



**RHÖN-KLINIKUM**  
AKTIENGESELLSCHAFT

# 31. HAUPTVERSAMMLUNG 2019

## DER RHÖN-KLINIKUM AG

**Rede Stephan Holzinger**  
Vorstandsvorsitzender

Bad Neustadt a. d. Saale | 5. Juni 2019

Es gilt das gesprochene Wort

Meine sehr verehrten Damen und Herren,  
liebe Aktionäre und Aktionärinnen,  
sehr verehrte Gäste und Medienvertreter,

im Namen des Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur 31. Hauptversammlung der RHÖN-KLINIKUM AG, Ihres Unternehmens. Zum zweiten Mal findet die Hauptversammlung nun am Firmensitz in Bad Neustadt (Saale) statt. Die Resonanz auf die letztjährig erstmals erfolgte Verlegung der Hauptversammlung aus Frankfurt am Main hierher war äußerst positiv. Neben einer spürbaren Senkung der Kosten zeigt dieser Schritt auch unsere Verbundenheit und Verwurzelung mit der Rhön. Den sehr wenigen Kritikern, die die Anreise aus dem Frankfurter Raum letztes Jahr hierher bemängelt haben, sei an dieser Stelle entgegnet: Unsere sorgfältigen Recherchen haben ergeben, dass die jahrelang stattgefundene Anreise von Aktionären aus der hiesigen Rhön nach Frankfurt ebenso weit war, wie die heutige Anreise von Aktionären aus dem dortigen Raum hierher.

Liebe Aktionäre und Aktionärinnen, Ihr Unternehmen macht insgesamt beachtliche Fortschritte:

Ich will dabei an dieser Stelle noch nicht auf das durchaus sehr sehenswerte Zahlenwerk des Geschäftsjahres eingehen. Sondern Ihnen zunächst mitteilen, dass wir – quasi als Fundament für eine nachhaltige und gute Entwicklung – die gleich nach meinem Amtsantritt gestellten Aufgaben aus dem Verbesserungsprogramm weitgehend erledigt und in die fortlaufende Steuerung des Unternehmens, wie beispielsweise in die medizinischen oder kaufmännischen Expertengremien, übertragen haben:

So sind wir erfolgreich die vermeidbaren Verluste bei der Rechnungsprüfung durch den Medizinischen Dienst der gesetzlichen Krankenkassen (MDK) angegangen, haben über alle unsere Standorte hinweg erfolgskritisches Wissen auf- und ausgebaut, den Austausch dieses Wissens im Unternehmen systematisiert und Mitarbeiter an allen Standorten intensiv geschult. Alleine aus diesem Projekt ist 2018 bereits ein Millionenbetrag an Leistungen dem Unternehmen zugeflossen. Das waren Leistungen, die wir zwar vollständig und korrekt erbracht, aber in der Vergangenheit durch teilweise unzureichende Dokumentation und Kodierung manchmal gegenüber den Krankenkassen auch wieder verloren haben. Aus dem nun vorliegenden Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Medizinischen Dienst der Gesetzlichen Krankenkassen lässt sich die Absicht erkennen, den MDK stärker von den Krankenkassen zu trennen und Krankenhäuser künftig zwar weniger, dafür aber intensiver zu prüfen. Es war schon vor diesem Gesetzentwurf richtig und wichtig, dass wir uns diesem Thema intensiv gewidmet haben. Jetzt erst recht. Neben dem MDK haben sich auch aus unserer Überprüfung der Verträge zur Instandsetzung und Wartung vor allem unserer medizinischen Großgeräte positive wirtschaftliche Effekte ergeben ebenso wie aus einer forcierten Materialwirtschafts-Strategie, um weitere Beispiele aus dem Verbesserungsprogramm an dieser Stelle zu nennen.

Ich stehe nun wirklich nicht im Verdacht, ein versierter Botaniker zu sein. Aber auch mir ist klar: Gesunde Wurzeln sind stets die Grundlage für prächtige Blüten und Früchte. Deshalb war es mir als einem unternehmerisch geprägten Entscheider wichtig, das Augenmerk nicht ausschließlich auf wichtige Zukunftsfragen zu lenken, sondern zugleich für eine gesündere Basis zu sorgen. Dies gilt übrigens auch für die traditionelle Informationstechnologie in unserem Unternehmen, die wir gleich nach meiner Amtsübernahme im Februar 2017 zuerst gründlich analysiert haben und seither in

einem Stufenplan über alle Standorte hinweg systematisch ertüchtigen. Wir sehen zwar viele Chancen und Potenziale im digitalen Wandel für unser Unternehmen. Aber all diesen Chancen ist eins immer gemein: Ohne eine funktionierende IT-Basis werden wir die Akzeptanz und die Begeisterung unserer Mitarbeiter, sich mit diesen neuen Technologien zu beschäftigen und diese auch im Alltag zu nutzen, nicht finden.

Jenseits dieser überfälligen Erledigung von veritablen unternehmerischen Hausaufgaben steht die RHÖN-KLINIKUM AG derzeit auf drei festen strategischen Pfeilern. Sie weiß, was sie kann. Und sie weiß, wo sie hinmöchte.

