

6-Monats-Bericht

01. Juli 2007 bis 31. Dezember 2007



MARSEILLE-KLINIKEN AG

6-Monats-Übersicht

01. Juli 2007 bis 31. Dezember 2007

		07 08	06 07	Veränd. in %
Ergebnis				
Gesamtleistung *	Mio. €	117,1	112,4	4,2
EBITDAR **	Mio. €	31,5	33,1	-4,9
EBITDA **	Mio. €	14,0	17,0	-18,0
EBIT **	Mio. €	10,0	12,3	-18,7
EBIT-Marge **	%	8,9	11,4	-21,8
EBT **	Mio. €	7,7	8,8	-12,6
EBT-Marge **	%	6,9	8,2	-15,9
Jahresüberschuss	Mio. €	12,1	2,6	360,1
RoS	%	5,9	6,5	-9,3
DVFA/SG-Ergebnis	Mio. €	6,6	7,0	-5,7
Brutto-Cashflow **	Mio. €	2,4	11,2	-78,6
Bilanz				
Anlagevermögen	Mio. €	189,6	230,1	-17,6
Investitionen	Mio. €	3,5	1,3	168,7
Eigenkapital ***	Mio. €	84,5	66,5	27,1
Eigenkapitalquote	%	33,8	22,1	52,7
Sonstige				
Mitarbeiter zum Stichtag	Anzahl	5.388	5.176	4,1
Zahl der Einrichtungen	Anzahl	65	62	4,0
Bettenkapazität zum Stichtag	Anzahl	8.899	8.612	3,3
Auslastung ****	%	92,5	89,7	3,2
* ohne sonstige betriebliche Erträge				
** unter Berücksichtigung von Korrekturposten nach DVFA/SG				
*** inkl. 84,2% (Vorjahr: 73,6%) Sonderposten für abgegrenzte Investitionszuwendungen				
**** bereinigt um Anlaufeinrichtungen, davon in 06 07: Hamburg und Düsseldorf davon in 07 08: Potsdam, Schömberg, Düsseldorf II, Türk Bakim Evi Hamburg				

Konzern-Kennzahlen (IAS)

Highlights

| Pflege wächst
weiter

| Rehabilitationsergebnis
ausgeglichen

| Eigenkapitalquote
steigt auf über 33 %

Liebe Aktionäre und Freunde des Unternehmens,

die Pflege ist und bleibt innerhalb des deutschen Gesundheitswesens der am stärksten wachsende Teilbereich. Die jüngsten Zahlen aus dem Pflegeheim Rating Report 2007 des RWI Essen belegen diesen Sachverhalt sehr deutlich. Der Anteil der professionellen Pflege in Heimen oder durch ambulante Dienste am gesamten Gesundheitsmarkt ist von 8,7% im Jahr 1995 auf inzwischen 10,5% oder 25,2 Mrd. € gestiegen. Insgesamt bedürfen rund 2,1 Millionen Menschen pflegerischer Hilfe, davon 678.000 in Heimen, 472.000 durch ambulante Dienste und 980.000 durch ihre Angehörigen. Die Zahl der Pflegeheime hat sich seit 1999 um 17,7% auf 10.424 Einrichtungen erhöht, die Zahl der Pflegeplätze ist um 12% auf 757.000 Betten gestiegen. Die Tendenz und der Bedarf sind weiter steigend.

Große, wachsende Volumina, verehrte Aktionäre, sind freilich kein Garant für ein Reüssieren aller Marktteilnehmer. Ungeachtet des gewaltigen Wachstumspotenzials ist die Luft auf dem Markt für Altenpflege dünner geworden. Die durchschnittliche Auslastung der Heime ist seit 1999 mit rund 88% nahezu unverändert geblieben, bei Einrichtungen in privater Trägerschaft liegt sie sogar noch signifikant darunter. Die Finanzlage ist in jedem achten Heim so schlecht, dass eine Insolvenz droht. Die Unterbelegung erklärt sich zum einen mit dem politisch gewollten Ziel „ambulant vor stationär“, zum anderen mit einer zunehmenden Wettbewerbsintensität auf dem Pflegemarkt. Pflegebedürftige Menschen lassen sich heute nicht mehr einfach „einweisen“. Sie fragen hochwertige Leistungen nach, die ihren finanziellen Möglichkeiten entsprechen. Sie sind Kunden und keine Bittsteller, sie wollen gewonnen und nicht „eingeliefert“ werden. Der Druck auf die Pflegeheimbetreiber wächst zusätzlich durch die verschärften Anforderungen des Staates an die Pflegequalität. Die gesetzlich vorgeschriebene Implementierung eines Qualitätsmanagements, unterlegt von integrierten Softwaresystemen, stellt viele Einrichtungen vor eine nahezu unlösbare Aufgabe und bewirkt eine Beschleunigung des Konzentrations- und Konsolidierungsprozesses.

Inmitten dieses zwar wachsenden, doch strukturell labilen Marktes befindet sich die Marseille-Kliniken AG in einer komfortablen Position. Wir haben frühzeitig die wichtigsten Trends am Markt erkannt und uns strategisch darauf eingestellt. Unsere durchschnittliche Auslastung im Bereich Pflege liegt 6 %-Punkte über der des Marktes, in Ostdeutschland sogar um 7 %-Punkte. Wir

arbeiten an allen Standorten daran, eine Volllastung der Einrichtungen zu erreichen, die in der Praxis etwa einer Belegungsquote von 97% entspricht. Die Fortschritte, die wir an wichtigen neuen Standorten machen, sind signifikant. Unser 4-Sterne-Haus in Hamburg-Mitte gewinnt kontinuierlich neue Bewohner, ebenso der zweite Senioren-Wohnpark in Düsseldorf mit seinem hohen Einzelzimmeranteil. Für unsere Einrichtung in Berlin-Kreuzberg, die ausschließlich türkischstämmigen Bewohnern offen steht, haben wir das Konzept verfeinert, um bestehende Hemmschwellen zu überwinden. Dazu gehört unter anderem die Angebotserweiterung um ambulante Pflegedienstleistungen, die wir zusammen mit einem Partner erbringen. Generell profitieren wir bei den Anstrengungen zur Optimierung der Belegung unserer Häuser von dem strategischen Ansatz, die Einrichtungen nicht als Standardprodukt anzubieten, sondern sie auf altersbedingte Krankheitsbilder zu spezialisieren.

