



Fresenius ist ein Gesundheitskonzern mit Produkten und Dienstleistungen für die Dialyse, das Krankenhaus und die medizinische Versorgung von Patienten zu Hause. Weitere Arbeitsfelder sind das Krankenhausmanagement sowie Engineering- und Dienstleistungen für Krankenhäuser und andere Gesundheitseinrichtungen. Mehr als 137.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter arbeiten in rund 100 Ländern engagiert im Dienste der Gesundheit.

FRESENIUS MEDICAL CARE

DIALYSEPRODUKTE,
DIALYSEDIENSTLEISTUNGEN

| | 2010 in Mio US\$ | 2009 in Mio US\$ | Veränderung |
|------------------------------|---------------------|---------------------|-------------|
| Umsatz | 12.053 | 11.247 | 7 % |
| EBIT | 1.924 | 1.756 | 10 % |
| Konzernergebnis ¹ | 979 | 891 | 10 % |
| Operativer Cashflow | 1.368 | 1.339 | 2 % |
| Investitionen/Akquisitionen | 1.314 | 766 | 72 % |
| F & E-Aufwand | 97 | 94 | 3 % |
| Mitarbeiter (31.12.) | 77.442 | 71.617 | 8 % |

FRESENIUS KABI

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

| | 2010 in Mio € | 2009 in Mio € | Veränderung |
|------------------------------|------------------|------------------|-------------|
| Umsatz | 3.672 | 3.086 | 19 % |
| EBIT | 737 | 607 | 21 % |
| Konzernergebnis ¹ | 294 | 200 | 47 % |
| Operativer Cashflow | 567 | 397 | 43 % |
| Investitionen/Akquisitionen | 205 | 157 | 31 % |
| F & E-Aufwand | 143 | 129 | 11 % |
| Mitarbeiter (31.12.) | 22.851 | 21.872 | 4 % |

FRESENIUS HELIOS

KRANKENHAUS-TRÄGERSCHAFT

| | 2010 in Mio € | 2009 in Mio € | Veränderung |
|------------------------------|------------------|------------------|-------------|
| Umsatz | 2.520 | 2.416 | 4 % |
| EBIT | 235 | 205 | 15 % |
| Konzernergebnis ¹ | 131 | 107 | 22 % |
| Operativer Cashflow | 311 | 219 | 42 % |
| Investitionen/Akquisitionen | 179 | 203 | -12 % |
| Auftragseingang | n/a | n/a | |
| Mitarbeiter (31.12.) | 33.321 | 33.364 | 0 % |

FRESENIUS VAMED

ENGINEERING- UND DIENSTLEISTUNGEN
FÜR KRANKENHÄUSER UND
ANDERE GESUNDHEITSEINRICHTUNGEN

| | 2010 in Mio € | 2009 in Mio € | Veränderung |
|------------------------------|------------------|------------------|-------------|
| Umsatz | 713 | 618 | 15 % |
| EBIT | 41 | 36 | 14 % |
| Konzernergebnis ¹ | 30 | 27 | 11 % |
| Operativer Cashflow | 47 | 29 | 62 % |
| Investitionen/Akquisitionen | 14 | 7 | 100 % |
| Auftragseingang | 625 | 539 | 16 % |
| Mitarbeiter (31.12.) | 3.110 | 2.849 | 9 % |

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Muttergesellschaft der jeweiligen Unternehmensbereiche entfällt

FRESENIUS MEDICAL CARE. Wir haben Bestwerte bei Umsatz und Ertrag erzielt und unsere Profitabilität steigern können. Unsere weltweit führende Marktposition in der Dialyse haben wir ausgebaut und unser Geschäft vor allem in Europa und der Region Asien-Pazifik verstärkt. Unsere Behandlungsqualität konnten wir weiter erhöhen. Dies ist uns besonders wichtig.

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 2010 haben wir unsere führende Marktposition weiter ausgebaut, wie die Tabelle zeigt: Weltweit versorgten wir 214.648 Patienten in 2.757 Dialysekliniken, und die Zahl der Behandlungen hat erstmals die Marke von 30 Millionen überschritten.

FRESENIUS MEDICAL CARE NACH REGIONEN

| | Nordamerika | Europa/ Naheer Osten/ Afrika | Lateinamerika | Asien-Pazifik | Gesamt 2010 | Veränderung 2010/2009 |
|---------------------------|-------------|------------------------------------|---------------|---------------|----------------|--------------------------|
| Dialysekliniken (31.12.) | 1.823 | 499 | 193 | 242 | 2.757 | 8 % |
| Dialysepatienten (31.12.) | 137.689 | 38.061 | 22.471 | 16.427 | 214.648 | 10 % |
| Behandlungen (Mio) | 20,85 | 5,45 | 3,39 | 1,97 | 31,67 | 8 % |

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Fresenius Medical Care erreichte im Geschäftsjahr 2010 ein deutliches Umsatzplus von 7 % auf 12.053 Mio US\$ (2009: 11.247 Mio US\$). Das organische Wachstum betrug 6 %. Akquisitionen trugen 1 % zum Wachstum bei.

Der Umsatz mit **Dialyседienstleistungen** wuchs um 9 % auf 9.070 Mio US\$ (2009: 8.350 Mio US\$). Diese Steigerung wurde durch ein ausgezeichnetes organisches Wachstum von 7 % getragen. Dialyседienstleistungen lieferten mit 75 % den größten Beitrag zum Gesamtumsatz.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** stieg um 3 % auf 2.983 Mio US\$ (2009: 2.897 Mio US\$). Rechnet man die Dialyseprodukte hinzu, die wir in unseren eigenen Dialysekliniken einsetzen, ergibt sich ein Plus von 5 % auf 4.098 Mio US\$ (2009: 3.891 Mio US\$). Der Umsatz mit Dialyseprodukten macht 25 % des Gesamtumsatzes aus.

Der **EBIT** stieg um 10 % auf 1.924 Mio US\$ (2009: 1.756 Mio US\$). Die EBIT-Marge konnten wir auf 16,0 % verbessern (2009: 15,6 %). Das Konzernergebnis¹ steigerten wir um 10 % auf 979 Mio US\$ (2009: 891 Mio US\$).

NORDAMERIKA

In unserer größten Geschäftsregion stieg der Umsatz um 7 % auf 8.130 Mio US\$ (2009: 7.612 Mio US\$). Das organische Wachstum lag bei 6 %.

In Nordamerika erzielten wir den weitaus größten Umsatzanteil mit **Dialyседienstleistungen**, nämlich 90 %. Hier konnten wir ein Wachstum von 7 % auf 7.303 Mio US\$ (2009: 6.794 Mio US\$) erreichen. Die gestiegene Zahl der Dialysebehandlungen und die höhere Vergütung je Behandlung waren die Wachstumstreiber für diese positive Entwicklung. Im Jahr 2010 ist die durchschnittliche Vergütung je Behandlung in den USA um 3 % auf 356 US\$ gestiegen (2009: 347 US\$). Dieser Anstieg ist hauptsächlich der Erhöhung der Erstattungssätze, insbesondere bei privaten Versicherern, zu verdanken.

Bei **Dialyseprodukten** nahm der Umsatz um 1 % auf 827 Mio US\$ zu (2009: 818 Mio US\$). Zu diesem Anstieg trugen Blutschlauchsysteme, Lösungen, Konzentrate und Dialysegeräte bei. Dies wurde teilweise aufgehoben durch niedrigere Umsätze mit Dialyседemikamenten.

Der **EBIT** wuchs um 11 % auf 1.386 Mio US\$ (2009: 1.250 Mio US\$). Die EBIT-Marge stieg auf 17,0 % (2009: 16,4 %). Eine höhere durchschnittliche Vergütung pro Behandlung und Größenvorteile trugen zu diesem Zuwachs bei. Zudem wirkte sich eine günstigere Kostensituation bei Dialyседemikamenten aus.

UMSATZ NACH SEGMENTEN

| in Mio US\$ | 2010 | 2009 | Veränderung |
|-------------------------|---------------|---------------|-------------|
| Nordamerika | | | |
| Dialyседienstleistungen | 7.303 | 6.794 | 7 % |
| Dialyseprodukte | 827 | 818 | 1 % |
| Gesamt | 8.130 | 7.612 | 7 % |
| International | | | |
| Dialyседienstleistungen | 1.767 | 1.556 | 14 % |
| Dialyseprodukte | 2.156 | 2.079 | 4 % |
| Gesamt | 3.923 | 3.635 | 8 % |
| Weltweit | | | |
| Dialyседienstleistungen | 9.070 | 8.350 | 9 % |
| Dialyseprodukte | 2.983 | 2.897 | 3 % |
| Gesamt | 12.053 | 11.247 | 7 % |

INTERNATIONAL

Das Segment International umfasst die Geschäftsregionen **Europa/Naher Osten/Afrika, Asien-Pazifik und Lateinamerika**. Im Jahr 2010 hat Fresenius Medical Care dort 33 % des Gesamtumsatzes erzielt.