Der erste Pfeiler ist unser **Campus-Konzept**. Vieles darüber können Sie dem aktuellen Geschäftsbericht entnehmen. An dieser Stelle daher nur in aller Kürze: Mit dem erfolgreich in Betrieb genommenen Campus Bad Neustadt haben wir einen mutigen Zukunftswurf für das kränkelnde deutsche Gesundheitswesen in die Tat umgesetzt. Es gibt nicht wenige in dieser Branche, die bei unzähligen Veranstaltungen oder in Internetforen aufzeigen, was *man* denn alles im Gesundheitswesen tun *sollte* oder tun *könnte*. Wir bei RHÖN-KLINIKUM hingegen *machen*! Statt einer strikten Trennung der Behandlungssektoren Ambulant und Stationär bieten wir mit dem Campus-Konzept an einem einzigen Ort medizinische Leistungen auf höchstem Qualitätsniveau im Sinne eines Vollversorgungsansatzes an.

Auf einem großen Gelände arbeiten am Standort Bad Neustadt Facharztpraxen, Kliniken und Rehabilitationseinrichtungen eng vernetzt zusammen. Alles auf hochmoderner IT-Basis, mit sehr sinnvollen digitalen Instrumenten wie einer elektronischen Patientenakte, bei der keine medizinischen Informationen mehr verloren gehen und Ärzte der verschiedenen Sektoren auch auf MRT- oder Röntgenbilder des gemeinsamen Patienten zugreifen können. Oder dem Medical Cockpit, das Ärzten rasch einen informativen und differenzierten Überblick über die Vorgeschichte der Patienten vermitteln kann. Alles flankiert von weiteren Dienstleistungen vor Ort wie Sanitätshaus, Apotheke oder der Organisation einer Nachversorgung zu Hause für die Patienten.

Meine Damen und Herren, der beträchtliche Erfolg der amerikanischen Internet-Giganten wie Apple, Google und Amazon beruht im Kern auf einer einzigen Formel: „Customer Experience“, neudeutsch und auf uns gemünzt: Das Patientenerlebnis. Zu diesem Patientenerlebnis gehören zuallererst kompetente, engagierte und empathische Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, moderne IT und patientenorientierte, nicht standesorientierte Ablaufprozesse. Aber auch: Eine beeindruckende, moderne Architektur, die am hiesigen Campus überragend ist. Sie sehen auf dieser Hauptversammlung einen aktuellen Film über den Campus Bad Neustadt, den wir auch deshalb für Sie gedreht haben, weil eine umfassende Besichtigung des Campus Bad Neustadt nach der erfolgten Inbetriebnahme und der laufenden Patientenversorgung nicht möglich ist. Dafür haben Sie bestimmt Verständnis. Gerne bieten wir Ihnen aber bei Interesse an, dass Sie nach dem Ende dieser Hauptversammlung den Campus von außen, als auch zumindest die Eingangshallen besichtigen können. Hierfür steht am Ende dieser Hauptversammlung ein Pendelbus zur Verfügung. Informationen dazu gibt es später in der Lobby.

Wir wollen dieses – tatsächlich – patientenzentrierte Campus-Angebot auch an anderen Stellen dieser Republik realisieren und werden Chancen zu nutzen wissen, die sich zwangsläufig auftun

werden. Erst gestern sagte der SPD-Gesundheitsexperte Prof. Lauterbach auf Twitter: „Jeder weiß, dass wir in Deutschland mindestens jede dritte, eigentlich jede zweite Klinik schließen müssten“, Länder und Städte würden aber blockieren. Aber machen wir uns nichts vor: Das sind sehr dicke Bretter, die es angesichts der ausgeprägten Besitzstandswahrung im deutschen Gesundheitswesen zu bohren gilt. Der regionalen politischen Erkenntnis vielerorts, der Bevölkerung eine qualitativ bessere medizinische Versorgung zu bieten und nicht mehr endlos Verluste gerade kommunaler Häuser mit einem Scheck zum Jahresende decken zu können, folgt nicht immer unmittelbar der Mut, mit regionalen Historien, Traditionen und persönlichen Netzwerken zu brechen, zumal Politiker ja gerne wiedergewählt werden wollen. Ihnen allen sollte daher bewusst sein, dass wir eine organische Wachstumsstrategie verfolgen, die mit der früheren Strategie von raschen Klinikakquisitionen vor allem in den Neunziger Jahren rein gar nichts mehr gemein hat und angesichts der zwischenzeitlich drastisch veränderten Marktbedingungen auch nicht mehr haben kann. Wir setzen auf nachhaltiges, organisches Wachstum, auf Qualität statt Quantität! Und am Rande sei bemerkt: Unsere Chancen, das Campus-Konzept an anderen Stellen der Republik realisieren zu können, hängen natürlich wesentlich davon ab, wie sehr es uns gelingt, den erstmals hier realisierten Campus zu einem nachweislichen Erfolg zu machen. Wir sind diesbezüglich auf gutem Weg, aber noch nicht am Ziel.

Der Druck auf eine Reform des Gesundheitswesens ist bereits groß. Er wird enorm werden, wenn die Steuereinnahmen von Bund und Ländern nicht mehr im bisherigen Maße sprudeln, wonach es nach den jüngsten Meldungen aus Berlin aussieht. Ebenso, wenn sich die demografische Entwicklung ab 2022 deutlich verschärfen wird, noch mehr Menschen als Beitragszahler aus dem Arbeitsmarkt gehen und dann verstärkt zum Empfänger medizinischer Dienstleistungen werden. Der Fachkräftemangel bei Ärzten und vor allem in der Pflege wird sich noch stärker als bisher bemerkbar machen. Zu einer unausweichlichen strukturellen Reform des Gesundheitswesens gehört unserer Überzeugung nach auch eine Reform des Vergütungssystems. In der Logik eines solchen Angebots wie unserem Campus, der den Trend zur Ambulantisierung und die raschen Fortschritte in der Medizintechnik aufgreift, gehören daher auch Innovationen bei der Vergütung unserer Leistungen.