Mit der kontinuierlichen Verbesserung der Auslastung bestehender Einrichtungen geht die stetige Ausweitung unserer Kapazitäten einher, um den zusätzlichen Bedarf in allen Segmenten der Altenpflege decken zu können. Im ersten Halbjahr 2007/2008 sind drei Einrichtungen mit insgesamt 310 Betten eröffnet worden. Neben

Kursentwicklung der Marseille-Kliniken-Aktie

- indiziert, 01. Juli 2007 = 100
- Marseille-Kliniken AG
- DAX
- Prime Pharma & Healthcare



01|07|2007

31|12|2007



Düsseldorf II handelt es sich um ein Projekt für Betreutes Wohnen in Potsdam sowie um die neue PflegeKlinik am Standort Schömberg im Nordschwarzwald. Diese neue Einrichtung mit 100 Betten ist aus der Teilung der Klinik Schömberg in eine Pflege- und eine Rehabilitationsklinik hervorgegangen. Die Fertigstellung der geplanten Objekte in Meerbusch (150 Betten), in Oberhausen (80 Betten) und in Bremerhaven (200 Betten) schreitet planmäßig voran. Im Portfolio haben wir darüber hinaus eine Reihe von Projekten für die Weiterentwicklung unseres Konzepts Betreutes Wohnen. Wir erwarten die Inbetriebnahme mehrerer Standorte im Laufe dieses Kalenderjahres.

Die Forcierung des weitgehend neuen Marktsegments Betreutes Wohnen trägt der Spreizung des Marktes Rechnung, die vor allem die Ausstattung der Häuser betrifft und die die unterschiedlichen Einkommensverhältnisse und Gesellschaftsschichten reflektiert. Am oberen Ende der Wohlstandsskala werden verstärkt hochwertige Einrichtungen von einer Klientel nachgefragt, die im Alter auf gewohnte Annehmlichkeiten nicht verzichten möchte und sich das finanziell auch leisten kann. Auf der anderen Seite wächst der Bedarf an Einrichtungen für Menschen mit geringerem Einkommen, die in vielen Fällen einen Heimaufenthalt nur mit Sozialhilfeunterstützung finanzieren können. Zwischen diesen Polen gerät das bislang dominierende 3-Sterne-Segment unter Druck. Rund 80% der Gesamtkapazität entfallen auf dieses Segment mit einem Einzelzimmeranteil von weniger als 50% und hohen Zuzahlungen der Sozialhilfeträger. Bei inflationsbedingt stagnierenden Pflegesätzen sind die Anbieter dieses Segments steigendem Wettbewerbs- und Margendruck ausgesetzt. Mit der Segmentierung unseres Angebots in 4-, 3- und 2-Sterne-Häuser und der besonderen Gewichtung an den beiden Polen bieten wir ein umfassendes, preislich differenziertes Betreuungs- und Versorgungsangebot für alle Pflegebedürftigen, das auf den Pfeilern Pflege, Kurzzeit- und Tagespflege, ambulante Pflege, Behindertenbetreuung, Betreutes Wohnen und PflegeKlinik ruht.

Die Klassifizierung der Einrichtungen nach Hotelkriterien bezogen auf die Immobilie bei gleich hohen Qualitätsstandards für die Pflege und den Servicebereich und die Spezialisierung des pflegerischen Angebots sind Alleinstellungsmerkmale, die wir aktiv mit modernem Marketing unterstützen. Qualitätsmanagement, Qualitätssicherung und Personalentwicklung sind weitere Themen für uns, die in der Branche nicht durchgängig auf der Agenda stehen.

Schlagzeilen wie „Abgezockt und totgepflegt“ haben eine breite öffentliche Diskussion über die Qualität der Pflege ausgelöst. Wir haben in Sachen Qualität und dessen Management keinen Nachholbedarf. Seit Jahren investieren wir hoch in unser auf IT-Strukturen basiertes integriertes Qualitätsmanagement, über das wir alle Geschäftsabläufe kontrollieren können und das in der Pflegebranche kein Pendant findet. Als erster privater Pflegebetreiber zeichnen wir die besten Häuser mit einem Qualitätssiegel aus und machen die jeweiligen Einrichtungen im Internet kenntlich. In die Bewertung fließen zum einen die Ergebnisse der regelmäßig durchgeführten Angehörigenbefragungen, zum anderen die Resultate der internen Qualitätsprüfungen, die sich an den Kriterien des Medizinischen Dienstes der Krankenkassen (MDK) ausrichten, ein. Der von uns immer wieder geforderten Transparenz in der Pflege und die Etablierung eines TÜVs für die Pflege kommen wir mit dem ersten Konzernqualitätsbericht für das Jahr 2007 nach, den wir in Kürze der Öffentlichkeit präsentieren werden. Einen derart umfassenden Einblick in das Qualitätsmanagement und damit die Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität, kann man nur aus einer Position der Stärke heraus gewähren. Wir werden in dem Bericht dokumentieren, welche Qualitätsstandards im Unternehmen implementiert sind, wie Theorie und Praxis verzahnt werden, welche Ergebnisse die internen Überprüfungen durch die Qualitätsmanager, aber auch die externen Überprüfungen durch den MDK hervorgebracht haben.

