücke zwischen den notwendigen und tatsächlich geleisteten Ausgaben für die gesetzliche Pflegeversicherung circa 8 Milliarden €. Ohne Umbau wächst diese Lücke im Jahr 2030 auf 16 Milliarden € an.

Hintergrund des notwendigen Umbaus der Versicherung ist der massive demographische Wandel in Deutschland. Noch bilden insbesondere in ländlichen Regionen die Familien die zentrale Säule der Pflege. Mehr als 70% der Bedürftigen werden zu Hause versorgt. Aber immer weniger Menschen bekommen Kinder. Und immer weniger Kinder können sich persönlich um die Bedürftigkeit und Pflege ihrer Eltern kümmern

Die Prognosen für den Pflegemarkt sind entsprechend eindeutig: Lassen Sie mich dazu aus Studien des „Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung“ und „EMNID“ zitieren:

- Die Zahl der Pflegebedürftigen steigt von heute rund 2 Mio. bis zum Jahr 2020 auf 2,94 Mio., 2050 sind es hochgerechnet 4,7 Mio.
- Dabei steigt die Zahl der nach heutigen Maßstäben stationär Pflegebedürftigen überproportional von 577.000 (1999) auf 1,57 Mio. Heimbewohner in 2050 (+ 172 %).
- Im Zeitraum von 2020 bis 2050 wird im vollstationären Bereich ein Wachstum von 73%, im ambulanten Bereich von 56% erwartet.
- In den am stärksten von Pflegebedürftigkeit betroffenen Altersgruppen ist der Zuwachs mit rund 280% (80- bis 85-Jährige), 240% (85- bis 90-Jährige) und 410% (90-Jährige und Ältere) massiv.
- Die 80- bis 90-Jährigen stellen schon bald den am schnellsten wachsenden Teil der Bevölkerung. Im Jahr 2007 sind 4% älter als 80, im Jahr 2050 werden es fast 14% sein.
- Schon heute ist jeder Fünfte, der über 80 ist, ein Pflegefall, bei den über 90-Jährigen sind es 61%.

Das Fazit ist zwar nicht neu aber trotzdem hochaktuell und in seinen Folgen sozialpolitisch brisant:

Der Anteil der Pflegebedürftigen, die in einem stationären Umfeld untergebracht und betreut werden müssen, wird stetig steigen. Derzeit sind im Pflegemarkt 545.000 Vollzeit-Beschäftigte tätig, 2030 werden es über 1 Mio. sein. Auf 100 sozialversicherungspflichtige Beschäftigte kommen dann annähernd 10 Beschäftigte im Pflegesektor. Heute sind es 2,1 Beschäftigte.



Wirtschaftlich ausgedrückt bedeutet das für die MATERNUS-Kliniken AG: Wir befinden uns in einem kontinuierlichen Wachstumsmarkt, die Nachfrage nach unseren Produkten steigt stetig.

So weit so gut, könnte man jetzt sagen. So einfach ist es aber nicht. Bevor ich Ihnen jedoch die Folgerungen aus diesen Fakten für unsere Unternehmensstrategie und Geschäftstätigkeit schildere, lassen Sie mich das Geschäftsjahr 2006 und das 1. Halbjahr 2007 Revue passieren. Denn natürlich bestimmen ihr Verlauf ganz wesentlich zumindest das kurz- und mittelfristige Vorgehen.



2. Geschäftsverlauf 2006

Meine Damen und Herren, ich will es ganz deutlich sagen: Das Geschäftsjahr 2006 war schwierig.

Der MATERNUS-Konzern hat im Geschäftsjahr 2006 Umsatzerlöse von 103,3 Mio. € nach 102,1 Mio. € im Vorjahr erzielt. Der Anstieg um 1,2% ist vorwiegend auf den Kapazitätsausbau im Bereich des Pflegesegments zurückzuführen. Der Umsatz im Rehabilitationssegment blieb nahezu unverändert. Die Unternehmensgruppe verfügt in ihren beiden Segmenten Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen sowie Rehabilitation über eine Gesamtkapazität von 3.894 Betten.