Der Umsatz in diesem Segment erhöhte sich um 8 % auf 3.923 Mio US\$ (2009: 3.635 Mio US\$). Dies basiert auf einem organischen Wachstum von 5 % und Netto-Akquisitionen in Höhe von 3 %.

Der Umsatz mit **Dialyседienstleistungen** ist um 14 % auf 1.767 Mio US\$ gestiegen (2009: 1.556 Mio US\$). Dazu trugen Akquisitionen mit 8 % bei, das organische Wachstum belief sich auf 6 %.

Der Umsatz mit **Dialyseprodukten** stieg auf 2.156 Mio US\$ (2009: 2.079 Mio US\$). Höheren Umsätzen u. a. bei Dialysatoren, Lösungen und Konzentraten standen rückläufige Umsätze bei Dialyседemikamenten gegenüber.

Über die Umsatzentwicklung der Geschäftsregionen im Segment International informiert Sie die umseitige Tabelle.

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

Der **EBIT** stieg im Segment International um 6 % auf 678 Mio US\$ (2009: 637 Mio US\$). Die operative Marge betrug 17,3 % (2009: 17,5 %). Positiv wirkten sich u. a. Mengenvorteile aus dem Umsatzwachstum und günstige Währungseffekte aus. Sie wurden kompensiert durch Aufwendungen aus der Abwertung des venezolanischen Bolivars sowie niedrigere Gewinnspannen bei neu erworbenen Dialysekliniken.

AUSBAU DES INTERNATIONALEN GESCHÄFTS

Fresenius Medical Care hat im Jahr 2010 sowohl das Geschäft mit Dialyseprodukten als auch Dialyседienstleistungen durch Akquisitionen und Kooperationen erheblich verstärkt:

In der russischen Region Krasnodar hat Fresenius Medical Care **KNC**, einen Betreiber von Dialysekliniken, übernommen. KNC versorgt dort als alleiniger Anbieter mehr als 1.000 Patienten in 5 Kliniken. Fresenius Medical Care hat vor dieser Akquisition bereits 5 Dialysekliniken mit rund 570 Patienten betrieben. Mit dieser Übernahme haben wir unsere Präsenz im wachsenden Markt für Dialyседienstleistungen in Russland weiter verstärkt und sind zum führenden Anbieter im Land aufgestiegen. Dort benötigen derzeit über 20.000 Patienten eine Dialysebehandlung.

Im Dezember 2010 hat Fresenius Medical Care das weltweite **Peritonealdialysegeschäft von Gambro** übernommen. Der Ausbau unserer Position in der Heimdialyse ist ein wesentliches Element unserer Wachstumsstrategie. Dabei spielt die Peritonealdialyse eine wichtige Rolle. Gambro war der weltweit drittgrößte Anbieter von Peritonealdialyse und versorgte über 4.000 Patienten in mehr als 25 Ländern. Mit der Akquisition haben wir unsere Aktivitäten, insbesondere in Europa und der Region Asien-Pazifik, ausgeweitet. Die Akquisition soll rund 60 Mio US\$ jährlich zum Umsatz von Fresenius Medical Care beitragen.

Die Region Asien-Pazifik stellt mit einer überdurchschnittlich wachsenden Zahl an Dialysepatienten einen Wachstumsmarkt für Fresenius Medical Care dar. So haben wir im Juli 2010 **Asia Renal Care Ltd.** erworben. Das Unternehmen

behandelt rund 6.200 Patienten in etwa 100 Kliniken in ganz Asien und war nach Fresenius Medical Care der zweitgrößte Dialyседienstleister im asiatisch-pazifischen Raum. Asia Renal Care soll jährlich rund 80 Mio US\$ zum Umsatz von Fresenius Medical Care beitragen. Damit weitet Fresenius Medical Care seine führende Position im Bereich der Dialyседienstleistungen im asiatisch-pazifischen Raum deutlich aus. Dort sind mehr als 680.000 Patienten dauerhaft auf die lebenserhaltende Dialyse angewiesen. Diese Zahl soll dort innerhalb der nächsten fünf Jahre auf über eine Million steigen.

In Japan haben wir mit **Nikkiso Co. Ltd.** einen Vertriebsvertrag für Hämo- und Peritonealdialyseprodukte geschlossen. Durch die Kombination der effizienten Fertigungsverfahren von Fresenius Medical Care und Nikkisos starker Vertriebsorganisation wollen beide Unternehmen ihren Marktanteil in Japan, insbesondere bei Dialysatoren und Produkten für die Peritonealdialyse, weiter erhöhen. Mit der Übernahme von Nikkiso Medical Korea Co. Ltd., einer Tochtergesellschaft von Nikkiso Co. Ltd., baut Fresenius Medical Care zudem seine führende Position im Dialyseproduktgeschäft in der Republik Korea weiter aus. Die Akquisition wird jährlich rund 15 Mio US\$ zum Umsatz von Fresenius Medical Care beitragen.

Im Januar 2011 hat Fresenius Medical Care einen Vertrag abgeschlossen zur Übernahme von **International Dialysis Centers (IDC)**, dem Dialyседienstleistungsgeschäft von Euromedic International. Mit der Akquisition will Fresenius Medical Care die Dialyседienstleistungsaktivitäten insbesondere in Osteuropa ausweiten, wo IDC eine marktführende Position einnimmt. IDC betreibt 70 Dialysekliniken in 9 Ländern und behandelt mehr als 8.200 Hämodialysepatienten, den Großteil davon in Mittel- und Osteuropa. Nach Abschluss der Akquisition wird IDC jährlich rund 180 Mio US\$ zum Umsatz beitragen. Der Kaufpreis von 485 Mio € wurde zunächst aus dem Cashflow und vorhandenen Kreditlinien finanziert. Im Februar 2011 erfolgte die Refinanzierung durch die Ausgabe von Anleihen.

UMSATZ NACH REGIONEN

| in Mio US\$ | 2010 | 2009 | Veränderung | Währungs- umrechnungs- effekte | Anteil am Konzernumsatz |
|---------------------------|---------------|---------------|-------------|--------------------------------------|----------------------------|
| Nordamerika | 8.130 | 7.612 | 7 % | 0 % | 67 % |
| Europa/Naher Osten/Afrika | 2.549 | 2.479 | 3 % | -3 % | 21 % |
| Asien-Pazifik | 777 | 639 | 22 % | 7 % | 7 % |
| Lateinamerika | 597 | 517 | 16 % | 7 % | 5 % |
| Gesamt | 12.053 | 11.247 | 7 % | 0 % | 100 % |

DIALYSEMEDIKAMENTE

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

Ein fester Bestandteil unserer Wachstumsstrategie ist es, das Angebot mit Dialysemedikamenten auszuweiten. Im Berichtsjahr hat Fresenius Medical Care daher mit dem Unternehmen Galenica Ltd. die Gründung eines gemeinsamen Unternehmens – Vifor-Fresenius Medical Care Renal Pharma Ltd. – bekannt gegeben, um Medikamente für Nierenkranke zu entwickeln und weltweit zu vertreiben. Die Produkte dieses Gemeinschaftsunternehmens dienen der Behandlung von Blutarmut und der Regulierung des Knochenstoffwechsels bei Dialysepatienten und bei Patienten mit chronischem Nierenversagen, die noch keine Dialysebehandlung benötigen. Fresenius Medical Care wird mit 45 % an dem neuen Unternehmen beteiligt sein.

PARADIGMENWECHSEL IN DER KOSTENERSTATTUNG

Im Jahr 2010 wurden in den **USA** richtungsweisende Änderungen bei der Dialysevergütung staatlich versicherter Dialysepatienten verabschiedet, die ab dem Jahr 2011 in Kraft getreten sind. Produkte und Dienstleistungen, die bislang gemäß dem Erstattungssatz (Composite Rate) vergütet wurden, sowie separat erstattete Leistungen, wie die Verabreichung bestimmter Medikamente und die Durchführung diagnostischer Labortests, werden künftig mit einem **Pauschalsatz** erstattet. Dieser Pauschalsatz wird an individuelle Patientenmerkmale – etwa Alter und Gewicht – angepasst. Anpassungen sind z. B. auch für Patienten vorgesehen, deren medizinisch notwendige

Versorgung außergewöhnlich hoch und damit kostenintensiv ist. Weiteres Merkmal ist neben einem Inflationsausgleich auch das Erreichen bestimmter Qualitätsparameter.

Für Fresenius Medical Care ergeben sich aus dieser veränderten Vergütungsstruktur Vorteile, Chancen und Herausforderungen. Vor allem 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.

Weitere Informationen zum Vergütungssystem finden Sie auch auf Seite 105 des Geschäftsberichts.