Qualitätssicherung ist untrennbar mit Aus- und Weiterbildung des Personals verbunden, und zwar von ganz unten bis in die Führungspositionen. Auch hier setzen wir Meilensteine in der Branche. Herzstück unserer Personalentwicklung ist die Marseille-Akademie. In das Trainingszentrum ist eine Altenpflegeschule integriert, die Auszubildende auf dem Weg zur Pflegefachkraft, Pflegedienstleitung und Einrichtungsleitung begleitet. Derzeit bilden wir 250 junge Menschen in unseren Einrichtungen aus. Zum 1. Januar dieses Jahres haben wir das Programm um weitere 80 Auszubildende pro Jahr in der Pflege aufgestockt. Wir wollen angesichts der Enge auf dem Arbeitsmarkt für professionelle Altenpflege unseren Nachwuchs mit eigenen Bordmitteln bedarfsgerecht heranziehen.

Innovativ ist darüber hinaus die Neuausrichtung unserer Schulungsprozesse durch die Einführung von eLearning. Das konzernweit installierte System gewährleistet, dass die Mitarbeiter in ihrem Arbeitsumfeld die für sie vorgesehenen Kurse absolvieren können

und unsere Qualitätsanforderungen in der Praxis ankommen. Seit Beginn dieses Jahres verbinden wir das eLearning-Programm mit einem Prämienmodell, das gute Leistung belohnt. Grundlage für die Bewertung der Leistung ist ein Punktesystem, das sich zu 80% aus den Ergebnissen der zu absolvierenden eLearning-Tests und zu 20% aus der persönlichen Beurteilung durch den Vorgesetzten zusammensetzt. Der Bonus, der sich nach der Anzahl der Punkte richtet, reicht von zwei Tagen Mehrurlaub im Jahr bis zu einer Sonderzahlung von 10% des Jahresgehalts. Wir wollen mit diesem Modell den Mitarbeitern einen interessanten Anreiz bieten, sie fördern und an uns binden. Zusätzliche Attraktivität als Arbeitgeber haben wir durch den Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung gewonnen, in die Arbeitgeber und Mitarbeiter paritätisch einzahlen. Seit Juli 2007 haben sich 50% aller Mitarbeiter für die Pensionskasse entschieden.

Weitere Fortschritte, meine Damen und Herren, können wir für die Rehabilitation vermelden, die in diesem Jahr keine Belastung mehr darstellt und nach der Bilanzbereinigung durch Abverkauf der Immobilien erkennbar keine wesentlichen operativen Risiken mehr birgt. Von unserer gesamten Bettenkapazität entfallen inzwischen weniger als 15% auf die Rehabilitation. Mit nur noch neun Kliniken inklusive der Akut-Klinik in Büren haben wir die Division auf einen zukunftssicheren Kern reduziert. Die ärztlichen Leitungen der Kliniken sind neu geordnet und das Kernportfolio optimiert. Die Auslastung hat sich von Klinik zu Klinik verbessert und die gesamte Belegquote für das erste Halbjahr ist mit 89% auf ein auskömmliches Niveau gestiegen. Die deutliche Erholung ist besonders der Entwicklung in den vier psychosomatischen Kliniken zu verdanken, deren Belegung im Zuge der Entspannung am Arbeitsmarkt deutlich zugenommen hat. Das gilt auch für die in der Vergangenheit hoch defizitäre Klinik Schömberg, die durch den Umbau einer Teilkapazität in eine Pflegeklinik ihre Verluste bereits deutlich abbauen konnte. Die somatischen Kliniken profitieren von einem wachsenden Bedarf an Rehabilitationsleistungen in den Indikationsgebieten Kardiologie, Orthopädie und Onkologie sowie der rückläufigen Verweildauer in den Akutkrankenhäusern. Wir verfolgen nach wie vor das Ziel, für den Betrieb der Rehabilitation einen Partner oder Erwerber zu suchen. Zeitdruck aber besteht nicht mehr.

Die Entwicklung der betrieblichen Kennzahlen für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2007/2008 entspricht im Wesentlichen unseren Vorgaben. Der Bereich Altenpflege wächst und gewinnt

stetig an Ertragskraft, die Rehabilitation hat ein ausgeglichenes Ergebnis erreicht. Der operative Umsatz im Konzern ist in den Monaten Juli bis Dezember 2007 um 4,0% auf 112,1 Mio. € gestiegen; im Segment Pflege nahm er um 6,1% auf 86,8 Mio. € zu, in der Rehabilitation betrug der Umsatz 25,3 Mio. €. Die im Konzern vorhandenen Betten waren zu 92,5% belegt; das entspricht im Vergleich zur gleichen Zeit des Vorjahres einer Verbesserung von 2,8 %-Punkten. Die Auslastungsquote in der Pflege lag bei 93,6% (Vorjahr: 92,6%), in der Rehabilitation ohne die Akut-Klinik in Büren bei 89,1% (Vorjahr: 77,4%). Das um Anlaufverluste von Pflege- und Stillstandskosten von Rehabilitationseinrichtungen bereinigte DVFA-Ergebnis im Konzern von 6,6 Mio. € liegt mit 0,4 Mio. € unter dem Vorjahreszeitraum von 7,0 Mio. €. Das Ergebnis wird getragen von der Pflege und von der Rehabilitation nicht mehr belastet. Während die Rehabilitation ihr Ergebnis um 0,6 Mio. € auf ein ausgeglichenes Ergebnis verbessern konnte, ist es in der Pflege um 1,0 Mio. € niedriger. Die Gründe waren geplante Aufwendungen im Bereich Qualitätsmanagement mit dem Ziel weiterer Belegungsverbesserungen sowie vorgezogene Instandhaltungsmaßnahmen von insgesamt 0,7 Mio. €. Darüber hinaus wirkte sich die Verteuerung der Energieträger überwiegend temporär mit 0,5 Mio. € aus, da ca. 60% durch die im Vergleichszeitraum niedrigeren Durchschnittstemperaturen und damit erhöhten Verbräuchen verursacht wurden. Der Jahresüberschuss im Konzern beträgt 12,1 Mio. € und liegt um 9,5 Mio. € über dem Wert des Vorjahres von 2,6 Mio. €.

