



## **Ordentliche Hauptversammlung der CompuGroup Medical AG**

**11. Mai 2011, Koblenz**

Rede des Vorstandsvorsitzenden Herrn Frank Gotthardt

Es gilt das gesprochene Wort!

---

### **Eingangsfolie**

Zum Beginn der HV eingeblendet.

### **Folie 2 – Tagesordnung**

### **Folie 3 - Tagesordnungspunkt 1**

Zum Beginn des Aufrufs der Tagesordnung durch den AR-Vorsitzenden.

### **Folie 4 – Das Geschäftsjahr 2010**

Sehr geehrte Damen und Herren,  
sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste,

ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer heutigen ordentlichen Hauptversammlung 2011. Ebenso freue ich mich, die Aktionärsvertreter und die Damen und Herren der Bankinstitute begrüßen zu dürfen. Mein Gruß gilt auch den Mitgliedern des Aufsichtsrats sowie dem Protokoll führenden Notar, Herrn Assenmacher.

Den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die für das Wohl unserer Gäste und das technische Umfeld dieser Hauptversammlung Sorge tragen, spreche ich schon jetzt meinen Dank aus. Ich danke dem Oberbürgermeister der Stadt Koblenz, Herrn Prof. Dr. Hofmann-Göttig, der es uns ermöglicht hat, in diesem historischen Rathaussaal zu tagen.



Ich danke auch unseren inzwischen rund 3.200 Mitarbeiterinnen und **Mitarbeitern**, die sich von unseren Ideen, unseren Überzeugungen und nicht zuletzt unseren gemeinsamen Visionen haben anstecken lassen. 2010 sind wir zielstrebig unseren Weg gegangen und haben Voraussetzungen für weiteres starkes Wachstum geschaffen.

Mein Dank gilt auch all unseren **Kunden** für ihre Treue, ihre Kooperation und dafür, dass sie unsere Visionen teilen und vielfach bereichern. Nicht zuletzt möchte ich Ihnen, unseren **Aktionären** danken: Sie geben die Basis für die Existenz unserer CompuGroup Medical, Sie ermöglichen den Kurs und den damit verbundenen Erfolg unseres Unternehmens.

#### **Folie 5 – Kennzahlen und Ziele**

CompuGroup Medical agiert in einem der größten Wachstumsmärkte dieser Erde: Im Gesundheitssektor. Nur wenige Märkte wachsen so nachhaltig. Damit einher geht ein starkes Wachstum des Bedarfs an Medizinischen Informations-Technologien. Das macht sich 2010 mit einem erneuten Rekordergebnis sichtbar: Der Konzern hat 2010 einen **Umsatz** von rund 312 Millionen Euro erwirtschaftet, bei einem **Gewinn** vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) von 67 Millionen Euro. Für 2011 erwarten wir einen Umsatz zwischen 385 und 410 Millionen Euro und einen Gewinn vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) zwischen 81 und 88 Millionen Euro. Wir erwarten also ein Wachstum von Umsatz und operativem Ertrag von etwa 25%.



Wir bedienen Kunden in 34 Ländern weltweit, darunter Ärzte in Praxis, Krankenhaus und Reha und weitere Leistungserbringer. Aber auch Krankenversicherer sowie Unternehmen der Pharma- und Medizintechnikindustrie im Gesundheitswesen. In 21 Ländern verfügen wir über eigene **Standorte**.

Was gleich bleibt, sind unsere drei langfristig angestrebten Ziele:

**1. Synchronizing Healthcare:**

Wir stehen für beste Gesundheitsversorgung durch verfügbare, strukturierte medizinische Daten, durch optimale Unterstützung des Workflow der Behandler und durch anerkannte Software Assisted Medicine.

**2. Internationale Marktführerschaft:**

Wir sind führend in der Informationstechnologie im Gesundheitswesen, weltweit.

**3. Wachstum:**

Wir möchten jährlich um 30% wachsen.

**Folie 6 – Durchschnittliches jährliches Wachstum**

Nicht häufig sehen Sie, meine Damen und Herren, eine solch makellose und zugleich starke Wachstumskurve wie auf dieser Folie. In den vergangenen neun Jahren haben wir relevante Kennzahlen um durchschnittlich 20-30% pro Jahr gesteigert. Wir werden dafür arbeiten, dass dies auch in den nächsten Jahren erfolgreich fortgesetzt werden kann. Warum können wir zuversichtlich in die Zukunft schauen? Das hat u.a. zwei gewichtige Gründe:



- Zum einen unsere weltweit einmalig große **Kundenbasis** im Bereich der Software für Ärzte. Unser Kundenstamm hat sich pro Jahr um durchschnittlich 29% auf heute 380.000 Kunden entwickelt.

Die **Mitarbeiterzahl** hat pro Jahr um durchschnittlich 30% auf heute 3.200 zugenommen. Daneben haben wir mit unseren hunderten von Vertriebs- und Servicepartnern tausende von Helfern vor Ort, die unseren Kunden im niedergelassenen Bereich mit Rat und Tat zur Seite stehen.