BEHANDLUNGSQUALITÄT

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

Im Berichtsjahr haben wir die Qualität unserer Behandlung weiter verbessern können, wie verschiedene Qualitätsparameter in unten stehender Tabelle zeigen. Dies betrifft etwa den Hämoglobinwert und ebenso den Kt/V-Wert, der die Reinigungsleistung der Dialysebehandlung angibt; er wird vom Verhältnis der Behandlungsdauer zu den Reinigungsraten von bestimmten giftigen Molekülen abgeleitet. Mit dem Qualitätsindikator Albumin, einem Protein, werden Rückschlüsse auf den allgemeinen Ernährungszustand eines Patienten gezogen.

Weitere Informationen erhalten Sie im Fresenius Medical Care Geschäftsbericht 2010 oder unter www.fmc-ag.de.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 113 und 114.

QUALITÄTSDATEN DER FRESENIUS MEDICAL CARE-PATIENTEN¹

| | USA | | EMEA | |
|---------------------------------------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2009 | 2010 | 2009 |
| Kt/V $\geq 1,2$ | 97 % | 96 % | 95 % | 95 % |
| Hämoglobin = 10 – 12 g/dl | 71 % | 64 % | 54 % | 52 % |
| Albumin $\geq 3,5$ g/dl ² | 84 % | 83 % | 86 % | 86 % |
| Phosphat 3,5 – 5,5 mg/dl ² | 57 % | 55 % | 59 % | 61 % |

¹ Jeweils für das letzte Quartal

² Internationaler Standard BCR CRM470

FRESENIUS KABI. Wir haben Spitzenwerte beim Umsatz und Ertrag erreicht. Unser Geschäft ist in allen Regionen und in allen Produktbereichen gewachsen. Ein außerordentlich starkes Wachstum erzielten wir in Nordamerika bei unserer Gesellschaft APP Pharmaceuticals dank neuer Produkte, zuverlässiger Lieferfähigkeit und Qualität.

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 eingesetzt: in der Notfallmedizin, bei Operationen, auf Intensiv- und allgemeinen Krankenhausstationen sowie in der außerklinischen Patientenversorgung.

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

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Fresenius Kabi erzielte im Geschäftsjahr 2010 eine **Umsatzsteigerung** von 19 % auf 3.672 Mio € (2009: 3.086 Mio €). Das organische Wachstum betrug hervorragende 12 %. Akquisitionen hatten einen Einfluss von 1 %. Währungsumrechnungseffekte wirkten sich in Höhe von 6 % aus.

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

| in Mio € | 2010 | 2009 | Veränderung |
|----------------------|--------------|--------------|-------------|
| Europa | 1.702 | 1.566 | 9 % |
| Nordamerika | 975 | 728 | 34 % |
| Asien-Pazifik | 593 | 482 | 23 % |
| Lateinamerika/Afrika | 402 | 310 | 30 % |
| Gesamt | 3.672 | 3.086 | 19 % |

Insbesondere in Nordamerika haben wir mit 26 % organischem Umsatzwachstum eine exzellente Geschäftsentwicklung erzielt: Dazu hat APP Pharmaceuticals in den USA mit einem Umsatzanstieg von 29 % auf 1.143 Mio US\$ maßgeblich beigetragen. Produkteinführungen und eine höhere Nachfrage infolge von Lieferengpässen bei Wettbewerbern wirkten sich dort positiv aus. Auch unser Geschäft in der Region Asien-Pazifik ist mit 13 % und in Lateinamerika mit

18 % organisch erneut sehr gut gewachsen. China ist nach den USA und Deutschland unser drittgrößter Markt, seit Jahren erzielen wir hier zweistellige organische Wachstumsraten.

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

| in Mio € | 2010 | 2009 | Organisches Wachstum |
|--|--------------|--------------|----------------------|
| Infusionstherapie | 843 | 712 | 6 % |
| I.V.-Arzneimittel | 1.328 | 1.027 | 23 % |
| Klinische Ernährung | 1.062 | 924 | 9 % |
| Medizintechnische Produkte/Transfusionstechnologie | 439 | 423 | 1 % |
| Gesamt | 3.672 | 3.086 | 12 % |

Die sehr gute **Ergebnisentwicklung** der letzten Jahre haben wir noch übertroffen: Der EBIT stieg um 21 % auf 737 Mio € (2009: 607 Mio €). Im EBIT enthalten sind 20 Mio € für Investitionen in fortgesetzte Effizienzsteigerungen außerhalb Nordamerikas. Die EBIT-Marge erhöhte sich auf 20,1 % (2009: 19,7 %). Insbesondere die ausgezeichnete Geschäftsentwicklung in Nordamerika hat zu dem starken Zuwachs beigetragen. Der EBIT von APP Pharmaceuticals stieg auf 391 Mio US\$ und die EBIT-Marge auf 34,2 %. Der adjustierte EBITDA¹ belief sich auf 464 Mio US\$. APP Pharmaceuticals hat im Jahr 2010 erstmals positiv zum Ergebnis je Aktie von Fresenius beigetragen.

Zur EBIT-Entwicklung trugen die Regionen wie folgt bei:

| in Mio € | 2010 | 2009 | Veränderung |
|--|---------------|---------------|-------------|
| Europa | 359 | 335 | 7 % |
| EBIT-Marge | 21,1 % | 21,4 % | |
| Nordamerika | 335 | 216 | 55 % |
| EBIT-Marge | 34,4 % | 29,7 % | |
| Asien-Pazifik/ Lateinamerika/Afrika | 183 | 151 | 21 % |
| EBIT-Marge | 18,4 % | 19,1 % | |
| Verwaltungs- und zentrale F & E-Kosten | -140 | -95 | -47 % |
| EBIT | 737 | 607 | 21 % |
| EBIT-Marge | 20,1 % | 19,7 % | |

Das Konzernergebnis² der Fresenius Kabi stieg um 47 % auf 294 Mio € (2009: 200 Mio €).

¹ Non-GAAP-Kennzahl – definiert im Zusammenhang mit dem Besserungsschein (CVR) aus der APP-Transaktion

² Ergebnis, das auf die Anteilseigner der Fresenius Kabi AG entfällt

INFUSIONSTHERAPIEN

Der Einsatz von Infusionslösungen ist fester Bestandteil des medizinischen Alltags. Diese werden u. a. bei Flüssigkeits- und Elektrolytdefiziten und als Trägerlösungen für I.V.-Arzneimittel eingesetzt. Unser Produktportfolio umfasst ein breites Angebot an Infusionslösungen, das wir in Beuteln und Flaschen anbieten. Diese werden den hohen Sicherheitsanforderungen in der Anwendung im Krankenhaus und in der außerklinischen Versorgung optimal gerecht. Unser PVC-freier Infusionsbeutel freeflex® und die Kunststoffflasche KabiPac® tragen z. B. durch ihre Porttechnologie dazu bei, Verwechslungen bei der Nutzung der Infusions- und Injektionsports zu vermeiden.

Für den **Blutvolumenersatz** bieten wir künstliche Kolloide an, die blutgruppenunabhängig infundiert werden können. Unsere Produkte enthalten Hydroxyethylstärke (HES). Seit Jahrzehnten sind wir in diesem Markt aktiv, und wir konnten mit innovativen Produkten Maßstäbe für Volumenersatz und Volumentherapie setzen. So bieten wir ein umfangreiches Portfolio an HES-Produkten an und sind hier weltweit führend. Unser Hauptprodukt Voluven® vertreiben wir in rund 100 Ländern; in mehr als der Hälfte davon sind wir in marktführender Position. Im Berichtsjahr haben wir die Vermarktung dieses Produkts vorangetrieben, vor allem in den Wachstumsmärkten Asien-Pazifik und Lateinamerika. Außerdem haben wir unsere Blutvolumenersatzlösung Volulyte® in weiteren Ländern, z. B. in England, erfolgreich eingeführt. Bereits drei Jahre nach der Einführung verkaufen wir das Produkt in mehr als 20 Ländern.

Auch bei unseren **medizintechnischen Produkten** für die Applikation der Infusionstherapien waren wir erfolgreich und haben unsere Marktpräsenz ausgebaut. Insbesondere unser Programm Agilia hat sich sehr gut in unseren Märkten etabliert. In Europa, der Region Asien-Pazifik und Lateinamerika zählen wir mit unseren Produkten zu den führenden Unternehmen. Zudem haben wir unser neues Portkanülensystem Ambix Intrastick Safe u. a. in Deutschland eingeführt. Täglich ereignen sich in medizinischen Einrichtungen zahlreiche ungewollte Verletzungen durch Nadelstiche. Ambix Intrastick Safe enthält einen integrierten Sicherheitsmechanismus, der eine Berührung mit der Spritzenkanüle verhindert und dadurch Stich-, Schnitt- oder Kratzverletzungen vorbeugt.

Im Bereich der **Transfusionstechnologie** sind wir in Europa einer der führenden Anbieter von Blutbeutelssystemen und medizintechnischen Geräten zur Sammlung, Verarbeitung und zum Transport von Blutprodukten. Nach dem

Start unseres CompoFlow-Konzepts im Jahr 2009 haben wir dieses inzwischen in zahlreichen europäischen Ländern eingeführt, u. a. in Deutschland und Italien.