Unbefriedigend ist insbesondere der Jahresfehlbetrag vor Steuern in Höhe von 30,6 Mio. €, der jedoch durch die außerplanmäßigen Abschreibungen auf die Klinikimmobilie der MEDICO Klinik Immobilien GmbH & Co. Klinik-Immobilien-Beteiligungs KG (MEDICO I) sowie auf die langfristigen Vermögenswerte der MATERNUS-Klinik für Rehabilitation GmbH & Co. KG in Bad Oeynhausen geprägt wird. (28,0 Mio. €). Ausgewiesen wird ein operativer Jahresfehlbetrag (EBT) in Höhe von 2,6 Mio. €. Das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen hat sich allerdings auf 10,4 Mio. € verbessert, nach 9,3 Mio. € im Vorjahr.

Die Kapazitätsauslastung im Segment Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen lag mit 91,7% nach 92,9% im Jahr 2005 weiterhin auf hohem Niveau. Im Segment Rehabilitation verbesserte sie sich von 69,4% auf 70,7%. Damit blieb die durchschnittliche Auslastung im Konzern mit 85,6%, nach 86,0% im Vorjahr nahezu konstant.

Das Segment Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen verfügt über eine Kapazität von 2.929 Betten. Der Anstieg zum Vorjahr resultiert wesentlich aus der am 1. Mai 2006 in Betrieb genommenen Pflegeeinrichtung „Am Steuerndieb“ in Hannover. In diesem Segment wurde im Berichtsjahr ein Jahresergebnis vor Steuern in Höhe von 7,1 Mio. € erzielt, nach 6,0 Mio. € im Vorjahr. Der Anstieg resultiert vor allem aus gestiegenen Umsatzerlösen sowie aus Erträgen aus der Auflösung von Rückstellungen.

Das Segment Rehabilitationskliniken verfügte im Berichtsjahr über eine Kapazität von 965 Betten, nach 997 Betten im Vorjahr. Es weist einen Jahresfehlbetrag von 22,1 Mio. € aus. Die Höhe ergibt sich wesentlich durch die außerplanmäßigen Abschreibungen auf die Immobilie der Klinik in Bad Oeynhausen. Vor dem Hintergrund des Kaufvertrages mit einem Investor über den Verkauf der Klinikimmobilie in Bad Oeynhausen und den Anteilen an der MATERNUS-Klinik für Rehabilitation mussten 28,0 Mio. € Abschreibungen vorgenommen werden. Bereinigt um diese Abschreibungen sowie um Forderungsverzichte fiel das Ergebnis mit -3,3 Mio. € um 3,6 Mio. € besser aus als das Vorjahresergebnis mit -6,9 Mio. €.



Beide Kliniken weisen in ihren Bilanzen nicht durch Vermögenseinlagen gedeckte Verlustanteile der Kommandantisten aus, die MATERNUS-Klinik für Rehabilitation GmbH & Co. KG in Bad Oeynhausen in Höhe von 21,5 Mio. € (im Vorjahr waren es 16,7 Mio. €) und die Bayerwald-Klinik GmbH & Co. KG in Höhe von 8,5 Mio. € (Vorjahr 7,0 Mio. €). Die Folgen der bilanziellen Überschuldung werden durch Rangrücktritte der MATERNUS-Kliniken AG sowie Bürgschaften zu Gunsten anderer Konzerngesellschaften verbunden mit einem Rangrücktritt auf die Rückgriffsforderung im Falle der Inanspruchnahme aus diesen Bürgschaften vermieden.

Der Kursverlauf der Aktie im Laufe des Jahres 2006 spiegelt diese schwierige Situation wider. Geprägt durch die im Frühjahr 2006 abgeschlossene Bar- und Sachkapitalerhöhung und der Erwartung eines weiteren Schuldenabbaus übersprang sie im Januar 2006 die 2,50 € Marke und wurde von der Erwartungshaltung eines weiteren Schuldenabbaus getragen. Zum Jahresende ging der Kurs auf 1,15 € zurück. Ende Juni 2007 stieg der Kurs – bedingt durch Entwicklungen, auf die ich noch zu sprechen komme – zeitweise wieder auf über 1,70 €.