Unser solides Geschäftsmodell und unsere Aufstellung im Markt finden in der Kursentwicklung der Marseille-Kliniken-Aktie zurzeit leider keinen angemessenen Niederschlag. Die Aktie konnte sich dem Strudel der internationalen Finanzmärkte nicht entziehen und lag zum Jahresende 2007 deutlich unter ihrem Höchstkurs von 18,05 €. Im Januar 2008 geriet sie im Zuge der allgemeinen Schwäche der Märkte und insbesondere der Nebenwerte weiter unter Druck. Fundamental lässt sich der niedrige Kurs nicht begründen. Unser Markt hat Potenzial und die Voraussetzungen, um an dem Wachstum angemessen partizipieren zu können, sind geschaffen. Gegen die Launen der Börse aber sind wir relativ machtlos. Wir stecken deshalb unseren Kopf aber nicht in den Sand, sondern suchen und pflegen unverändert den Kontakt mit den Kapitalmärkten und den Investoren. Wir sind zuversichtlich, dass es einen neuen Sprung nach oben geben wird – allerdings nicht heute und wahrscheinlich auch noch nicht morgen.

Strategisch, verehrte Aktionäre, haben wir uns auf vier Ziele festgelegt. In unserem Kerngeschäft stationäre Altenpflege wollen wir unter den privatwirtschaftlich organisierten Anbietern Markt- und Kostenführer werden. Zudem wollen wir unsere Finanzkraft weiter stärken. Wir streben eine Steigerung des Return on Capital Employed von derzeit knapp 12% auf mehr als 15% an. Die Eigenkapitalquote beträgt schon heute über 30% (31. Dezember 2007: 33,8%). Wir wollen unsere Qualitätsführerschaft ausbauen und Marseille-Kliniken als unverwechselbare Marke in der hochwertigen Altenpflege etablieren. Schließlich wollen wir uns sinnvoll von unserem Engagement in der Rehabilitation trennen. Die erfolgreiche Sanierung schafft uns den Freiraum, den Markt angemessen zu sondieren und eine für beide Seiten nur vorteilhafte Lösung einzugehen.

Die Umsatz- und Ertragsentwicklung im ersten Halbjahr 2007/2008 weist Ihr Unternehmen weiter als Wachstumswert aus. Wir erwarten, dass sich diese Entwicklung über das ganze Jahr beschleunigen wird. Kurshalten ist die Basis für das Vertrauen, das Sie uns entgegenbringen und für das wir uns bedanken. Für unsere Arbeit brauchen wir Ihren Rückhalt. Wir sagen Dank an die Bewohner unserer Einrichtungen und deren Angehörige, die uns mit ihrer Entscheidung für Marseille-Kliniken ehren. Unser besonderer Dank gilt den Mitarbeitern, die den hohen Anspruch des Unternehmens nach außen verkörpern, die sich mit ihrer fachlichen und sozialen Kompetenz um das Wohl und Weh unserer Bewohner und Patienten kümmern und die mit Leidenschaft ihrem aufopfernden Beruf nachgehen.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr



Axel Hölzer, Vorstandsvorsitzender

Deutsche Wirtschaft vor einer Abschwächung

Der Aufschwung in der deutschen Wirtschaft hat sich im Jahr 2007 fortgesetzt, auch wenn das Wachstum nicht ganz so stürmisch wie im Jahr 2006 war. Nach ersten Schätzungen ist das Bruttoinlandsprodukt um 2,5% gestiegen und lag damit 0,4 %-Punkte unter dem Anstieg des Vorjahres. Dämpfend auf die Konjunktur hat die kräftige Erhöhung der Mehrwertsteuer gewirkt, die starken Auftriebskräfte aber nicht ausgehebelt. Auch die in der zweiten Jahreshälfte zunehmenden konjunkturellen Risiken haben die Wirtschaft nicht aus der Bahn geworfen. Auf der Nachfrageseite war der private Konsum, der rund zwei Drittel der Gesamtnachfrage ausmacht, die bestimmende Größe. Er überkompensierte die stagnierenden staatlichen Konsumausgaben. Der Wachstumsbeitrag des Außenhandels als Saldo von Export- und Importzunahme war rechnerisch leicht negativ. Der Export wuchs zwar noch einmal real um fast 13%, aber auch der Import legte stark zu.

Die Turbulenzen an den Finanzmärkten, die Euro-Kursentwicklung und der Ölpreisanstieg haben zum Jahresbeginn 2008 eine merkliche Abkühlung der Stimmung bewirkt. Das größte Risiko für die deutsche Wirtschaft geht nach Meinung der Konjunkturforscher von einer Rezession in den Vereinigten Staaten aus. Zwar werden die aufstrebenden Schwellen- und Ölländer weiter stark wachsen, doch könnte die Importnachfrage von dort allenfalls einen Teil des potenziell starken Rückgangs der amerikanischen Bestellungen ausgleichen. Die Prognosen für 2008 gehen von einer konjunkturellen Abschwächung, aber keinem Einbruch aus. Die Wachstumserwartungen bewegen sich zwischen 1,7% bis 1,9%. Der Abbau der Arbeitslosigkeit dürfte mit vermindertem Tempo weitergehen. Realistisch erscheint eine Zahl von knapp 3,5 Millionen Erwerbslosen.