Das heutige System der sogenannten Fallpauschalen (DRG) ist aufgrund seiner immensen Komplexität und manchen Fehlanreizen aus unserer Sicht nicht mehr zukunftsträchtig. Über 1.300 Fallpauschalen für die Patientenversorgung kommen bei uns inzwischen zur Anwendung, das ist praktisch kaum mehr überschaubar. Wir arbeiten deshalb aktiv mit an Ideen für neue Vergütungssysteme, die zum Beispiel die Prävention stärker in den Vordergrund stellen – das ist in jedem Fall auch gesellschaftlich sinnvoller. Eine denkbare Lösung ist die Umstellung des Systems auf eine kopfbezogene Fallpauschale in einer definierten Lebensregion, ein sogenanntes Capitation-System. Wie das gelingen könnte, untersuchen derzeit renommierte Experten der gemeinnützigen Stiftung Münch. Aber auch hier gilt es, die Erwartungen zu steuern: Wer den trägen und von vielen Lobby-Interessen geprägten Berliner Politikbetrieb kennt, weiß, dass es hier zu keinen schnellen Lösungen kommen kann und wird. Daher ist es unser Ziel, zur Stelle zu sein mit konkreten, plausiblen und handhabbaren Lösungen, wenn die Zeit reif für einen Wechsel des Vergütungssystems im deutschen Gesundheitswesen ist.

Als zweiten strategischen Pfeiler sehen wir die Chancen, die sich aus dem **digitalen Wandel** des Gesundheitswesens ergeben. Auch dies ist ohne Frage ein längerer Prozess, den ohnehin angesichts keiner nennenswerten öffentlichen Förderung nur wirtschaftlich sehr gesunde Unternehmen wie das

unsrige gehen können. Aber auch ein langer Weg fängt bekanntermaßen mit dem ersten Schritt an. Wir wollen und werden nicht dem allgemeinen Digitalisierungs-Hype erliegen, sondern uns unaufgeregt auf das konzentrieren, was im Hier und Jetzt machbar und sinnvoll ist. Und wir legen großes Augenmerk darauf, Patienten und Mitarbeiter auf diesem Weg mitzunehmen: Ihre Ängste ernst zu nehmen, aber auch die Chancen aufzuzeigen, Verständnis zu wecken, den Nutzen für Patienten und Mitarbeiter herausarbeiten – und dennoch mutig weiter voranzugehen. Auch dieser Wandlungsprozess wird ein langer sein. Bis Pilotverfahren am Ende evaluiert, bis die technischen Voraussetzungen an allen Standorten für die Implementierung neuer digitaler Instrumente erfüllt sind, bis Mitarbeiter aus ihrem vollen Alltagsgeschehen heraus Interesse entwickeln, sich mit den Chancen und dem Nutzen intensiv auseinanderzusetzen, bis Ethikkommissionen sich auf diesen neuen Pfaden äußern und Datenschutzbestimmungen mit unternehmerischem Fortschritt stärker in Einklang gebracht werden können, wird einiges an Zeit vergehen. Hier ist insbesondere auf ärztlicher Seite ein Kulturwandel erforderlich. Dennoch ergibt sich für uns hier die Chance, jenseits des Kerngeschäfts auf mittlere bis lange Sicht zu neuen Geschäftsmodellen zu kommen. Wir fühlen uns gerade angesichts der überbordenden staatlichen Regulierung verpflichtet, neue geschäftliche Modelle ins Auge zu fassen und uns von einem klassischen Krankenhausbetreiber schrittweise zu einem Gesundheitskonzern mit einem breit gefächerten Angebot zu wandeln. Das Kerngeschäft wird aber noch auf lange Sicht Kerngeschäft bleiben.

Mittlerweile setzen wir moderne digitale Instrumente im ärztlichen Bereich ein, im Bereich der Pflege und ebenso in der Verwaltung – zum Nutzen von Patienten und Mitarbeitern. Und damit auch zum Nutzen des Unternehmens: Während sich andere Kliniken in Pressemitteilungen noch für die Einführung grundlegender technischer Infrastrukturen feiern, arbeiten bei uns bereits Systeme mit intelligenten Algorithmen, die Ärzten beispielsweise helfen, die Patientenhistorie mit Diagnosen und verschriebenen Medikamenten automatisch in kürzester Zeit zu erfassen, statt viele Stunden über Arztbriefen, OP-Berichten und ähnlichem zu sitzen und diese auszuwerten. Dafür scannen wir am Campus Bad Neustadt die mitgebrachten Vorbefunde ein und in nur wenigen Sekunden werden sie im Medical Cockpit aufbereitet.