Meine Damen und Herren,

die Situation im Jahr 2006 war schwierig. Allerdings gibt es in der Bilanz des Jahres 2006 eine Reihe positiver Faktoren. Diese bedeuten aus aktueller Sicht zwar noch nicht das Ende der Restrukturierung und Anpassung an Marktgegebenheiten, sind aber doch eine Bestätigung für den richtigen Weg.

1. Das operative Konzernergebnis wurde um 2,8 Mio. € verbessert. 2,6 Mio. € Fehlbetrag bedeuten eine Reduktion des Defizits aus 2005 in Höhe von 5,4 Mio. € um mehr als 50%.
2. In der Bilanz des Jahres 2006 sind alle bekannten Risiken real abgebildet. Neben den langfristigen Vermögenswerten (2,8 Mio. €) ist dabei die außerplanmäßige Abschreibung auf Immobilie der zur Veräußerung stehenden Rehabilitationsklinik in Bad Oeynhausen (25,0 Mio. €) hervorzuheben.
3. Gleichzeitig würde jedoch der Verkauf der Klinik den Umsatzanteil des profitablen Geschäftsfelds der Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen mittelfristig von 75% auf 90% erhöhen.

Geschäftstätigkeit 1. Halbjahr 2007

Bevor ich auf jüngste Entwicklungen eingehe und Ihnen eine Vorstellung gebe, wie wir mittel- bis langfristig auf die Herausforderungen des Marktes reagieren wollen, lassen Sie mich noch kurz die Kennziffern des ersten Halbjahres 2007 beschreiben.



Es war im Wesentlichen gekennzeichnet durch einen moderaten Anstieg von Umsatz und Kapazitätsauslastung.

Im Konzern stiegen die Umsatzerlöse vom 1. Januar bis zum 30. Juni 2007 auf 52,3 Mio. €, nach 51,1 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Das entspricht einer Steigerung von 2,3%. Am 30. Juni 2007 waren im MATERNUS-Konzern 2.160 Mitarbeiter beschäftigt.

Das Konzern-Halbjahresergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) betrug 3,4 Mio. €, nach 3,3 Mio. € im Vorjahr. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 6,6%. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich auf -1,0 Mio. €, nach -2,7 Mio. € im Vorjahr, allerdings wesentlich beeinflusst durch geringere planmäßige Abschreibungen. Dafür schlugen aber vor allem im 1. Quartal 2007 negative Sondereffekte zu Buche, die in Zusammenhang mit dem Verkaufsprozess und dem Vorstandswechsel stehen.

Die Kapazitätsauslastung im Segment Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen konnte von 89,4% auf 91,8% zum 30. Juni 2007 verbessert werden. Der Anteil der Umsatzerlöse dieses Segments am Gesamtumsatz beträgt 76%, nach 76,1% im Vorjahr. Die Umsatzerlöse stiegen von 38,9 auf 39,8 Mio. €. Es wurde ein Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) von 5,1 Mio. €, nach 4,8 Mio. € im Vorjahr erzielt. Das entspricht einer EBITDA-Marge von 12,9%. Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag mit 2,7 Mio. € um 1,7 Mio. € über dem Vorjahr. Dies ist zum großen Teil auf Erlössteigerungen und auf nicht mehr vorzunehmende planmäßige Abschreibungen der Immobilien der YMOS-Gesellschaften zurückzuführen.

Im Segment Rehabilitation stieg die Kapazitätsauslastung, bedingt durch die Verbesserung der Patientenbelegung in der Bayerwald-Klinik, auf 72,8 %, nach 71,0 % im Vorjahr. Die Umsatzerlöse sind im ersten Halbjahr 2007 mit 12,5 Mio. € (Vorjahr 12,2 Mio. €) leicht gestiegen und tragen mit 24 % zum Gesamtumsatz des Konzerns bei. Hier wurde ein positives Ergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) erzielt von 0,7 Mio. €, nach -0,2 Mio. € im Vorjahr. Die Verbesserung beruht im Wesentlichen auf der Reduzierung von Material- und Personalaufwendungen.