Deutschen ist Gesundheit viel wert

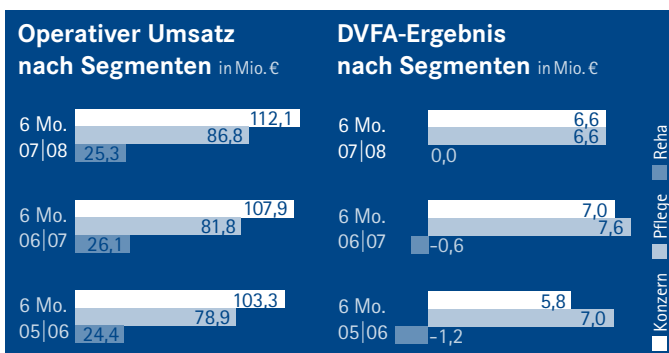
Der Gesundheitssektor wächst nach wie vor stärker als die gesamte Wirtschaft. In einer Studie schätzt die Deutsche Bank, dass der Anteil der Gesundheitsausgaben am Bruttoinlandsprodukt bis zum Jahr 2015 von derzeit fast 11% auf 12% steigen wird. Mit rund 4,3 Millionen Beschäftigten ist die Branche größer als die Auto- und Elektroindustrie. Die größten Wachstumsbringer sind Schönheit und Fitness. Die steigende Zahlungsbereitschaft für bessere Gesundheit und besseres Aussehen geht quer durch alle Bevölkerungsschichten. Die stärkste Nachfrage geht dabei von älteren

Menschen aus, die länger jung aussehen und sich jünger fühlen wollen.

Die Reformen im Gesundheitswesen bleiben umstritten. Bei der am 1. April 2007 in Kraft getretenen Gesundheitsreform scheiden sich die Geister an dem Gesundheitsfonds, der 2009 starten soll. Nach Meinung der Krankenkassen werden die Beiträge, die die Politik künftig einheitlich festlegt, auf mehr als 15% steigen. Offen ist zudem, wie der vorgesehene Finanzausgleich zwischen den Kassen im Fonds geregelt werden soll. Bei der Teilreform der Pflegeversicherung, die sich weitgehend auf Leistungserweiterungen und die Dynamisierung der Leistungen beschränkt, sind die vom Bundesgesundheitsministerium vorgeschlagenen Pflegestützpunkte in der Kritik, von denen bundesweit 4.000 Einheiten eingerichtet werden sollen und in denen Pflegebedürftige und deren Angehörige sich beraten lassen können. Unter den Experten haben die Stützpunkte keine Befürworter. Nach Meinung der Kritiker ist die Errichtung von Stützpunkten mit mehr Bürokratie und hohen zusätzlichen Kosten verbunden. Eine umfassende Beratung sei schon jetzt, nach geltendem Recht, möglich. Auf die lange Bank geschoben bleibt die langfristige Finanzierung der gesetzlichen Pflegeversicherung.

Marseille-Kliniken weiter auf Kurs

Die Kennzahlen für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2007/2008 belegen die erfolgreiche Fortsetzung der Expansionsstrategie der Marseille-Kliniken AG. Der Umsatz ist weiter gestiegen, die Auslastung der Einrichtungen hat sich sowohl im Bereich Pflege als auch in der Rehabilitation verbessert. In der Altenpflege bleibt die Markt- und Kostenführerschaft erstes strategisches Ziel. Die Spitzenpositionierung von Marseille-Kliniken wird durch den Vorsprung im Bereich Qualitätsmanagement gestärkt.

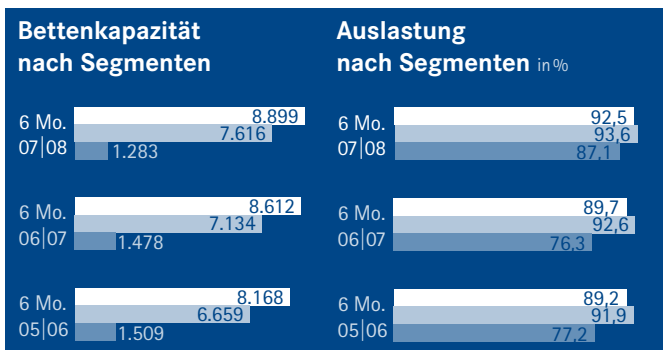


Auch die Segmentierung des Angebots in 4-, 3- und 2-Sterne-Häuser stellt ein Alleinstellungsmerkmal in der Branche dar. Das Hotellerie-Konzept kategorisiert die Einrichtungen bei einheitlichen Qualitätsstandards nach Preisklassen in puncto Immobilienausstattung. Dies trägt der nach Einkommen und Ansprüchen unterschiedlich strukturierten Nachfrage Rechnung. Große Wachstumspotenziale sieht Marseille-Kliniken besonders im Bereich der 2-Sterne-Häuser sowie in dem Konzept Betreutes Wohnen. Die Restrukturierung der Division Rehabilitation ist weitestgehend abgeschlossen und die verbliebenen neun Kliniken gewinnen kontinuierlich an Substanz. Von der Entspannung am Arbeitsmarkt profitieren vor allem die vier psychosomatischen Kliniken, deren Auslastung wieder ein auskömmliches Niveau erreicht hat. Der Vorstand hält nach wie vor an der Entscheidung fest, den Betrieb der Kliniken schrittweise oder in einem Stück zu veräußern. Strategisch ist der Bereich für Marseille-Kliniken von untergeordneter Bedeutung.