Das Cockpit ist eine semantische Suchmaschine, die Sie sich wie ein patientenspezifisches „Google für Ärzte“ vorstellen können. Das Cockpit wurde in unsere elektronische Patientenakte integriert. Wir geben Ärzten und Pflegenden damit ein erstklassiges und schnelles Orientierungs- und Analyse-Instrument an die Hand, um in Sekundenschnelle einen Überblick über relevante Informationen aus der Patientenhistorie zu erlangen. Ärzte sehen welche Diagnosen in der Vergangenheit dokumentiert wurden und auch welche Medikamente verschrieben wurden. Durch den gezielten Einsatz digitaler Anwendungen geben wir Ärzten mehr Zeit für den wichtigen Umgang mit unseren Patienten. Sie sitzen jetzt weniger vor Aktenbergen, sondern haben mehr Zeit für die so wichtige persönliche und menschliche Beziehung zwischen Arzt und Patient. Insofern trägt eine solche Innovationsbereitschaft und -fähigkeit unseres Unternehmens auch dazu bei, ein attraktiver Arbeitgeber in einem schwer umkämpften Arbeitsmarkt zu sein. Ein Faktor, den wir im Lichte des weiter zunehmenden Fachkräftemangels gerade im Gesundheitswesen in dieser Republik nicht unterschätzen sollten. Als dritten Pfeiler sehen wir den proklamierten Einstieg in die **Telemedizin**, den der Vorstand zu Jahresbeginn beschlossen hat. Die durch den Fall des sogenannten Fernbehandlungsverbots inzwischen weitgehend hierzulande grundsätzlich ermöglichte Beratung und Behandlung von Patienten per Telefon, Video und Internet sehen wir als strategische Ergänzung an allen unseren

Klinikstandorten. Denn die Erfahrungen im Ausland zeigen, dass sich bereits rund ein Drittel der Patienten gar nicht erst auf den Weg zur ambulanten Behandlung begeben muss, wenn sie z.B. mit einem kompetenten digitalen Arztbesuch verlässlich bedient werden können.

Mit unserem telemedizinischen Angebot können wir auch in ländlichen Gebieten, wo die ärztliche Versorgung erfahrungsgemäß nicht mehr optimal ist, weil es an Ärzten fehlt oder große Strecken bis zur nächsten Praxis zurückgelegt werden müssen, Menschen schnell und zuverlässig helfen – rund um die Uhr und auch am Wochenende. Wir werden aus regulatorischen Gründen zu Beginn in die Versorgung der Privatpatienten einsteigen, denn dieser Weg ist bereits heute schon gangbar. Die Versorgung der Kassenpatienten ist aufgrund der regulatorischen Anforderungen derzeit noch schwieriger. Ich bin mir aber sicher, dass sich die Politik hier bewegen wird, da ansonsten auch der Druck der Patienten aufgrund einer vermeintlichen Zweiklassenmedizin zunehmen wird und wir die Telemedizin dann allen Patienten gleichermaßen zur Verfügung stellen können.

Telemedizin wird in Deutschland zukünftig weiter an Bedeutung gewinnen. Wir sehen sie als eine wichtige und richtige Ergänzung der Wertschöpfungskette unseres Unternehmens „Digital/Telemedizin vor Ambulant vor Stationär“. Wir werden sie dieser Kette voranstellen, z. B. bei der präklinischen Anmeldung unserer Patienten durch den Rettungsdienst bei der Zentralen Notaufnahme (Angel Systeme). Dies kommt besonders Patienten mit Schlaganfall, Herzinfarkt oder Polytrauma zugute. Unser Fokus beim Einsatz von Telemedizin liegt aber auch auf der Nachbehandlung der Patienten. Denn eine kompetente telemedizinische Nachbehandlung kann unnötig lange Krankenhausaufenthalte reduzieren und auch dazu beitragen, Wiederaufnahmen durch intensive medizinische Nachbetreuung zu verhindern.

Jenseits des Campus-Angebots hat die Telemedizin das Potenzial, zu einem eigenständigen geschäftlichen Pfeiler des Unternehmens zu werden. Unser telemedizinisches Leistungsangebot soll selbstredend deutschlandweit allen Patienten zur Verfügung stehen. Mit dem digitalen Arztbesuch untermauern wir nicht nur unser Alleinstellungsmerkmal im Vergleich mit der Konkurrenz, sondern erweitern auch das Leistungsspektrum um die telemedizinische Primärversorgung. Wir sind davon überzeugt, dass sich bei einem patientenfreundlichen Beratungsangebot viele Menschen hierzulande rund um die Uhr und auch am Wochenende gerne telemedizinisch behandeln lassen wollen, anstatt sich auf den Weg zur Hausarztpraxis zu begeben.

Lassen Sie mich dies in aller Deutlichkeit sagen: Wir betreten auch hier Neuland, aber was passt besser zur DNA und Tradition dieses Unternehmens? Was zunächst eher banal klingt, einen Patienten per Videoanruf oder auch Telefonanruf zu beraten, ist in Wahrheit eine hoch komplexe Angelegenheit, bei der wir neben dem regulatorischen Dschungel an verschiedenen Vorschriften der 16 Bundesländer, einer dem Qualitätsanspruch unseres Unternehmens genügenden präzisen Schulung von Ärztinnen und Ärzten noch viele weitere Herausforderungen meistern müssen.