I.V.-ARZNEIMITTEL

Fresenius Kabi ist einer der drei weltweit führenden Anbieter von generischen I.V.-Arzneimitteln. Wir haben ein umfassendes Produktportfolio für die Therapiegebiete Anästhesie, Analgesie, Infektionskrankheiten, Onkologie und kritische Erkrankungen. Wir stellen nicht nur das Arzneimittel, sondern zum Teil auch den Wirkstoff selbst her. So verfügen wir über eine Herstellung von Zytostatika-Wirkstoffen sowie von den Antibiotika-Wirkstoffgruppen Cephalosporine und Penicilline. Dies gibt uns in diesen sehr wichtigen Wachstumsmärkten die Fertigungskompetenz entlang der gesamten pharmazeutischen Wertschöpfungskette. Dies ist im Hinblick auf Qualität und Preisflexibilität von großer Bedeutung.

APP Pharmaceuticals ist in den USA der zweitgrößte Anbieter von generischen I.V.-Arzneimitteln. Das Unternehmen bietet ein umfangreiches Sortiment von Anästhetika, Antiinfektiva, Onkologika sowie Produkte für kritische Erkrankungen. Im Berichtsjahr erfolgten erneut Lieferungen des Anästhetikums Propofol aus europäischen Werken der Fresenius Kabi, um Versorgungsengpässe mit Anästhetika zu vermeiden, die durch Produktrückrufe von Mitbewerbern entstanden sind. Zusammen mit dem APP-Anästhetikum Diprivan® konnte so eine weitgehend flächendeckende Versorgung des US-Marktes sichergestellt werden.

Auch bei anderen Arzneimitteln kam es im Berichtsjahr in den USA zu Lieferengpässen bei Wettbewerbern. APP Pharmaceuticals konnte mit seinem breiten Portfolio maßgeblich zur zuverlässigen Versorgung des Marktes beitragen.

Im Bereich der Produkte für kritische Erkrankungen verfügt APP Pharmaceuticals über ein umfangreiches Sortiment und ist der führende Anbieter von hochmolekularem Heparin in Nordamerika. Heparin wird benötigt in der Prophylaxe und Therapie von Blutgerinnseln nach operativen Eingriffen sowie bei extrakorporaler Blutzirkulation, u. a. in der Dialyse. Im Jahr 2010 hat APP Pharmaceuticals seine Informationskampagne „Working Together for Patient Safety“ weiter fortgeführt.

Ferner hat APP Pharmaceuticals neue Produkte erfolgreich im Markt platziert: Indomethacin, das bei Neugeborenen mit angeborenem Herzdefekt eingesetzt wird, das erste Generikum des Antibiotikums Aztreonam, das Virostatikum Ganciclovir sowie die onkologischen Produkte Topotecan

und Anastrozole. Ferner hat APP Pharmaceuticals das auf Fresenius Kabi Oncology zugelassene Zytostatikum Oxaliplatin eingeführt. Aufgrund einer Lizenzvereinbarung mit dem Originalpräparatehersteller Sanofi-Aventis war der Verkauf des Produkts im US-Markt zeitlich bis 30. Juni 2010 befristet und kann erst von August 2012 an fortgeführt werden.

Insgesamt haben APP Pharmaceuticals und Fresenius Kabi Oncology im Berichtsjahr zehn Produktzulassungen von der FDA erhalten, davon entfallen sieben auf APP Pharmaceuticals. Zum Ende des Berichtsjahres sind 28 Zulassungsanträge bei der FDA anhängig.

Außerhalb Nordamerikas haben wir unser Sortiment an generischen I.V.-Arzneimitteln ebenfalls ausgebaut. Wir konnten fünf neue Produkte aus den Bereichen Antibiotika und Anästhetika in verschiedenen Konzentrationen und Darreichungsformen in zahlreichen europäischen Ländern einführen. Es ist unser Ziel, unser Produktprogramm auch in weiteren Ländern Europas sowie in den Wachstumsregionen Lateinamerika und Asien-Pazifik anzubieten.

Fresenius Kabi Oncology ist spezialisiert auf generische Arzneimittel zur Therapie von Krebserkrankungen. Im Berichtsjahr haben wir die internationale Verbreitung dieser **onkologischen Produkte** vorangetrieben. So haben wir das Zytostatikum Gemcitabin Kabi sehr erfolgreich u. a. in Süd- und Osteuropa eingeführt. Dieses Produkt wird z. B. bei Bauchspeicheldrüsenkrebs und Blasenkarzinomen eingesetzt. Das Zytostatikum Irinotecan Kabi, das zur Behandlung von Darmkrebs eingesetzt wird, konnten wir im Jahr 2010 in zahlreichen europäischen Ländern sehr gut verkaufen. Auch die europäische Markteinführung des Produkts Paclitaxel Kabi haben wir vorangetrieben. Das Produkt wird u. a. zur Behandlung von Ovarial- oder Mammakarzinomen eingesetzt. In der Region Asien-Pazifik vertreiben wir bereits eine Vielzahl an onkologischen Arzneimitteln. Dort konnten wir unsere Marktführerschaft in Indien, Thailand und auf den Philippinen stärken.

Fresenius Kabi versorgt Patienten inzwischen mit einem umfassenden Produktsortiment für die Krebstherapie: Neben unserem Portfolio onkologischer generischer Arzneimittel umfasst unser Angebot auch **klinische Ernährungsprodukte**, die den Ernährungsstatus dieser Patienten verbessern. Zudem bieten wir medizintechnische Produkte zur Applikation der Lösungen sowie patientenindividuell zubereitete Arzneimittel (**Compounding**) an, die auch in der ambulanten Versorgung eingesetzt werden können.

KLINISCHE ERNÄHRUNG

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

Unsere 3-Kammerbeutel zählen zu den Referenzprodukten in der **parenteralen Ernährungstherapie** im Krankenhaus. Sie decken den vollständigen täglichen Nährstoffbedarf an Aminosäuren, Lipiden, Glukose und Elektrolyten aus einem Behältnis. Auch im Jahr 2010 waren wir damit ausgesprochen erfolgreich: Unser zukunftsweisendes neues Beuteldesign überzeugt durch seine hohe Anwendungssicherheit im klinischen Alltag. Wir haben die regionale Vermarktung dieses Produkts weiter vorangetrieben und vertreiben es nun im neuen Design in mehr als 70 Ländern.

Ein weiterer Wachstumstreiber für unser Geschäft mit 3-Kammerbeuteln ist die Verbreitung von SmofKabiven®. Es enthält als Lipidkomponente unser Produkt SMOFlipid®. Wir bieten damit einen Mehrkammerbeutel zur parenteralen Ernährung mit einem ausgewogenen Fettsäurenmuster und einem optimierten Omega-6 : Omega-3-Fettsäurenverhältnis. Nach erfolgreichen Produkteinführungen in Europa vermarkten wir SmofKabiven® jetzt auch in Chile. Wir vertreiben dieses Produkt bereits in mehr als 20 Ländern weltweit. Auch die Lipid-Einzellösung SMOFlipid® hat sich in unseren Märkten sehr gut etabliert, und wir haben dieses Produkt im Jahr 2010 z. B. in Ländern des asiatisch-pazifischen Raums eingeführt.

Die Ernährung hat auch in der Pädiatrie einen ganz besonderen Stellenwert. Unreife, schwere gastrointestinale Missbildungen bei der Geburt oder akute Erkrankungen sind Indikationen für eine parenterale Ernährung pädiatrischer Patienten. Im Berichtsjahr haben wir die Markteinführung von SMOFlipid® für den Einsatz in der Pädiatrie gestartet. Somit kann SMOFlipid® die Fettkomponente einer parenteralen Ernährungstherapie bilden, mit der alle erforderlichen Nährstoffe bereitgestellt werden, um einer Mangelernährung vorzubeugen sowie Wachstum und Entwicklung der pädiatrischen Patienten zu unterstützen.

Für die **enterale Ernährungstherapie** bieten wir ein umfassendes Sortiment an Trink- und Sondennahrung an. Enterale Produkte werden z. B. in der Geriatrie, Pädiatrie, in

der Intensivmedizin sowie in der ambulanten Versorgung eingesetzt. Darüber hinaus gewinnt die enterale Ernährungstherapie als unterstützender Bestandteil einer Gesamttherapie, beispielsweise bei der Behandlung onkologischer Erkrankungen, zunehmend an Bedeutung.