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) liegt mit -1,3 Mio. € um 1,9 Mio. € über dem Vorjahr (-3,2 Mio. €). Dies ist im Wesentlichen auf den Wegfall der planmäßigen Abschreibungen der Klinikimmobilie in Bad Oeynhausen und auf geringere Zinsaufwendungen zurückzuführen.

Meine Damen und Herren,

das Jahr 2006 und 1. Halbjahr 2007 machen deutlich:



Um eine befriedigende Finanz- und Ertragslage zu erreichen, sind auch weiterhin weit reichende Restrukturierungsmaßnahmen erforderlich. Ziel muss es sein, in allen Bereichen ein zufrieden stellendes oder aber zumindest ein ausgeglichenes betriebswirtschaftliches Ergebnis zu erzielen.

Erste Schritte dahin sind erfolgt, aber es bleiben noch einige Baustellen, an denen wir arbeiten müssen.



3. Unternehmensstrategie, Ausblick

Deswegen möchte ich Ihnen im dritten Teil meiner Ausführungen darlegen, wie der Vorstand die aktuelle Situation bewertet und wie wir auf die eingangs besprochenen Marktbedingungen und aktuelle betriebswirtschaftliche Situation reagieren wollen.

Sie wissen: Mit Wirkung vom 26. April 2007 hat die CURA 12. Seniorenzentrum GmbH 71,39% der Aktien der MATERNUS Kliniken AG erworben.

Die sich im Insolvenzverfahren befindliche WCM Beteiligungs- und Grundbesitz Aktiengesellschaft hat am 2. Mai 2007 mitgeteilt, dass sie seit dem 26. April keine Stimmrechte an der MATERNUS-Kliniken AG mehr hält. Damit ist ein Vorgang abgeschlossen, der verständlicherweise Ende des Jahres 2006 bei den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, Bewohnern und Patienten, aber vermutlich auch bei einigen unter Ihnen für Unruhe gesorgt hat. Jedoch lässt sich rückblickend sagen, dass die Insolvenz der WCM Beteiligungs- und Grundbesitz Aktiengesellschaft fast ohne Auswirkungen auf das Geschäft der MATERNUS-Kliniken AG geblieben ist.

Lassen Sie mich ein paar Worte zum neuen Mehrheitseigner CURA 12. Seniorenzentrum GmbH sagen und der Natur der Zusammenarbeit der beiden Unternehmen.

Die CURA 12. Seniorenzentrum GmbH ist eine separate Gesellschaft der Inhaber der CURA-Gruppe.

Die 1995 gegründete CURA-Gruppe gehört zu den großen privaten Dienstleistungsunternehmen im deutschen Gesundheitsmarkt. Das Leistungsangebot umfasst die vollstationäre Pflege und Betreuung, betreutes Wohnen und Behindertenbetreuung sowie die häusliche Versorgung durch ambulante Pflegedienste. Die Unternehmensgruppe wird zentral geführt und ist dank schlanker Organisationsstrukturen in der Lage, kosten- und ergebnisorientiert zu wirtschaften. Seit Sommer 2006 führt die CURA ihre Hauptverwaltung in Berlin. In 28 Einrichtungen bietet sie knapp über 2.800 Plätze. 1.850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwirtschaften kumuliert rund 100 Mio. € Umsatz bei einem operativen Ergebnis vor Sondereffekten und Steuern von rund 5 Mio. €.

Meine Damen und Herren,

ich formuliere es bewusst sehr deutlich:

Als strategischer Investor ist die CURA an einem langfristigen Engagement an der MATERNUS-Kliniken AG interessiert. Es ist geplant, die Börsennotierung von MATERNUS aufrecht zu erhalten.