Wir sind derzeit in der Feinmodellierung unseres Telemedizin-Geschäftsmodells. Nachdem wir erst vor wenigen Tagen mit dem Entwurf eines Gesundheitsgesetzes für digitale Medizin (Digitale Versorgung-Gesetz – DVG) konfrontiert wurden, der die Anwendung von Telemedizin u. a. durch die Ausweitung von Telekonsilen und durch eine Vereinfachung der Durchführung von Videosprechstunden stärken will, gleichen wir derzeit diese Neuerung mit dem Geschäftsmodell noch

ab, gehen diesen Weg aber unverändert und rechnen mit einem Startschuss für die Gründung unserer Telemedizin-Gesellschaft in naher Zukunft.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,  
wir sehen uns mit diesen strategischen Pfeilern gut im Wettbewerb hierzulande gerüstet. Aber wir bewegen uns natürlich nicht in einem luftleeren Raum. Sondern haben – wie die gesamte Branche – unter einer überbordenden Regulierung und Bürokratisierung zu leiden, deren Legitimation aus unserer Sicht ebenso in Frage steht wie ihre Sinnhaftigkeit und auch ihre Praktikabilität. Ich will das an dieser Stelle aber nicht vertiefen, denn das habe ich bereits in meinem Vorwort zum Geschäftsbericht getan. Da sich die Politik jedoch offenbar dafür entschieden hat, das in der Wissenschaft unbestrittene Überangebot an Krankenhäusern hierzulande lieber kalt und indirekt zu bereinigen, in dem sie etwa an Schrauben wie „Mindestmengen“ für Eingriffe oder „Mindestbesetzungen“ auf Stationen fester dreht und so vor allem die kleinen und mittelgroßen Kliniken trifft, kann ich Ihnen hier und heute versichern: Wir sind davon überzeugt, dass wir dank unserer Effizienz, unserer Innovationsfreude, unserer strategischen Klarheit, unseres Engagements und unseres Muts, neue Wege zu gehen, in diesem verschärften Wettbewerb bestehen werden. Wir bringen beste Voraussetzungen mit, nicht zuletzt einen jahrzehntealten Erfahrungsschatz in der qualitativ hochwertigen medizinischen Versorgung von Patienten. Und was mich besonders zuversichtlich stimmt: Wir haben wirklich tolle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in diesem Unternehmen, auf die wir im Vorstand alle sehr stolz sind und auch zu Recht sein können. Ihnen gebührt unser herzlichster Dank für ihren täglichen Einsatz für die jährlich mehr als 850.000 Patienten, die sich der RHÖN-KLINIKUM AG anvertrauen.

Nun zum abgelaufenen Geschäftsjahr: 2018 war ein erfolgreiches und ereignisreiches Jahr. Wir haben mit unserem zum Jahreswechsel 2018/2019 in Betrieb genommenen Flaggschiff-Projekt, dem RHÖN-KLINIKUM Campus Bad Neustadt, als erste in der Branche ein zukunftsfähiges Versorgungsmodell für den ländlichen Raum in die Tat umgesetzt. Dies im vorgegebenen Zeit- und Kostenrahmen – damit scheinen wir in diesem Land inzwischen fast eine Ausnahmestellung erreicht zu haben. Auch darauf können wir stolz sein. Zur Einweihung der größten baulichen Einzelmaßnahme in unserer 45-jährigen Unternehmensgeschichte konnten wir im Dezember 2018 rund 450 Gäste aus Politik und Wirtschaft begrüßen, darunter auch den bayerischen Ministerpräsidenten Markus Söder und die hiesige Abgeordnete, Frau Staatsministerin Dorothee Bär. Das Interesse der Bevölkerung und der Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an den darauf folgenden „Tagen der offenen Tür“ war mit 15.000 Besuchern geradezu überwältigend.

Der Betrieb am neuen Campus ist im 1. Quartal 2019 mit dem Umzug und der Zusammenlegung der ehemaligen Herz- und Gefäß-Klinik, der Klinik für Handchirurgie, der RHÖN-Kreisklinik und Teilen der Akutneurologie gut angelaufen. Zu einem solchen Anlauf gehören natürlich auch technische Kinderkrankheiten, die inzwischen weitgehend gemeistert wurden, ebenso wie konzeptionelle Nachschärfungen zwischen den verschiedenen medizinischen Bereichen, die jetzt unter einem Dach und in einer Organisation zusammen arbeiten. 2019/20 werden wir unser Angebot für eine ganzheitliche Versorgung der Patienten mit dem Start des zweiten Bauabschnitts weiter optimieren und u. a. ein ambulantes Operationszentrum bauen.

Bevor ich auf die weiteren Meilensteine eingehe, möchte ich Ihnen unsere wichtigsten Finanzkennzahlen präsentieren: Wir haben unsere Prognose erfüllt – dies auch vor dem Hintergrund der sich verschärfenden regulatorischen Herausforderungen, der Investitionen in den digitalen Wandel unseres Unternehmens und der medizinischen Neuausrichtungen der Standorte Bad Berka und Frankfurt/Oder.

2018 stieg der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um 1,8 Prozent auf 1,23 Mrd. Euro. Auch operativ sind wir gut vorangekommen. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA), unsere wichtigste Kennzahl, erhöhte sich um signifikante 28,3 Prozent auf 125,5 Mio. Euro. Die EBITDA-Marge, die unsere operative Leistungsfähigkeit beschreibt, erreichte 10,2 Prozent nach 8,1 Prozent im Geschäftsjahr 2017.

Auch unter dem Strich haben wir 2018 deutlich mehr verdient. Der Konzerngewinn stieg um 39,5 Prozent auf 51,2 Mio. Euro. Der Zuwachs beim Umsatz und Gewinn ging mit einer Steigerung der Patientenzahlen einher: Insgesamt haben wir 2018 an unseren fünf Standorten, dem RHÖN-KLINIKUM Campus Bad Neustadt, den Universitätskliniken Gießen und Marburg (UKGM), der Zentralklinik Bad Berka und dem Klinikum Frankfurt (Oder) 850.147 Patienten behandelt, ein Plus von 1,6 Prozent.