Die folgenden Zahlen für die ersten sechs Monate des Geschäftsjahres 2007/2008 (1. Juli 2007 bis 31. Dezember 2007) sowie für die der gleichen Zeit des Vorjahres sind nach den internationalen Rechnungslegungsstandards IAS/IFRS ermittelt worden.

Operativer Umsatz steigt weiter

Die Gesamtleistung im Konzern ohne die sonstigen betrieblichen Erträge ist im 1. Halbjahr des Geschäftsjahres 2007/2008 (1. Juli 2007 bis 31. Dezember 2007) auf 117,1 Mio. € angestiegen, welches einer Steigerung im Vorjahresvergleich von 4,2% oder 4,7 Mio. € entspricht. Die aktivierten Eigenleistungen betreffen die Bauprojekte im Konzern und betragen im Berichtszeitraum 6,4 Mio. €. Der operative Umsatz im Konzern stieg zum Vorjahres-



zeitraum von 107,9 Mio. € um 4,2 Mio. € auf 112,1 Mio. €. Der Anstieg wurde ausschließlich im Bereich Pflege realisiert, deren Umsatz 86,8 Mio. € erreichte und um 5,0 Mio. € (6,1 %) über dem Vorjahr mit 81,8 Mio. € lag. Dies hat seine Ursache in der erneut gestiegenen Belegungsquote und der zunehmenden Belegung der neuen Bettenkapazitäten in den Expansionseinrichtungen. Die Rehabilitation erreichte einen Umsatz von 25,3 Mio. € und lag damit bei reduzierter Bettenkapazität 0,8 Mio. € unter dem Umsatz des Vorjahreszeitraumes. Der Grund hierfür ist die im Berichtszeitraum nicht mehr belegte Klinik in Bad König, deren Umsätze im Vorjahresvergleich weggefallen sind.

Das Unternehmen betreibt per 31. Dezember 2007 65 Einrichtungen, davon sind 56 Pflegeeinrichtungen, 8 Rehabilitationskliniken und 1 Fachkrankenhaus. Die Eröffnungen der Seniorenwohnanlagen in Berlin (Februar 2007) und Potsdam (September 2007), die Umwandlung eines Teils der Rehabilitationsklinik in Schömberg in eine Pflegeklinik (September 2007) und zuletzt die Eröffnung der Anlage in Düsseldorf (Oktober 2007) haben zu einem Wachstum der Bettenkapazität in der Division Pflege zum Stichtag 31. Dezember 2007 um 482 auf 7.616 geführt. Im Rehabilitationsbereich hat sich die Zahl der Betten von 1.478 auf 1.283 reduziert.

Insgesamt verfügte der Konzern zum Stichtag 31. Dezember 2007 über 8.899 Betten (Vorjahr: 8.612 Betten). Die Belegquote erreichte ohne Anlaufeinrichtungen 92,5% (Vorjahr: 89,7%). Der Anstieg ist das Resultat aus dem gezielten Ausbau der Vermarktungsaktivitäten, einhergehend mit den Spezialisierungen an ausgewählten Standorten im Pflegebereich sowie der Auslastungssteigerung in den Rehabilitationskliniken aufgrund des vermehrten Angebotes moderner und aktueller Therapiekonzepte.

Pflegebereich wächst

Der Umsatz im Pflegebereich ist um 5,0 Mio. € oder 6,1 % weiter gestiegen. Das DVFA-Ergebnis erreichte dabei 6,6 Mio. € nach 7,6 Mio. € im ersten Halbjahr des Vorjahres. Im Wesentlichen berücksichtigten die DVFA-Korrekturen die erstmals ab dem Geschäftsjahr 2007/2008 zu berücksichtigenden Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform 2008 auf die im Jahresabschluss zum 30.06.2007 aktiven und passiven latenten Steuern in Höhe von -3.5 Mio. €. Darüber hinaus sind Anlaufaufwendungen für die AMARITA-Einrichtung in Hamburg (+1,5 Mio. €), die Einrichtungen in Berlin-Kreuzberg (+0,9 Mio. €) sowie Potsdam, Düsseldorf II, Schömberg (+1,3 Mio. €) und neu gegründete ambulante Pflege-

dienste (+0,4 Mio. €) berücksichtigt. Die im Vergleich zum Vorjahreshalbjahr eingetretene Ergebnisminderung ist in erster Linie auf gestiegene Energiekosten, höhere Instandhaltungs- und Werbeaufwendungen sowie vermehrte Aufwendungen für das Qualitätsmanagement zurückzuführen. Die Auslastungsquote ohne die Anlaufeinrichtungen lag mit 93,6% über dem Vorjahresniveau mit 92,6%. Dies ist das Resultat eines differenzierten Angebotes an Spezialisierungen und der vermehrten Anstrengungen in unseren Vermarktungsaktivitäten.