Im Berichtsjahr haben wir unsere hochkalorischen, eiweißreichen Trinknahrungen Fresubin® 2kcal DRINK, die z. B. für Tumorpatienten geeignet sind, in weiteren europäischen Ländern erfolgreich eingeführt. Zudem haben wir unser Produktsortiment um eine weitere innovative Alternative zur Trinknahrung ergänzt: Fresubin® YOcrème, eine hochkalorische, eiweißreiche, vollbilanzierte Nahrung in joghurtartiger, cremiger Konsistenz, ist sowohl für Patienten mit erhöhtem Nährstoffbedarf als auch insbesondere für Patienten mit Schluckstörungen geeignet. Ferner haben wir mit Fresubin® 5kcal SHOT und Fresubin® jucy DRINK zwei weitere hochkalorische enterale Trinknahrungen eingeführt: Mit 5 kcal pro Milliliter zeichnet sich Fresubin® 5kcal SHOT durch eine sehr hohe Energiedichte aus. Dadurch können Patienten bereits durch geringe Trinkmengen einen großen Teil ihres Energiebedarfs decken. Das Produkt eignet sich als ergänzende, zusätzliche Trinknahrung u. a. für onkologische Patienten oder auch für Patienten, die an Leber- und Nierenerkrankungen leiden. Fresubin® jucy DRINK bietet Patienten hohen Energiegehalt in saftartiger Form.

Speziell für die Ernährung von Dysphagie-Patienten (Schluckstörung) haben wir Fresubin®thickened, eine hochkalorische, proteinreiche, angedickte Trinknahrung, eingeführt. Unsere für diese Patientenzielgruppe entwickelten Produkte können einer Mangelernährung und Austrocknung wirksam begegnen. Je nach Ausprägung der Schluckbeeinträchtigung kann zwischen zwei unterschiedlichen Flüssigkeitsgraden der Trinknahrung gewählt werden.

Wir sind nicht nur in Europa, sondern auch in der Wachstumsregion Asien-Pazifik mit unseren enteralen Ernährungsprodukten stark vertreten und zählen z. B. in China zu den führenden Anbietern.

Im Bereich der Medizintechnik für die Applikation klinischer Ernährung sind wir ein führender Anbieter in Europa. Im Berichtsjahr haben wir unser Produktprogramm regional weiter ausgebaut.

Weitere Informationen finden Sie im Internet unter www.fresenius-kabi.de. Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 113 und 114.

FRESENIUS HELIOS. Wir sind mehr als die Summe unserer Standorte: Das starke Netzwerk unserer Kliniken sowie der fach- und standortübergreifende Wissensaustausch garantieren den Patienten bestmögliche Versorgung. Die gestiegenen Fallzahlen waren im Jahr 2010 erneut Grundlage des erfolgreichen Unternehmenswachstums. Unser Ziel ist es, die hohe Behandlungs- und Betreuungsqualität weiter zu verbessern.

Fresenius Helios ist einer der größten deutschen privaten Krankenhausbetreiber. Zur HELIOS-Kliniken-Gruppe gehören insgesamt 63 eigene Kliniken: 43 Akutkrankenhäuser, darunter die 5 Maximalversorger in Berlin-Buch, Erfurt, Krefeld, Schwerin und Wuppertal, sowie 20 Rehabilitationskliniken. Dem HELIOS-Kliniknetzwerk angeschlossen sind zudem 28 Medizinische Versorgungszentren sowie 4 Seniorenresidenzen. Insgesamt verfügen wir über mehr als 18.500 Betten und versorgen jährlich mehr als 2 Millionen Patienten, davon rund 600.000 Patienten stationär. Ende des Jahres 2010 beschäftigte HELIOS über 33.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

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

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

Wir messen und dokumentieren die Qualität unserer medizinischen Behandlungen, um uns systematisch zu verbessern.

Unser nachhaltiger Erfolg ist sichtbar: In verschiedenen Publikationen und auf der Website stellen wir unsere medizinischen und wirtschaftlichen Ziele den erreichten Ergebnissen gegenüber.

WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Jahr 2010 stieg der **Umsatz** von Fresenius Helios um 4 % auf 2.520 Mio € (2009: 2.416 Mio €). Das sehr gute organische Wachstum von 5 % basiert im Wesentlichen auf höheren Fallzahlen (2009: 7 %). Die Desinvestition einer Akutklinik minderte das Umsatzwachstum um 1 %. Auf den Bereich Akutkliniken entfallen 88 % des Umsatzes (2009: 89 %), während die Rehabilitationskliniken 9 % des Umsatzes erwirtschafteten (2009: 9 %). 3 % entfallen auf sonstige Erlöse (2009: 2 %).

Die ausgezeichnete Geschäftsentwicklung spiegelt das große Vertrauen wider, das wir bei Patienten und niedergelassenen Ärzten genießen; sie ist auch 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 € | 2010 | 2009 | Veränderung |
|-------------------------------|-------|-------|-------------|
| Umsatz | 2.520 | 2.416 | 4 % |
| davon Akutkliniken | 2.229 | 2.142 | 4 % |
| davon Rehabilitationskliniken | 222 | 211 | 5 % |
| EBITDA | 318 | 286 | 11 % |
| EBITDA-Marge in % | 12,6 | 11,8 | |
| EBIT | 235 | 205 | 15 % |
| EBIT-Marge in % | 9,3 | 8,5 | |
| Konzernergebnis ¹ | 131 | 107 | 22 % |

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

Der EBITDA erhöhte sich um 11 % auf 318 Mio € (2009: 286 Mio €). Die EBITDA-Marge stieg auf 12,6 % (2009: 11,8 %). Fresenius Helios erreichte beim EBIT ein ausgezeichnetes Plus von 15 % auf 235 Mio € (2009: 205 Mio €). Auch die EBIT-Marge verbesserte sich deutlich und kletterte auf 9,3 % (2009: 8,5 %). Das Konzernergebnis¹ betrug 131 Mio € und übertraf den Vorjahreswert um 22 % (2009: 107 Mio €).

Das Geschäft von Fresenius Helios zeichnet sich durch **stabile Cashflows** aus: Der Cashflow in Prozent vom Umsatz lag bei 12,3 % (2009: 9,1 %). Die Forderungslaufzeit betrug im Berichtsjahr 38 Tage (2009: 36 Tage). Dies zeigt sich auch in der sehr geringen Höhe der uneinbringlichen Forderungen in Prozent vom Umsatz von 0,2 % (2009: 0,2 %).

FÄLLE UND BEHANDLUNGSLEISTUNGEN

Seit der Einführung diagnosebezogener Fallpauschalen (Diagnosis Related Groups – DRGs) mit landesweit einheitlichen Krankenhausentgelten stehen Krankenhäuser in Deutschland in einem unmittelbaren Wettbewerb um Patienten. Die HELIOS-Kliniken haben sich erfolgreich auf die veränderten Kostenerstattungs- und Wettbewerbsbedingungen eingestellt. Dank des ausgeweiteten Leistungsangebots und der hohen Behandlungsqualität konnten wir die Zahl der stationären Fälle in Deutschland um 3 % auf 640.296 steigern (2009: 620.268). Auch ambulant behandelten wir in unseren Kliniken deutlich mehr Patienten als im Vorjahr. Ihre Zahl stieg auf 1.696.919 im Jahr 2010 (2009: 1.634.170), ein Plus von 4 %.

| | 2010 | 2009 | Veränderung |
|--|-----------|-----------|-------------|
| Stationär und teilstationär behandelte Patienten | 640.296 | 620.268 | 3 % |
| Akutkliniken | 606.880 | 586.123 | 4 % |
| Rehabilitationskliniken | 33.416 | 34.145 | -2 % |
| Ambulant behandelte Patienten | 1.696.919 | 1.634.170 | 4 % |

Wir verbesserten weitere Strukturdaten und Leistungsindikatoren, wie die nachfolgende Tabelle zeigt: In den Akutkrankehäusern konnten wir die durchschnittliche Verweildauer leicht auf 6,9 Tage senken (2009: 7,1 Tage). Die Verweildauer in den Rehabilitationskliniken betrug im Berichtsjahr 29,5 Tage (2009: 29,7 Tage). Die Auslastung in den Rehabilitationskliniken lag unter dem Vorjahresniveau und betrug 80,2 % (2009: 82,5 %).

| | 2010 | 2009 | Veränderung |
|--------------------------------------|--------|--------|-------------|
| Akutkliniken | 42 | 43 | -2 % |
| Betten | 15.097 | 15.116 | 0 % |
| Verweildauer (Tage) | 6,9 | 7,1 | -3 % |
| Rehabilitationskliniken ¹ | 20 | 19 | 5 % |
| Betten | 3.467 | 3.467 | 0 % |
| Verweildauer (Tage) ² | 29,5 | 29,7 | -1 % |
| Auslastung ² | 80,2 % | 82,5 % | |

¹ Separate Darstellung einer Klinik, die bis zum Jahr 2009 in eine Akutklinik integriert war

² Nur Deutschland

INVESTITIONEN IN VERSORGUNGS-STRUKTUREN

Fresenius Helios investierte im Berichtsjahr 268 Mio € (2009: 272 Mio €). Der Anteil der **Eigeninvestitionen** betrug 166 Mio € und damit 7 % vom Umsatz (2009: 124 Mio €). Davon entfielen rund 49 Mio € auf Neubauten, die an zwei Klinikstandorten in Krefeld erstellt werden; bis zum Jahr 2014 werden wir hier insgesamt 180 Mio € investieren. Ein weiteres bedeutendes Einzelprojekt und Voraussetzung für den im Dezember 2010 gestarteten Umbau war der Erwerb der Grundstücke und Gebäude am Klinikstandort Siegburg.

| in Mio € | 2010 | 2009 | Veränderung |
|---------------------------|------|------|-------------|
| Investitionen | 268 | 272 | -1 % |
| Sachanlagen | | | |
| Eigeninvestitionen | 166 | 124 | 34 % |
| Fördermittel ¹ | 89 | 69 | 29 % |
| Akquisitionen | 13 | 79 | -84 % |

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

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

Unsere Investitionen sichern langfristig den Erhalt der Standorte und das hohe Niveau der medizinischen Versorgung. Die **Fördermittelquote** betrug 43 % (2009: 45 %).