Die nach einem Jahrzehnt des ungelösten Disputs nach meiner Amtsübernahme persönlich verhandelte und erzielte Vereinbarung zur Trennungsrechnung mit der hessischen Landesregierung und den Universitäten Gießen und Marburg über die Vergütung von Forschung und Lehre bei unseren beiden dortigen Universitätskliniken hat sich u.a. mit einem positiven Effekt für Vorjahre von einmalig 20,0 Mio. Euro auf unser EBITDA ausgewirkt. Die nachhaltige operative Steigerung des EBITDA aus dem Zukunftspakt aufgrund von Erstattungen für das Geschäftsjahr 2018 ist im bereits genannten Effekt selbstverständlich nicht enthalten. Der Vertrag legt erstmalig fest, wie unsere Aufwendungen für Forschung und Lehre an den Universitätskliniken Gießen und Marburg angemessen vergütet werden. Ich möchte in diesem Zusammenhang noch einmal darauf hinweisen, dass wir in der Vergangenheit über den gesamten Zeitraum seit der Privatisierung zwar stets operative Aufwendungen hatten, die entsprechenden Kostenerstattungen haben diese aber nie gedeckt. Dies haben wir in einem intensiven, aber konstruktiven Dialog mit dem Land Hessen und den involvierten Universitäten nun ändern können, die entsprechende vertragliche Regelung trat im Herbst 2018 in Kraft.

Mit der Vereinbarung haben wir am Universitätsklinikum Gießen und Marburg auch den Startschuss für ein nachhaltiges, unabdingbares und überfälliges Investitionsprogramm gegeben. Bis zum Jahr 2021 wird die RHÖN-KLINIKUM AG mindestens 100 Mio. Euro für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen tätigen, wobei Investitionen, die aus Fördermitteln des Landes Hessen finanziert werden, angerechnet werden können.

Des Weiteren wurde im Vertragswerk die Umsetzung von sechs standortspezifischen Einzelprojekten kodifiziert, die bis Ende 2024 erfolgen sollen. Hierbei handelt es sich um Maßnahmen, die bereits ohnehin auf der Tagesordnung des Vorstandes standen und für eine Weiterentwicklung der Universitätsklinikum Gießen und Marburg GmbH unumgänglich sind. Bei allen positiven Aspekten,

muss ich Sie selbstredend darauf hinweisen, dass wir einen derartigen Anstieg des EBITDA in der Größenordnung wie 2018 in naher Zukunft so nicht wiederholen können.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, mit dem Universitätsklinikum Gießen und Marburg – dem drittgrößten und einzigen privatisierten Uniklinikum Deutschlands – haben wir einen Diamanten im Portfolio. Als einziger privater Krankenhausbetreiber verfügen wir mit dem UKGM über ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal in der Branche. Die national wie international beachteten Ergebnisse aus der Forschung, das Engagement in der Lehre, die ärztliche Expertise und das Know-how in der Pflege, sind essentiell für die modernste medizinische Versorgung unserer Patienten. Denn der Trend zur Ambulantisierung in der Krankenhausbranche bedeutet auch, dass auf weite Sicht nur noch die schwierigsten Fälle stationär behandelt werden. Mit dem Universitätsklinikum Gießen und Marburg stehen wir quasi an der Spitze der medizinischen Nahrungskette. Der Campus Bad Neustadt ist im Übrigen Akademisches Lehrkrankenhaus unseres Universitätsklinikums in Marburg. Damit profitieren alle vom erstklassigen Wissen dort.

2018 wurde die lange Erfolgsgeschichte der Forschung am UKGM erneut bestätigt. Das Exzellenzcluster Herz- und Lungenforschung an der Justus-Liebig-Universität in Gießen wurde von einem internationalen Gutachtergremium als hervorragend bewertet. Es bleibt damit eine feste Größe auf der deutschen Exzellenzlandkarte und ist noch dazu das einzige in Hessen. Dank der fächerübergreifenden Vernetzung über unsere zwölf Expertenpanels im Konzern, bieten wir Patienten über alle Standorte hinweg eine hervorragende medizinische Qualität auf höchstem Niveau. Wir investieren zudem kontinuierlich in modernste Medizintechnik. Nach Marburg werden wir z. B. auch am Uniklinikum Gießen ab Sommer 2019 roboterbasierte Operationen mit der zukunftsweisenden Technik des DaVinci durchführen können. Die Operationseinheit besteht aus einer Steuerkonsole und zeichnet sich durch eine hervorragende 3D-Visualisierung und extrem bewegliche Instrumente aus. Der Arzt sitzt und bedient die Robotereinheit mit vier Armen und einem Videoturm für die Steuerung der dreidimensionalen Kamera samt Lichttechnik. Er sieht ein vergrößertes 3D-Bild des Operationsfeldes und kann die Arme des Roboters mit den mikrochirurgischen Instrumenten so steuern, dass er präzise und millimetergenau arbeiten kann. Auch Marburg zählt u. a. mit seinem Zentrum für unerkannte und seltene Erkrankungen zu einem der führenden Krankenhäuser Deutschlands.