Mit vereinten Kräften eröffnen 28 Einrichtungen der CURA und 20 der MATERNUS mittel- bis langfristig beste Perspektiven, eine starke Marktposition auf- und auszubauen. Im Verbund mit CURA erreicht MATERNUS eine geeignete Größe, um die strategische Überlebensfähigkeit im Gesundheits- und Seniorenmarkt langfristig zu sichern.

Ich darf Sie daher als Aktionäre auch weiterhin bitten, der MATERNUS die Treue zu halten, nicht zuletzt weil ich der Überzeugung bin: Die Substanz von MATERNUS ist solide. Die konstant hohe Kapazitätsauslastung belegt, dass Bewohner und Patienten die Qualität der angebotenen Produkte und Dienstleistungen zu schätzen wissen und das Geschäftsmodell profitabel sein kann und wird.

Durch die Zusammenarbeit ergeben sich bereits jetzt in einem ersten Schritt einige kostendämpfende Synergieeffekte. Sie können durch gemeinsame Beratung und Planung für bestehende bzw. beim Erwerb oder der Übernahme neuer Einrichtungen erzielt werden. Auch werden schon jetzt im Einkauf in wichtigen Teilbereichen Konditionen erzielt, wie sie im Pflegebereich sonst nur den großen Anbietern zur Verfügung stehen. Weitere Synergieeffekte ergeben sich aus der sachbezogenen Bündelung des gemeinsamen Know-hows nahezu von allein und sind Grundlage für die Entwicklung weiterführender Konzeptionen.

Die Kooperation wird auch eine organisatorische Optimierung zur Folge haben. So ist beispielsweise denkbar, die Hauptverwaltung der MATERNUS-Kliniken AG bis Ende des Jahres 2008 nach Berlin zu verlegen. Dies wird derzeit geprüft. Auch zwischen den Einrichtungen sollen durch die Zusammenarbeit in regionalen Clustern Synergien realisiert werden.

Aber natürlich können das nur erste Schritte sein, die allein nicht ausreichen, um MATERNUS in ein ertragsstarkes Unternehmen zu transferieren. Im Kern geht es um die konsequente und kontinuierliche Fortführung des begonnenen Kurses der Sanierung und Restrukturierung der MATERNUS-Kliniken AG. Wie soll die Restrukturierung geschehen und wie wollen wir im Markt mittel- und langfristig agieren?

Prinzipiell gilt:

MATERNUS wird sich weiterhin als ein führender privater Anbieter auf den Betrieb von Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen, Rehabilitationskliniken sowie Dienstleistungsgesellschaften im Bereich des Gesundheitswesens konzentrieren.

Attraktive Akquisitionsmöglichkeiten werden weiterhin genutzt, wobei Übernahmen entweder auf Basis langfristig geschlossener Mietverträge oder durch den Erwerb der Immobilien erfolgen können. Natürlich kommt dabei der Verstärkung



der Marktpräsenz und der Differenzierung des Angebotes insbesondere im Seniorenbereich eine besondere Bedeutung zu.

Akquiseziele können hierbei sowohl Neubauten als auch bestehende Einrichtungen sein.

Übernahme muss auch nicht notwendigerweise Erwerb bedeuten. Auch die Übernahme des Managements oder die Einbringung chancenreicher Beteiligungen sind denkbar.

Wir wollen uns also auf die Übernahme bestehender oder neuer Senioreneinrichtungen sowie auf die Umsetzung neuer medizinischer und pflegerischer Konzepte konzentrieren. Zur Stärkung der Marktpräsenz wollen wir dies in Regionen tun, in denen entweder wir oder die CURA als Kooperationspartner schon vertreten sind, um somit gezielt die Clusterbildung zu forcieren.

Erste Maßnahmen sind hier ergriffen worden: Nach der Eröffnung der bereits erwähnten Einrichtung „Am Steuerndieb“ 2006 mit 110 Plätzen hat vor gut zwei Wochen – am 11. August – das neue Senioren- und Pflegezentrum „Maternus-Stift am Auberg“ in Gerolstein eröffnet. 7 Mio. € wurden in die moderne Anlage investiert, es sind 118 Plätze entstanden.