KONZERTARIFVERTRAG

HELIOS hat das Ziel, ein attraktiver Arbeitgeber zu sein. Die Klinik-Gruppe verfügt über einen **Konzerntarifvertrag** sowohl mit der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di – seit Ende des Jahres 2006 – als auch mit dem Marburger Bund seit Anfang des Jahres 2007.

HELIOS hat die Tarifverhandlungen sowohl mit dem Marburger Bund als auch mit ver.di neu aufgenommen mit dem Ziel, neue Entgelttabellen zu verabschieden. Im 1. Halbjahr 2011 soll eine Vereinbarung mit beiden Gewerkschaften erreicht werden.

POSITION IM KRANKENHAUSMARKT

Die Wachstumsstrategie von HELIOS beruht zum einen auf **Akquisitionen** und zum anderen auf der **Steigerung der Fallzahlen** und Behandlungsleistungen. Bestandteil der Akquisitionsstrategie ist 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 der HELIOS-Kliniken sowohl innerhalb einer Region als auch über deren Grenzen hinaus. Ärzte in Notaufnahmen können z. B. per Videoübertragung mit den Schlaganfallzentren der HELIOS-Kliniken-Gruppe in Kontakt treten. Gemeinsam mit Experten großer Kliniken stellen sie eine gezielte Diagnose und können zügig Entscheidungen treffen.

Nach einer Akquisition führen wir Modernisierungsmaßnahmen durch: Neben Sanierungsmaßnahmen betrifft dies den Umbau, in manchen Fällen sogar den vollständigen Neubau von Gebäuden sowie notwendige Investitionen in medizintechnische Geräte. Zusätzlich reorganisieren wir die internen Prozesse und implementieren unser bewährtes HELIOS-Qualitätsmanagementsystem. Durch diese Ergänzungen und Neustrukturierungen erreichen wir ein zielgerichtetes, ertragsorientiertes Management des betreffenden Krankenhauses. Unser Ziel ist es, die EBITDA-Marge einer einzelnen Akutklinik innerhalb von fünf Jahren nach Erstkonsolidierung auf 15 % zu steigern.

Der **Sanierungsplan der Akutkliniken** zeigt die Krankenhäuser innerhalb der HELIOS-Kliniken-Gruppe, aufgeteilt nach den Jahren der Zugehörigkeit.

Im Berichtsjahr akquirierte HELIOS das Kreiskrankenhaus St. Marienberg in Helmstedt/Niedersachsen. Das Krankenhaus verfügt über 267 Betten. 620 Mitarbeiter versorgen jährlich rund 12.000 Patienten. Das Krankenhaus erwirtschaftete im Jahr 2009 einen Umsatz von rund 32 Mio €. Die Konsolidierung erfolgte zum 1. Januar 2011.

Als erfahrener **Privatisierungspartner** ist HELIOS für weitere Akquisitionen ausgezeichnet gerüstet und konzentriert sich auch künftig auf den Ausbau der Marktposition in Deutschland. In großen Schritten voran kam die Integration der im Jahr 2009 erstmalig konsolidierten Kliniken in Sangerhausen, Lutherstadt Eisleben und Hettstedt sowie Northeim und Bad Gandersheim. Insgesamt stiegen im Berichtsjahr die Fallzahlen an diesen fünf Standorten um 2 %. Grund hierfür sind die bereits erwähnten Maßnahmen, die HELIOS nach der Akquisition einer Klinik zügig durchführt. Diese haben die

SANIERUNGSPLAN AKUTKLINIKEN 2010

| | Jahre nach der Übernahme | | | | | | | Gesamt |
|----------------------------|--------------------------|-----|------|------|------|------|-------|--------|
| | <1 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | >5 | |
| Anzahl Akutkliniken | – | – | 6 | 4 | 7 | – | 25 | 42 |
| Umsatz in Mio € | – | – | 186 | 261 | 175 | – | 1.607 | 2.229 |
| Ziel | | | | | | | | |
| EBITDA-Marge in % | – | 3,0 | 6,0 | 9,0 | 12,0 | 15,0 | 15,0 | |
| EBITDA in Mio € | – | – | 11,2 | 23,5 | 20,9 | – | 241,1 | 296,7 |
| Erreicht | | | | | | | | |
| EBITDA-Marge in % | – | – | 4,0 | 10,8 | 11,9 | – | 15,8 | 13,9 |
| EBITDA in Mio € | – | – | 7,5 | 28,2 | 20,8 | – | 254,2 | 310,7 |
| Anzahl Kliniken im Plan | – | – | 3 | 3 | 4 | – | 14 | 24 |
| Anzahl Kliniken unter Plan | – | – | 3 | 1 | 3 | – | 11 | 18 |

Angaben gemäß IFRS

medizinische Qualität deutlich erhöht. Die HELIOS-Kliniken werden an ihren Standorten als unverzichtbarer, medizinisch sehr gut aufgestellter Versorger wahrgenommen.

LEISTUNGSSPEKTRUM HELIOS

Die HELIOS-Kliniken-Gruppe bietet ihren Patienten kompetente Leistungen von der Akutmedizin über die ambulante Versorgung bis hin zur Rehabilitation und Seniorenpflege. Unser Ziel ist eine qualitativ hochwertige Medizin in allen Bereichen und auf jeder Versorgungsstufe.

Die **Akutmedizin** bildet den Kern unserer Kliniken-Gruppe. 43 Akutkrankenhäuser decken nahezu das gesamte medizinische Leistungsspektrum ab. Sowohl Krankenhäuser der Grund- und Regelversorgung als auch Krankenhäuser der Maximalversorgung gehören zu unserem breit aufgestellten Portfolio. Den Kliniken angeschlossen sind auch 28 Medizinische Versorgungszentren (MVZ), die über die regionalen Grenzen hinaus einen ausgezeichneten Ruf genießen.

Die vollständige medizinische Versorgung unserer Patienten umfasst auch notwendige **ambulante Weiterbehandlungen** nach einem Klinikaufenthalt. Behandlungsmöglichkeiten im Krankenhaus selbst, unsere MVZ, aber auch zahlreiche Kooperationen mit niedergelassenen Ärzten erlauben eine enge Vernetzung zwischen ambulanter und stationärer Versorgung im HELIOS-Verbund. Die hohe Anzahl ambulant behandelter Patienten im Jahr 2010 belegt erneut den Erfolg unseres Konzepts.

Die **Rehabilitation** ergänzt unser akutes und ambulantes Versorgungskonzept, sowohl hinsichtlich der geografischen Verteilung als auch der medizinischen Ausrichtung unserer Rehabilitationskliniken. Die Zahlen sprechen für sich: Im Berichtsjahr haben wir mehr als 33.000 Patienten in unseren Rehabilitationskliniken betreut.

In unseren **Seniorenresidenzen** ist das zentrale Ziel eine gute und würdevolle Betreuung der Bewohner und Pflegebedürftigen. Sie profitieren zudem von der räumlichen Anbindung an unsere akutmedizinische Versorgung; so garantieren wir eine schnelle und optimale Behandlung.

Die Nutzung des **Web 2.0** ergänzt unser Leistungsspektrum: Als erster deutscher Klinikkonzern hat HELIOS im Jahr 2010 eine eigene, selbst entwickelte Applikation (App) für das iPhone und den BlackBerry gestartet – den **KlinikFinder**. Der KlinikFinder ermöglicht die über GPS gesteuerte Suche nach der nächstgelegenen Akut- oder Rehabilitationsklinik

oder auch nach einem Spezialisten und stellt direkt den Kontakt zur Klinik her. Die App wurde seit der Bereitstellung im Juli 2010 im Internet rund 1.000-mal heruntergeladen. Die Inhalte und Funktionen werden permanent erweitert und sollen zukünftig auch Kliniken außerhalb des HELIOS-Verbunds integrieren.

In einer **Mediathek** stellen wir auf der HELIOS-Website zahlreiche digitale Informationen für die Öffentlichkeit bereit: Informationsfilme für Patienten, Mitarbeiterinterviews und Videos mit Porträts unserer Kliniken. Alle Filme sind auch auf der Internetplattform YouTube in unserem HELIOS-Channel abrufbar.