Im Geschäftsjahr 2018 haben wir die Verantwortung für das Marburger Ionenstrahl-Therapiezentrum übernommen. Nach Jahren quasi im unternehmerischen Beifahrersitz als Minderheitsgesellschafter und ohne Verantwortung für die Geschäftsführung haben wir 2018 die Mehrheitsanteile vom Heidelberger Universitätsklinikum übernommen und stehen dadurch nun in der medizinischen wie auch wirtschaftlichen Verantwortung. Mit der Einigung haben wir nicht nur die unter der Heidelberger Geschäftsführung alsbald drohende Insolvenz der MIT GmbH abwenden, sondern auch die weitere Versorgung der Patienten mit dieser innovativen Behandlungstherapie sicherstellen können. Das MIT steht für punktgenaue Bestrahlung von Tumorerkrankungen mit Protonen und Schwerionen unter Schonung von Organen wie Herz, Lunge, Leber auch Nieren. Es ist ein hochtechnologisches Flaggschiff des Konzerns. Die jetzige Übernahme der unternehmerischen Verantwortung gleicht einem Marathon durch Politik, Behörden und Krankenkassen, wir sind aber fast am Ziel. Nach Erledigung aller Formalitäten und anderweitigen Voraussetzungen obliegt es dann

uns zu zeigen, ob wir diese beeindruckende Technologie auch eine wirtschaftlich zu vertretende Perspektive geben können.

Auch an unseren anderen Standorten Bad Berka und dem Klinikum Frankfurt (Oder) haben wir 2018 wichtige Entscheidungen getroffen. An beiden Standorten haben wir nach einer intensiven medizinischen und wirtschaftlichen Analyse eine für beide Standorte bessere Aufstellung im intensiven Wettbewerb erreicht, durch teilweise neue oder wiederbelebte medizinische Schwerpunkte und personellen Veränderungen. Die für die beiden Standorte zuständigen Vorstandskollegen Griewing und Weiß sind aber zuversichtlich, dass sich die ergriffenen medizinischen und organisatorischen Maßnahmen nun zeitnah auch wirtschaftlich positiv bemerkbar machen.

In Bad Berka konnten wir im September 2018 zudem ein wichtiges Jubiläum feiern: 120 Jahre klinische Medizin. Mit unseren Behandlungsschwerpunkten in der Herz- und Gefäßmedizin, der Wirbelsäulenchirurgie, der Neuromedizin, der Onkologie, der Pneumologie, der Orthopädie oder auch der Unfallmedizin, genießen wir einen überregionalen ausgezeichneten Ruf. Zusammen mit den medizinischen Angeboten in der Molekularen Radiotherapie und im Querschnittgelähmtenzentrum untermauern wir die Positionierung der Zentralklinik als innovativer Anbieter besonders hochwertiger medizinischer Leistungen im RHÖN-KLINIKUM-Verbund. Wir freuen uns sehr, dass dies auch international so gesehen wird. Einer Auszeichnung des Magazins International Newsweek aus den USA zufolge gehört die Zentralklinik Bad Berka zu den besten Krankenhäusern in Deutschland und weltweit.

Im brandenburgischen Frankfurt (Oder) entsteht neben Bad Neustadt ein zweiter Campus. Allerdings nicht als Neubau auf der grünen Wiese, sondern als Umbau der bestehenden Einrichtungen. Wir haben den Grundstein für die Bildung von fünf medizinischen Zentren gelegt, um durch die weitere Spezialisierung die Patienten noch besser zu behandeln und das hervorragende Profil des Klinikums im Wettbewerb zu schärfen. Als akademisches Lehrkrankenhaus der Charité-Universitätsmedizin Berlin liegt die Schwerpunktsetzung auf der Gefäßmedizin, Herzmedizin, Neuromedizin, Altersmedizin und seelischer Gesundheit.

Wir bei RHÖN haben den Mut und die Innovationskraft, die Chancen in einem von regulatorischen Herausforderungen geprägten Wettbewerbsumfeld zu nutzen, um neue Geschäftsmodelle außerhalb des bisherigen Kerngeschäfts zu entwickeln. Dies zeigt der Einstieg in den deutschen Telemedizinmarkt gemeinsam mit dem Schweizer Telemedizin-Pionier Medgate. Daneben haben wir im 1. Quartal unsere Digitalisierungsstrategie mit Nachdruck fortgesetzt. Wir haben uns an dem jungen Hamburger Unternehmen Tiplu GmbH beteiligt, dessen Software Momo wir in unseren Klinikstandorten bereits sehr erfolgreich für das fallbegleitete Kodieren erbrachter Leistungen einsetzen. Weil die Software und die dahinterliegenden Technologien, nämlich Verfahren der semantischen Analyse und des „Machine Learning“, uns überzeugt haben. Da der Einsatz vermehrt auch im medizinischen Bereich Sinn macht, haben wir uns an diesem innovativen Start-up mit einer strategischen Position beteiligt. Auf diesem Wege werden wir auch zu einem Sparringspartner dieses hoch innovativen Unternehmens mit jungen, engagierten Köpfen. Beide profitieren davon: Tiplu von unserem klinischen Know-how und wir von der Denke und der Geschwindigkeit eines jungen,