Rehabilitation erfolgreich

Die Bettenkapazität per 31. Dezember 2007 betrug 1.283. Daraus konnte ein Umsatz von 25,3 Mio. € erzielt werden. Bei einer Belegung der Rehabilitationskliniken von 89,1% im abgelaufenen Halbjahr (Vorjahr: 77,4%) führte die fehlende Belegung der Onkologischen Fachklinik in Bad König insgesamt noch zu einem Umsatzrückgang. Die aktiven acht Rehabilitationskliniken konnten für sich einen Umsatzanstieg von 6% verbuchen. Berücksichtigt man die Akut-Klinik in Büren, deren Einnahmen sich am sogenannten Case-Mix in Verbindung mit den gültigen Basisfallwerten orientieren und deren Ziel eine möglichst kurze Verweildauer der Patienten ist, bei der Betrachtung der Auslastungsquoten, so hat sich die Belegungsquote insgesamt auf 87,1% nach 76,3% im Vorjahreszeitraum ebenfalls sehr positiv entwickelt. Das DVFA-Ergebnis ist nach einem Verlust von 0,6 Mio. € im Vorjahreshalbjahr ausgeglichen. Dabei sind neben den DVFA-Korrekturen im Rahmen der Standorte in Bad König, Bad Oeynhausen, Waldkirch und Reinerzau (2,3 Mio. €) auch hier die erstmals ab dem Geschäftsjahr 2007/2008 zu berücksichtigenden Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform 2008 auf die im Jahresabschluss zum 30.06.2007 aktiven und passiven latenten Steuern (-1,4 Mio. €) berücksichtigt worden. Zusätzlich wurde der Veräußerungsgewinn Schömberg (-8,0 Mio. €) berücksichtigt. Auch im Bereich der Rehabilitation hatten sich höhere Energiekosten und Instandhaltungen im Vergleich zum Vorjahr negativ ausgewirkt.

DVFA-Ergebnis pro Aktie

Trotz des weiteren Belegungsanstiegs in der Division Pflege wie auch im Bereich Rehabilitation, hat sich das DVFA-Ergebnis von 7,0 Mio. € im Vorjahreszeitraum auf 6,6 Mio. € verringert. Das kumulierte DVFA-Ergebnis je Aktie von 0,54 € liegt um 0,04 € unter dem Wert des Vorjahres von 0,58 €. Die Division Pflege trägt dazu mit einem Ergebnis von 6,6 Mio. € nach 7,6 Mio. € im Vorjahr bzw. einem Gewinn je Aktie von 0,55 € nach 0,63 € im Vorjahr bei. In der

Rehabilitation war das DVFA-Ergebnis, nach einem Verlust von 0,05€ je Aktie im Vorjahr, ausgeglichen.

Das nach DVFA/SG bereinigte EBITDAR beträgt 31,5 Mio. € nach 33,1 Mio. € im Vorjahr. Das EBITDA ist von 17,0 Mio. € auf 14,0 Mio. € und das EBIT ist von 12,3 Mio. € auf 10,0 Mio. € zurückgegangen. Die auf den Umsatz bezogene EBIT-Marge beträgt 8,9% nach 11,4% und die EBITDA-Marge 12,4% nach 15,8% im Vorjahreszeitraum. Die EBITDAR-Marge liegt bei 28,1% nach 30,7% im Vorjahreszeitraum.

Das bereinigte EBT beläuft sich im Berichtsquartal auf 7,7 Mio. € nach 8,8 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Die EBT-Marge ist somit von 8,2% auf 6,9% gesunken.

Die unbereinigten Kennzahlen haben sich wie folgt verändert: das EBITDAR auf 36,9 Mio. € (+5,5 Mio. €), das EBITDA auf 16,8 Mio. € (+3,7 Mio. €) und das EBIT auf 12,5 Mio. € (+4,4 Mio. €) sowie das unbereinigte EBT auf 9,0 Mio. € (+5,2 Mio. €). Der Konzernjahresüberschuss vor Minderheiten beträgt 12,1 Mio. € nach 2,6 Mio. € im Vorjahreszeitraum. Durch die Unternehmenssteuerreform 2008 erfolgte auf die zum 30.06.2007 aktiven und passiven latenten Steuern eine entsprechende Anpassung, die zu einem Steuerertrag von 4,9 Mio. € führte. Ohne diesen Einmaleffekt beträgt der Jahresüberschuss 7,2 Mio. €.

Eigenkapitalquote über 33 %

Das zum 31. Dezember 2007 bilanzierte Eigenkapital hat sich um 18,0 Mio. € von 66,5 Mio. € auf 84,5 Mio. € verbessert. Die Eigenkapitalquote stieg von 22,1% auf 33,8%. Dabei wurden durch die Unternehmenssteuerreform 2008 84,175% (vormals 73,625%) des Sonderpostens für abgegrenzte Investitionszuwendungen berücksichtigt.

Die Netto-Finanzschulden im Konzern haben sich von 108,4 Mio. € zum 31.12.2006 auf 66,4 Mio. € zum 31.12.2007 weiter reduziert. Die Finanzschuldenquote als Verhältnis von langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten zur Bilanzsumme ist von 32,7% auf 14,9% zurückgegangen. Die Entwicklung dieser Kennziffern wurde wesentlich durch die abgewickelte dritte Sale-and-lease-back-Transaktion bestimmt.

Der um Korrekturposten nach DVFA/SG bereinigte Brutto-Cash-flow ist mit 2,4 Mio. € unter dem des ersten Halbjahres des Vorjahreszeitraums von 11,2 Mio. €.

Aktienkurs gesunken

Der Kurs der Marseille-Kliniken-Aktie bewegte sich in den Monaten Juli bis Dezember 2007 in einer Bandbreite von 14,20 € bis 18,05 €. Die Aktie konnte sich dabei dem unsicheren Finanzmarktumfeld aufgrund der Hypothekenkrise in den USA nicht ganz entziehen und schloss zum 28. Dezember 2007 mit einem Kurs von 15,11 €. In der Folge hat sich das Marktumfeld weiter verschlechtert und zog auch die Aktie der Marseille-Kliniken AG weiter nach unten. Der Schlusskurs zum 1. Februar 2008 betrug 12,21 €.