MEDIZINISCHE ERGEBNIS- UND BETREUUNGSQUALITÄT

HELIOS hat im Jahr 2010 das Programm zur Weiterentwicklung der medizinischen Ergebnisqualität fortgesetzt. Das einzigartige, eigenentwickelte **Qualitätsmanagementsystem** ermöglicht es, dass die Behandlung von Patienten kontinuierlich und systematisch verbessert wird. Das Qualitätsmanagement sowie die von HELIOS mitbegründete Initiative Qualitätsmedizin (IQ^M) wird im Lagebericht ab Seite 92 vorgestellt.

Die **Betreuungsqualität** ist neben der medizinischen Ergebnisqualität Bestandteil des Patientennutzens und damit für HELIOS von großer strategischer Bedeutung. Die Zufriedenheit der Patienten und der Angehörigen ist uns wichtig – und unsere Bemühungen tragen Früchte. Auf Seite 93 im Lagebericht führen wir die Ergebnisse unserer Patientenumfrage auf. Sie zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Es ist unser Ziel, die medizinische Ergebnisqualität bei HELIOS konstant zu verbessern. Wir werden dies auch im Jahr 2011 konsequent verfolgen: In allen wichtigen Bereichen wollen wir eine Behandlungsqualität erreichen, die besser ist als der Bundesdurchschnitt oder andere international übliche Zielwerte. Weitere Informationen zum Unternehmensbereich finden Sie auf der Website www.helios-kliniken.de.

Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 113 und 114.

Informationen zum deutschen Krankenhausmarkt finden Sie auf den Seiten 63 bis 65 und auf den Seiten 111 bis 112 im Lagebericht.

FRESENIUS VAMED. Wir haben im Jahr 2010 hervorragende Ergebnisse erzielt: Sowohl beim Umsatz als auch beim EBIT erreichten wir historische Bestwerte. Auftragseingang und Auftragsbestand sind deutlich gestiegen. Sie bieten eine gesunde Basis für zukünftiges Wachstum.

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

VAMED ist als weltweit tätiger Komplettanbieter für Einrichtungen im Gesundheitswesen mit einem umfassenden

Dienstleistungsportfolio mittlerweile einzigartig positioniert: Wir haben erfolgreich rund 500 Projekte in über 60 Ländern realisiert.

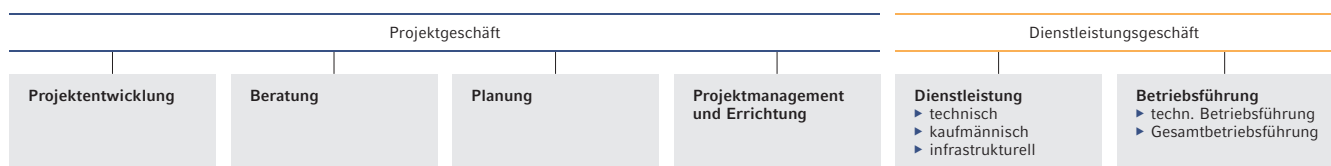
WIRTSCHAFTLICHE ENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2010 steigerte Fresenius Vamed den **Umsatz** um ausgezeichnete 15 % auf 713 Mio € (2009: 618 Mio €). Das organische Wachstum betrug 15 %.

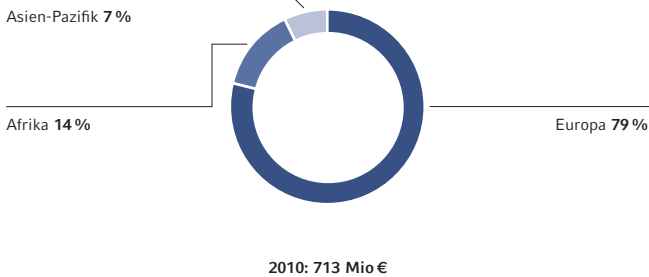
Der Umsatz nach Geschäftsfeldern entwickelte sich wie folgt:

| in Mio € | 2010 | 2009 | Veränderung |
|-------------------------|------------|------|-------------|
| Projektgeschäft | 487 | 420 | 16 % |
| Dienstleistungsgeschäft | 226 | 198 | 14 % |

WERTSCHÖPFUNGSKETTE DER VAMED



UMSATZ NACH REGIONEN



Die stärkste Umsatzregion war Europa mit einem Anteil am Gesamtumsatz von 79 %. Die Regionen Afrika und Asien-Pazifik erwirtschafteten 14 % und 7 % vom Gesamtumsatz.

Außerdem verantwortete VAMED Umsätze in Höhe von 569 Mio € im Rahmen von Managementaufträgen. Die daraus resultierende Vergütung ist im Jahresabschluss der VAMED enthalten.

Auftragseingang und **Auftragsbestand** im Projektgeschäft haben sich erneut hervorragend entwickelt, wie die Tabelle zeigt:

| in Mio € | 2010 | 2009 | Veränderung |
|--------------------------|------|------|-------------|
| Auftragseingang | 625 | 539 | 16 % |
| Auftragsbestand (31.12.) | 801 | 679 | 18 % |

Auch die **Ergebnisentwicklung** der Fresenius Vamed war ausgezeichnet. Der EBIT stieg um 14 % auf 41 Mio € (2009: 36 Mio €). Die EBIT-Marge in Höhe von 5,8 % lag auf dem Niveau des Vorjahres (2009: 5,8 %). Im Projektgeschäft erhöhte sich der EBIT um 28 % auf 23 Mio € (2009: 18 Mio €). Im Dienstleistungsgeschäft lag der EBIT in Höhe von 18 Mio € auf Vorjahresniveau. Das Konzernergebnis¹ der Fresenius Vamed betrug 30 Mio € und übertraf den Vorjahreswert um 11 % (2009: 27 Mio €).

Der Anteil des Anlagevermögens in der Bilanz der Fresenius Vamed lag bei 14 %. Aufgrund dieser geringen Kapitalintensität des Geschäfts betrug die Eigenkapitalrentabilität vor Steuern ausgezeichnete 21,9 % (2009: 22,0 %).

PROJEKTGESCHÄFT

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

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

Das Projektgeschäft hat sich auch im Jahr 2010 erfolgreich entwickelt. Im Folgenden informieren wir über wesentliche Projekte in einzelnen **Zielmärkten**:

EUROPA

In **Deutschland** ist uns erneut ein großer Erfolg gelungen: Wir erhielten den Auftrag zur Planung, Finanzierung und schlüsselfertigen Errichtung des neuen Untersuchungs- und Behandlungszentrums der Universitätsklinik Köln (U/B West). Die Errichtungsphase wird im Jahr 2012 abgeschlossen, das Investitionsvolumen beträgt 65 Mio €. Im Rahmen dieses PPP-Projekts wurden wir auch mit der technischen Betriebsführung über einen Zeitraum von 25 Jahren betraut. Bei einem weiteren großen Projekt, dem Klinikum Köln-Merheim, verläuft der im Jahr 2009 begonnene Teilneubau plangemäß. Besonders hervorzuheben ist hier, dass wir den Neubau bei laufendem Klinikbetrieb ausführen. Weitere Beratungs-, Planungs- und Projektsteuerungsaufträge für verschiedene Krankenhäuser runden die erfolgreiche Akquisitionstätigkeit in Deutschland ab.

Im Markt **Österreich** lag der Fokus auf der Entwicklung von weiteren PPP-Projekten und ganzheitlichen Realisierungsmodellen. Für ein allgemeines Krankenhaus in Niederösterreich gewannen wir den Auftrag zur Modernisierung und Erweiterung des 520-Betten-Hauses in Höhe von mehr als 100 Mio €. Die Planung und den Bau der 150-Betten-Rehabilitationsklinik in Schruns/Vorarlberg und des Rehabilitationszentrums Gmundnerberg/Oberösterreich haben wir planmäßig im Sommer 2010 abgeschlossen. Beide Kliniken haben nunmehr den Betrieb erfolgreich aufgenommen. Hier zeichneten wir sowohl für die Projektentwicklung als auch für die Projektrealisierung verantwortlich. Darüber hinaus haben wir die Gesamtbetriebsführung übernommen. Mit dem Auftrag zur Erweiterung und Betriebsführung von zwei Einrichtungen bauen wir die bestehende PPP-Partnerschaft für eine Pflegeeinrichtung im Burgenland aus.

In **Bosnien** gewannen wir einen Großauftrag zur Gesamtrealisierung des Allgemeinen Krankenhauses Bijeljina und haben mit der Errichtung des 220-Betten-Hauses begonnen.

¹ Ergebnis, das auf die Anteilseigner der VAMED AG entfällt

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

In **Russland** setzten wir die schlüsselfertige Errichtung des 300-Betten-Krankenhauses in Krasnodar plangemäß fort. Die Fertigstellung ist für das Jahr 2012 geplant. Nach den Erfolgen im Jahr 2009 arbeiteten wir im Berichtsjahr intensiv daran, Aufträge in **Turkmenistan** zu akquirieren: Wir gewannen erneut drei Lieferaufträge für Medizintechnik in Verbindung mit Installation, Inbetriebnahme und Training. Alle bestehenden Aufträge verlaufen zur vollen Zufriedenheit unserer Kunden. In der **Ukraine** schlossen wir den im Jahr 2009 erhaltenen Medizintechnik-Gesamtauftrag erfolgreich ab.