Die bereits beschriebene künftige demographische Entwicklung wird zur verstärkten Nachfrage nach Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen im unteren und mittleren Preissegment führen. Deswegen ist es unser Ziel, die Marktposition von MATERNUS durch die Übernahme bestehender Senioreneinrichtungen vor allem im mittleren Preissegment weiter auszubauen. Auch dem Betreuten Wohnen sowie ambulanten Betreuungs- und Pflegeformen kommen hier neben der stationären Pflege eine wichtige Bedeutung zu.

Die Angebots- und Nachfragesituation am Rehabilitationsmarkt hat sich in den vergangenen zehn Jahren grundlegend verändert. Überleben können hier nur Rehabilitationskliniken, die im Schwerpunkt Anschlussheilbehandlungen durchführen und damit praktisch zu einem Teil der Akutversorgungskette geworden sind. Dies setzt eine entsprechende medizinische Professionalisierung sowie die Integration in Netzwerke und Verbünde mit Akutkrankenhäusern, Kostenträgern und niedergelassenen Ärzten voraus.

2006 litt der Rehabilitationsmarkt unter einem zusätzlichen Problem: Aus Angst um ihren Arbeitsplatz haben viele potenzielle Antragsteller ihre Anträge auf Maßnahmen zurückgehalten oder hinausgeschoben.

Auch wenn sich die konjunkturelle Situation im Jahr 2007 deutlich verbessert hat, leidet das Segment – symptomatisch für die gesamte Reha-Branche – grundsätzlich unter einem Kosten- beziehungsweise Erlösproblem. Ferner hat der Trend in Ballungsräumen zu mehr ambulanten Rehabilitationsverfahren in vielen Fällen auch weniger stationäre Rehabilitationsmaßnahmen zur Folge.



Zur Sicherung der Überlebensfähigkeit müssen Rehabilitationskliniken künftig deshalb mehr denn je neue Geschäftsfelder besetzen, ihr medizinisches Profil stärken und ihre Kooperationsfähigkeit mit Akutkliniken und Krankenkassen noch stärker einbringen. Dieser Kurs ist schon vor zwei Jahren in beiden Rehabilitationskliniken des MATERNUS-Konzerns eingeschlagen worden und trägt jetzt nach und nach Früchte.

Trotz der verbesserten Situation in unseren beiden Rehabilitations-kliniken werden diese auch im 2. Halbjahr 2007 die Unterstützung durch die MATERNUS Kliniken AG benötigen. Wir gehen davon aus, dass die Unterstützung in diesem Geschäftsfeld rückläufig sein wird und wir 2009 oder 2010 in die Gewinnzone kommen, sei es mit oder ohne Verkauf der Rehabilitationsklinik in Bad Oeynhausen.

Auch intern gilt es, den begonnenen Umbau fortzuführen. Sowohl die zentralen als auch die dezentralen bzw. regionalen Strukturen werden stärker gebündelt, um dort erhebliche Optimierungen bei Qualität und Kosten zu erreichen. Wie angedeutet, bietet die Kooperation mit der CURA-Gruppe hier zusätzliches Potenzial.

Ausblick

Lassen Sie mich zum Schluss noch einmal die aktuelle Bestandsaufnahme der MATERNUS-Kliniken AG zusammenfassen:

An einer grundlegenden Umsteuerung im Gesundheitswesen in Richtung Wettbewerb, Wahlfreiheit, Eigenverantwortung, gerechter Beitragsgestaltung und Entkoppelung von Gesundheitsausgaben und Lohnkosten führt kein Weg vorbei. Andernfalls wird es in diesem Land in absehbarer Zeit eine Mehrklassengesellschaft geben mit Altersgrenzen und rationierten Leistungen.

Private Anbieter von Pflege- und Rehabilitationsmaßnahmen sind dabei unersetzlich, ihre Bedeutung wird wachsen. Die MATERNUS-Kliniken AG agiert in einem Wachstumsmarkt. Die Nachfrage nach ihren Produkten und Dienstleistungen steigt unabwendbar.