Ausblick

Für das komplette Geschäftsjahr 2007/2008 halten wir an unserer Umsatz- und Ergebnisprognose fest. Wir erwarten einen Gesamtumsatz von 240 Mio. €, ein EBIT von 24 Mio. € und ein Ergebnis nach Steuern von 18 Mio. €. Die positive Entwicklung der Belegung im Bereich Pflege bei den Bestandseinrichtungen wird sich fortsetzen, da die bereits erfolgreich umgesetzten Spezialisierungen und unser nachprüfbares Qualitätsmanagement uns Wettbewerbsvorteile bringen. Insbesondere wird eine Beschleunigung der Belegung in den bestehenden Expansionseinrichtungen im Vergleich zum ersten Quartal und zum Vorjahreszeitraum hier zu deutlichem Umsatzwachstum und rückläufigen Anlaufverlusten führen. Im zweiten Quartal sind aktuell drei neue Häuser mit insgesamt 310 Betten (in Potsdam, Schöenberg und Düsseldorf) ans Netz gegangen, die das zweite Quartal daher deutlich belastet haben. Weitere Standorte sind bereits in der Bauphase und auch in der Entwicklung des Betreuten Wohnens erwarten wir weiteres Bettenwachstum.

Die Rehabilitation hat die Wende erreicht und ist auf einen tragfähigen Kern hinsichtlich der Kapazitäten heruntergefahren worden. Nach dem ersten Halbjahr lässt sich abschätzen, dass die Ergebnisse der Rehabilitation den Konzern im laufenden Geschäftsjahr nicht mehr belasten werden. Gestützt auf diese positive Marktentwicklung, beabsichtigen wir das Segment durch Teil- oder Gesamtverkauf der operativen Betriebe abzugeben, sobald sich die Verunsicherungen auf den Finanzmärkten gelegt haben.

Bilanzen zum 31. Dezember 2007 und Vorjahr

Konzern	31.12.07 TEUR	31.12.06 TEUR
Immaterielle Wirtschaftsgüter	33.365	32.149
Sachanlagen	150.748	192.535
Übrige langfristige Vermögenswerte	5.488	24.153
Vorräte	10.896	9.993
Zahlungsmittel	7.320	5.021
Übrige kurzfristige Vermögenswerte	42.273	36.672
Bilanzsumme	250.090	300.523
Eigenkapital*	84.505	66.493
Pensionsrückstellungen	18.268	17.410
Langfristige Finanzschulden	37.185	98.440
Übrige langfristige Schulden	41.726	59.032
Kurzfristige Finanzschulden	36.561	14.952
Übrige kurzfristige Schulden	31.845	44.196
Bilanzsumme	250.090	300.523

* inkl. 84,2% (Vorjahr: 73,6%) Sonderposten für abgegrenzte Investitionszuwendungen

Kapitalflussrechnungen*

Konzern	6 Monate 2007 2008 TEUR	6 Monate 2006 2007 TEUR
Konzernjahresüberschuss	12.157	2.587
Nicht zahlungswirksame Aufwendungen/Erträge	-9.058	4.421
Abnahme/Zunahme der Aktiva und Passiva	35.039	-14.266
Cashflow aus dem Investitionsbereich	10.216	-1.310
Cashflow aus dem Finanzierungsbereich	-50.794	-18.656
Minderung/Zunahme der liquiden Mittel	-2.439	-27.224

* entsprechend dem auch bei der Deutschen Börse AG quartalsweise einzureichenden Format

Informationen zur Aktie

ISIN	DE0007783003
Kürzel	MKA.ETR
Reuterskürzel	MKAG
Börsensegment	Prime Standard
Handelsplätze	Xetra, Frankfurt a. M., Hamburg
Designated Sponsor	Close Brothers Seydler AG

Gewinn- und Verlustrechnungen 6 Monate (IAS)

Konzern	2007 2008 TEUR	2006 2007 TEUR	Veränderung in %
Konzernumsatz operativ	112.120	107.856	4,0
Umsatzerlöse Pflege	86.759	81.778	6,1
Umsatzerlöse Reha	25.362	26.078	-2,7
EBITDAR	36.950	31.395	17,7
EBITDA	16.786	13.117	28,0
Abschreibungen	-4.237	-4.961	-14,6
EBIT	12.549	8.156	53,8
Zinsergebnis	-3.521	-4.401	-20,0
EBT	9.027	3.755	140,4
DVFA-Ergebnis	6.609	7.010	-5,7
DVFA-Ergebnis Pflege je Aktie in €	0,55	0,63	-13,1
DVFA-Ergebnis Reha je Aktie in €	0,00	-0,05	-97,8

Finanzkalender

HPS Gesundheitstag Frankfurt	17. April 2008
3. Quartalsbericht	8. Mai 2008
CB Seydler Konferenz Frankfurt	6. bis 8. Mai 2008
Geschäftsbericht 2007 2008	Oktober 2008
1. Quartalsbericht 2008 2009	10. November 2008
Hauptversammlung	4. Dezember 2008

Impressum

Herausgeber: Marseille-Kliniken AG

Ansprechpartner: Axel Hölzer, CEO

Internet: www.marseille-kliniken.de

Der 6-Monats-Bericht liegt auch in englischer Sprache vor und kann bei der Marseille-Kliniken AG, Unternehmenskommunikation, angefordert werden.





MARSEILLE-KLINIKEN AG

Geschäftsleitung

Alte Jakobstraße 79/80 • 10179 Berlin
Tel. 0 30/2 46 32-400 • Fax 0 30/2 46 32-401

Hauptverwaltung

Sportallee 1 • 22335 Hamburg
Tel. 0 40/5 14 59-0 • Fax 0 40/5 14 59-709
www.marseille-kliniken.de • info@marseille-kliniken.com

Haben Sie Fragen zum Unternehmen oder wünschen Sie weiteres Info-Material, dann rufen Sie uns gebührenfrei unter der Telefonnummer 0800 / 47 47 200 an.