AFRIKA

In **Gabun** verlaufen die Arbeiten für den Bau des schlüsselfertigen Schwerpunktkrankenhauses für Krebserkrankungen in Angondje im vorgesehenen Zeit- und Kostenrahmen. Wie geplant, werden wir diesen Großauftrag mit einem Volumen von mehr als 80 Mio € im Jahr 2011 fertigstellen. Die im Jahr 2008 begonnenen Ausbaurbeiten am Großkrankenhaus in Libreville wurden plangemäß fortgesetzt. Im 4. Quartal 2010 haben wir einen Großauftrag in Höhe von 76 Mio € zur schlüsselfertigen Errichtung der Universitätsklinik in Owendo erhalten.

In **Nigeria** wurde die Restfertigstellung der insgesamt 14 dort zu modernisierenden Universitätskrankenhäuser erfolgreich weitergeführt.

In **Ghana** schlossen wir die schlüsselfertige Errichtung der fünf Polikliniken im vorgegebenen Zeit- und Kostenrahmen ab.

Neben unserer intensiven Akquisitionstätigkeit in den bestehenden Zielmärkten Afrikas identifizierten wir auch **Mali** als einen vielversprechenden Markt für VAMED und erzielten im Jahr 2010 einen ersten Auftragseingang.

ASIEN-PAZIFIK

Bedeutende asiatische Märkte für VAMED sind Malaysia, Vietnam und China, wo VAMED bereits seit vielen Jahren erfolgreich tätig ist. Die hohe Kundenzufriedenheit bei der Abwicklung bestehender Aufträge verhalf uns z. B. in **China** zu neuen Aufträgen. So erhielten wir einen Medizintechnik-Großauftrag am Wu An Peoples Hospital nahe Peking. In der Provinz Henan beauftragte man uns mit der Medizintechnik-Ausrüstung bis hin zur Inbetriebnahme und zum Training an mehreren Klinikstandorten.

DIENSTLEISTUNGSGESCHÄFT

Das Dienstleistungsgeschäft von VAMED ist modular aufgebaut und umfasst alle Bereiche des technischen, kaufmännischen und infrastrukturellen **Facility-Managements für**

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

Der folgende Überblick beschreibt relevante Veränderungen in den **Zielmärkten** unseres Dienstleistungsgeschäfts:

EUROPA

Im Jahr 2010 setzte VAMED die mehr als 20-jährige Partnerschaft mit dem Allgemeinen Krankenhaus der Stadt Wien – Medizinischer Universitätscampus (AKH) erfolgreich fort. Bereits seit 1986 sind wir mit der technischen Betriebsführung betraut. Daneben wirkten wir aktiv an den baulichen Maßnahmen zur Restfertigstellung des AKH mit. Das AKH ist eines der größten Krankenhäuser Europas, bestehend aus 31 Kliniken und Instituten mit rund 2.100 Betten.

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

Mit der Inbetriebnahme zweier Rehabilitationszentren in Vorarlberg und Oberösterreich konnten wir wichtige Versorgungslücken schließen und gleichzeitig zum größten privaten Anbieter von Rehabilitationsleistungen in Österreich aufsteigen. Anfang des Jahres 2010 wurde ein onkologisches Rehaszentrum im Burgenland eröffnet.

Noch während der Ausbauphase entwickelt sich das PPP-Modell Oberndorf bei Salzburg zu einem Referenzprojekt für die integrierte Gesundheitsversorgung. Wir haben hier den Auftrag, das bestehende Akutkrankenhaus zu betreiben, baulich zu sanieren und zu erweitern. Daneben haben wir ein Rehabilitationszentrum (Inbetriebnahme 2011) errichtet und sind im Begriff, ein Ärztezentrum (Inbetriebnahme 2012) zu bauen.

In **Deutschland** gewannen wir mit dem PPP-Projekt U/B West der Uniklinik Köln nicht nur den Auftrag zur Planung, Errichtung und Ausstattung des neuen Untersuchungs- und Behandlungszentrums. Wir vereinbarten auch eine mindestens 25-jährige technische Betriebsführung für diese Einrichtung. Die Fertigstellung ist für Ende 2012 geplant.

Der Dienstleistungsauftrag für das Universitätsklinikum Charité in Berlin ist um weitere zwei Jahre bis 2012 verlängert worden. Das von VAMED geführte Konsortium Charité CFM Facility Management GmbH ist für den gesamten Dienstleistungsbereich mit Ausnahme der rein medizinischen Leistungen der Charité verantwortlich. Rund 2.600 Mitarbeiter arbeiten daran, einen der größten Dienstleistungsaufträge im europäischen Krankenhausbereich erfolgreich zu erfüllen.

Der Dienstleistungsvertrag mit dem Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf konnte ebenfalls zur Zufriedenheit des Kunden weitergeführt werden. Er wurde bereits zweimal verlängert und läuft aktuell bis zum Jahr 2013.

Eine neue fünfjährige Partnerschaft schlossen wir mit dem Universitätsklinikum Schleswig-Holstein. Ziel ist es, die Qualität der IT-Dienstleistungen und -Ausstattung weiter zu verbessern und den Betrieb der IT-Infrastruktur effizienter zu gestalten.

ASIEN-PAZIFIK

Auf internationalem Parkett führte die VAMED alle Gesamtbetriebsführungsaufträge erfolgreich weiter. Das National Research Center for Maternity and Child in Astana/**Kasachstan** mit rund 500 Betten ist nach dem Prince Court Medical Center (PCMC) in Kuala Lumpur/**Malaysia** und dem Al Ain Hospital in Abu Dhabi/**VAE** das dritte Krankenhaus in asiatischen Zielmärkten, dessen Gesamtbetriebsführung wir übernommen haben. Alle drei Projekte werden in Kooperation mit der Medizinischen Universität Wien durchgeführt und dienen als wichtige Referenzen für die VAMED-Gesamtkompetenz.

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

AFRIKA

In **Gabun** verantwortet VAMED die Gesamtbetriebsführung von insgesamt sieben Regionalkrankenhäusern und die technische Betriebsführung des Krankenhauses Omar Bongo Ondimba in Libreville. Bei Letzterem führte die hohe Kundenzufriedenheit zu einer Verlängerung des bestehenden Auftrags um drei Jahre.

In **Libyen** gilt das Medical Center Tripolis als eines der bedeutendsten Referenzprojekte im Bereich technischer Betriebsführung. Auch die Generalsanierung des Gharian-Hospitals in Libyen – bei laufendem Betrieb – verläuft plangemäß und soll im Jahr 2012 abgeschlossen werden.

VAMED VITALITY WORLD

Ein neues Gesundheitsbewusstsein und der Wunsch nach Vitalität führen dazu, dass **Thermen und Wellnessresorts** zu immer wichtigeren Gesundheitseinrichtungen werden. Diesem Trend tragen wir mit unseren Thermenresorts der VAMED Vitality World Rechnung und entwickeln, errichten und betreiben seit Jahren erfolgreich solche Projekte.

In Partnerschaft mit der Stadt Wien erweiterten wir die Therme Wien zu einer einzigartigen Gesundheits- und Wellnesslandschaft, der neuen Therme Wien. Im Jahr 2010 hat diese den Betrieb aufgenommen und gilt als die modernste gesundheitstouristische Einrichtung in einer europäischen Metropole.

Daneben starteten wir den Betrieb des 83-Mio-€-Thermenprojekts Tauern SPA Zell am See-Kaprun, Salzburg. VAMED entwickelte und errichtete dieses außergewöhnliche Spa-Projekt, ist aber auch für den gesamten Betrieb verantwortlich. Damit beweist VAMED die volle Leistungsfähigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Im November 2010 feierte die St. Martins Therme & Lodge im Burgenland ihr einjähriges Bestehen. Sie vereint auf einzigartige Weise die Vorzüge einer gesundheitstouristischen Einrichtung mit dem speziellen Naturerlebnis des angrenzenden Nationalparks Neusiedler See-Seewinkel.

AUSBLICK

Die Aufgaben der VAMED im Jahr 2011 werden in Europa weiterhin von ganzheitlichen Realisierungs- und PPP-Projekten bestimmt sein. Da Gesundheitszentren einen hohen Stellenwert in der Prävention einnehmen und der überregionale Gesundheitstourismus immer mehr Anklang findet, sehen wir nach wie vor in diesem Bereich großes Entwicklungspotenzial. Außerhalb Europas wird der Fokus auf maßgeschneiderten Lösungen für Krankenhäuser entlang der VAMED-Wertschöpfungskette liegen.

Weitere Informationen zur VAMED finden Sie auf der Website unter www.vamed.com. Einen Ausblick auf die Geschäftsentwicklung im Jahr 2011 finden Sie im Lagebericht auf den Seiten 113 und 114.