Wir wissen alle: Der Wettbewerb im Gesundheitswesen ist hart, der Markt wird sich weiter konsolidieren. Deswegen steht MATERNUS auch in den Jahren 2007 und 2008 weiterhin vor zwei großen Herausforderungen:

Die fortlaufende Anpassung an veränderte gesundheitspolitische Rahmenbedingungen und Markterfordernisse, bei gleichzeitiger Fortführung des inneren Umbaus und der Restrukturierung.

Darauf sind wir sehr gut vorbereitet:



Marktfähige und innovative Pflege-, Betreuungs- und Rehabilitationskonzepte auf hohem Qualitätsniveau sowie leistungsgerechte Preise lassen MATERNUS flexibel auf veränderte Rahmenbedingungen des Gesundheitssystems reagieren.

Das maßvolle und kontinuierliche wirtschaftliche Wachstum im Segment bezahlbarer, d. h. mittelpreisiger Seniorenwohn- und Pflegeeinrichtungen stärkt die wirtschaftliche Ertragskraft und bildet die Basis für weitere Investitionen.

Der Arbeitsverbund mit der CURA-Gruppe führt zu kurzfristigen Optimierungs- und Einsparpotenzialen. Mittelfristig ist eine weitergehende Kooperation, wie die inhaltliche Abstimmung des Leistungsangebots in Clustern denkbar. Die Frage nach weitergehenden Kooperationsformen stellt sich erst nach erfolgreicher Sanierung des Unternehmens.

Dabei sind wir optimistisch:

In den MATERNUS-Einrichtungen werden auch künftig den Bewohnern und Patienten qualitativ hochwertige, kundenorientierte Pflege-, Betreuungs- und Rehabilitationskonzepte auf hohem Niveau und zu marktgerechten Preisen angeboten. Leistungsgerechte Vergütungen lassen uns flexibel auf die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen des Gesundheitssystems reagieren. Das ist unsere Stärke.

Deswegen bin ich der Überzeugung, dass das Geschäftsmodell der MATERNUS-Kliniken AG erfolgreich sein kann und wird.

Meine Damen und Herren,

wenn ich auf die Uhr schaue, stelle ich fest: Ich habe jetzt rund 30 Minuten geredet.

Und wenn ich mein Skript durchschaue sind es Begriffe wie Qualität, optimierte Kosten, Profitabilität, Markt, Positionierung, Effizienz, Wettbewerb und Sparpotenziale, die darin deutlich dominieren.

Das ist richtig und wichtig, denn es geht um Ihr Geld und die berufliche Existenz vieler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Doch gerade wenn ich hier sehr nüchtern über Zahlen und Unternehmensstrategie rede und gleich auch gern Fragen beantworte, wollen wir nicht vergessen, dass wir uns in einem ganz besonderen Umfeld bewegen:

Wir arbeiten mit Menschen und für Menschen.

Dieses Selbstverständnis kann und darf zu keiner Zeit in unserer Branche ein reines Lippenbekenntnis sein. Es ist vielmehr der Grundstein jeglichen Erfolges und Basis für langfristige Wettbewerbsfähigkeit.



Für die MATERNUS-Gruppe gilt:

Wir sind uns bewusst, dass die soziale Verantwortung gegenüber unseren Patienten und Bewohnern das höchste Gut ist, das es gibt:

Uns wird das Leben von Menschen anvertraut.

Garant dieses Selbstverständnisses sind unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Kompetenz und ihr ausgeprägtes soziales Engagement tragen wesentlich dazu bei, unseren Kunden ein Gefühl von Sicherheit und Geborgenheit zu geben.

Sie sind es, die jeden Tag aufs Neue den guten Ruf der MATERNUS-Einrichtungen bestätigen. Dafür gilt es meinen ausdrücklichen Dank auszusprechen.

Der gilt an dieser Stelle natürlich auch Ihnen.

Und zwar für Ihre Geduld, die Sie in den letzten Minuten durch ihre fortgesetzte Aufmerksamkeit bei meinen Ausführungen bewiesen haben.

Vielen Dank!