ehrgeizigen Unternehmens. Solche Allianzen sind auch in Zukunft für die RHÖN-KLINIKUM AG denkbar.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir sind davon überzeugt, dass Krankheiten im 21. Jahrhundert mehr denn je mit Hilfe systematischer, nachhaltiger und natürlich datenschutzkonformer Auswertungen der stetig steigenden Menge an medizinischen Daten mit so genannten Big Data-Analysen besser behandelt und besiegt werden können und der digitale Wandel den Arbeitsalltag von Ärzten und Pflegenden in Zukunft erheblich verändern wird. Um heute Studierenden die tatsächliche Digitalisierung im Gesundheitswesen näher zu bringen, haben wir 2019 eine Kooperation mit der Justus-Liebig-Universität Gießen (JLU) aus der Taufe gehoben. Im Rahmen des Schwerpunktcurriculums „Digitale Medizin, eHealth und Telemedizin“ erhalten Studierende ein praxisorientiertes Lehrangebot an der Schnittstelle von Medizin und Informatik. Während der Ausbildung sollen die Grundlagen der medizinischen Informatik und wichtige Themen wie Telemedizin, Robotik oder auch der medizinische Einsatz künstlicher Intelligenz der jungen Medizinergeneration vermittelt werden. Wir haben dies natürlich nicht uneigennützig getan, sondern in der Erwartung, dass wir im Unternehmen mehr IT-begeisterten Ärztenachwuchs bekommen. Noch heute kann an vielen Orten der Republik ein Medizinstudium absolviert werden, das rein gar nichts mit dem digitalen Wandel der Branche zu tun hat. Eine solche Kooperation war übrigens vor Abschluss des Vertrags über die Trennungsrechnung nur schwer vorstellbar.

2018 war ein richtungsweisendes Jahr, in dem wir wichtige Ziele erreicht und Erfolge gefeiert haben. Vor dem Hintergrund der positiven Geschäftsentwicklung schlugen Aufsichtsrat und Vorstand eine Erhöhung der Dividende je dividendenberechtigter Stückaktie auf 0,29 Euro (VJ: 0,22 Euro) vor. Im Vergleich mit dem Vorjahr ist dies eine Steigerung um rund 32 Prozent. Auf Basis der aktuell ausstehenden Aktienanzahl in Höhe von 66,96 Mio. liegt die Dividendensumme bei 19,4 Mio. Euro. Die in den letzten Jahren vorgenommene Ausschüttungsquote von rund 40 Prozent des Konzerngewinns stellt die mittelfristige Investitionsfähigkeit sicher und ermöglicht Ihnen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre eine angemessene Teilhabe am Unternehmenserfolg. Wir legen mit dieser Dividendenpolitik den Fokus auf eine langfristige Wertsteigerung wie auch auf die nachhaltige Stärkung der Ertragskraft.

Die Aktie der RHÖN-KLINIKUM AG hat zu Beginn des Jahres 2018 mit 31,70 Euro ein neues Allzeithoch markiert. Nach dem gelungenen Auftakt in das Börsenjahr entwickelte sie sich rückläufig mit mehreren Seitwärtsbewegungen. Im 4. Quartal performte die Aktie jedoch deutlich besser als der SDAX und beendete das Börsenjahr trotz eines schwachen Marktumfeldes mit einem Schlusskurs von 22,06 Euro. Im aktuellen Börsenjahr hat die RHÖN-Aktie diesen positiven Trend fortgesetzt.

Nach den ersten Monaten des laufenden Geschäftsjahres sind wir sehr zuversichtlich, unsere gesteckten Ziele auch für 2019 zu erreichen. Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir unser profitables Wachstum konsequent fortsetzen. Wir erwarten einen Umsatz in Höhe von 1,3 Mrd. Euro in einem Bereich von plus/minus 5 Prozent. Gleichzeitig rechnen wir mit einem EBITDA zwischen 117,5 und 127,5 Mio. Euro.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wie Sie der medialen Berichterstattung entnehmen können, verzeichnet der Wettbewerb teils beträchtliche Umsatz- und Gewinnrückgänge. Können wir uns nun also etwas ausruhen, haben wir uns bereits eine sichere Zukunftsposition erarbeitet? Mitnichten!

Richtig ist zwar: Wir haben mit der strukturellen Bereinigung unseres Krankenhaus-Portfolios durch die Fresenius/Helios-Transaktion aus dem Jahr 2013/2014 derzeit einen wertvollen Vorteil im hiesigen Wettbewerb, als wir damals überwiegend kleine und mittelgroße Kliniken abgegeben haben. Dennoch sehen wir uns – ebenso wie unsere Konkurrenten – mit teilweise erheblichen Herausforderungen konfrontiert: Der Mangel an Fachkräften im Bereich der Ärzte und Pflegekräfte, aber auch im Bereich der modernen IT und der Digitalisierung, fordert von uns passgenaue Maßnahmenpakete an allen Standorten ab. Das Regulierungsrad dreht sich indes weiter: Wir können noch heute nicht exakt abschätzen und berechnen, wie sich die jüngste Pflegegesetzgebung des Bundes organisatorisch, finanziell und personell auf unser Unternehmen konkret auswirken wird, da die involvierten Behörden noch nicht alle entsprechenden Eckpunkte festgelegt und dem Markt verbindlich kommuniziert haben. So genau wissen wir zudem alle seit dem vergangenen Wochenende nicht, ob nicht bereits morgen die Bundesregierung scheitert und es alsbald zu Neuwahlen kommen wird.

Dem vor uns liegenden, unausweichlichen Prozess der Bereinigung des Krankenhausmarkts, dem schrittweisen kulturellen Wandel in der Branche und den vielen Unsicherheiten, die sich aus dem Betreten von Neuland ergeben, begegnen wir bei der RHÖN-KLINIKUM AG deshalb durchaus mit Respekt, aber auch mit einem neuen, gesunden Selbstbewusstsein. Meine Damen und Herren, nach Darwin ist es nicht die stärkste Spezies, die überlebt, auch nicht die intelligenteste. Es ist diejenige, die sich am ehesten dem Wandel anpassen kann. Wir bitten Sie herzlich um Ihr Vertrauen, auch um Geschlossenheit im Kreis aller Aktionäre, uns bei diesem Wandlungsprozess weiter positiv zu begleiten.

Vielen Dank.