- Und zum anderen unsere strategische Aufstellung: Zugpferd mit jährlich wiederkehrenden Abonnement-Verträgen war wieder einmal der Bereich Health Provider Services (HPS). Gefolgt von unseren Health Connectivity Services (HCS) für zukunftsweisende intelligente Technologien für die Vernetzung und die Bereitstellung medizinischen Wissens. Insgesamt ist der **Umsatz** pro Jahr um durchschnittlich 25% auf heute 312 Millionen Euro angestiegen.

Parallel ist der **Gewinn** vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) pro Jahr durchschnittlich um 22% auf heute 67 Millionen Euro angewachsen.

Unser Wachstum in 2010 lag mit 6% beim Umsatz, 13% beim EBITDA und 33% beim EBIT unter dem Durchschnitt. Wir haben jedoch erfolgreich die Basis für anorganisch wie organisch stärkeres Wachstum in 2011 gelegt.



### **Folie 7 – Dividende für das Geschäftsjahr 2010**

Noch ein Wort zur vorgeschlagenen Dividendenzahlung.

Wir schlagen vor, eine **Dividende von 0,25 Euro** pro Aktie zu zahlen. Wir trauen unserer Wachstumsstärke und unserer Ertragskraft zu, für beides gut zu sein: für eine regelmäßige Dividendenzahlung an unsere Aktionäre und für den Spielraum für die erforderlichen Investitionen.

Unsere Dividendenpolitik zeigt unsere Stärke auch nach außen: Sie ist für die Investoren besonders attraktiv, die neben der Kursentwicklung auch auf regelmäßige Einkünfte schauen. Nicht zuletzt sind gerade unser Geschäftsmodell und unsere Marktposition bestens geeignet für eine aktionärsfreundliche langfristige Dividendenpolitik.

### **Folie 8 – Kursentwicklung**

Auf dieser Folie sehen Sie die Kursentwicklung der CompuGroup Medical Aktie seit Januar 2010 bis heute. Die Entwicklung des Börsenkurses in den letzten 14 Monaten ist insgesamt erfreulich!

Auf der folgenden Folie erkennen Sie die Meilensteine, die wir gesetzt haben. Für eine ansteigende Erfolgskurve und für eine erfolgreiche Zukunft:

### **Folie 9 – Wichtige Ereignisse 2010 bis heute**

Wir sind voller Tatendrang in das Jahr 2011 gestartet und sind im **Januar** gleich in zwei neuen Märkten gestartet: In der Schweiz und in Belgien. Erst kurz vorher akquirierten wir Euroned und sind damit in den niederländischen Markt eingestiegen.

Im **November** 2010 haben wir die Sparte Arztinformationssysteme von HealthPort in den USA übernommen und damit einen wichtigen Schritt in unserer USA-Strategie vollzogen. Außerdem haben wir die verbliebenen Anteile von Profdoc Care übernommen und deutliche Synergien freigelegt.

Im **August** haben wir mit dem Kauf der Visionary Healthware den zweiten Schritt unsere USA-Strategie nach dem Erwerb der Noteworthy Medical Systems vollzogen. Es sei an das für unsere Branche besonders attraktive Obama-Programm erinnert. Es soll den Aufbau einer flächendeckenden Nutzung intelligenter medizinischer Software fördern. Das sogenannte ‚Stimulus Package‘ umfasst ein Volumen von etwa 20 Milliarden USD.

Im **Juni** letzten Jahres haben wir die Umfirmierung in CompuGroup Medical AG vollzogen, die in der letzten Hauptversammlung beschlossen wurde. Schritt für Schritt beziehen wir nun alle Tochterunternehmen in unsere Dachmarke CGM ein. Somit nutzen wir Effizienzsteigerungen und einen verstärkten Markenauftritt.

### **Folie 10 – Ziele**

Nach dem Rückblick über die erfolgreichen letzten Monate möchte ich Ihnen nun kurz auf unsere Ziele eingehen und Ihnen die **Weichenstellung für eine erfolgreiche Zukunft** vorstellen.

1. Synchronizing Healthcare
2. Bester Anbieter von IT Lösungen
3. Internationale Marktführerschaft
4. Profitabilität und Kundenwachstum

### **Folie 11 – Strategische Wachstumshorizonte**

Besonders die entwickelten Gesundheitsmärkte sind in ständiger Veränderung und Vorwärtsbewegung. Allen gemeinsam ist, dass sie auf die steuernde Kraft intelligenter Software angewiesen sind, die heute schon weit verbreitet auf den Computern unserer Kunden läuft. Trotz gesättigter Märkte im Basisprodukt wächst unser Umsatz im ambulanten Bereich (HPS I) stetig. Zukünftig erwarten wir **maßgebliche Wachstumsbeiträge** von unseren Lösungen der **Software Assisted Medicine** und der **Vernetzung der Leistungserbringer** im Gesundheitswesen. Ausgewählte Maßnahmen sehen Sie auf den nächsten Folien.

### **Folie 12 – SAM**

Software Assisted Medicine (SAM) stellt dem Arzt relevantes medizinisches Wissen zur Verfügung. Zugeschnitten auf jeden einzelnen Patienten und genau dann, wenn er die Informationen benötigt. Vier Beispiele zeigen den einzigartigen Nutzen unserer Lösungen, die heute weltweit einmalig sind:

#### **1. SAM Diabetes**

Die Blutzuckerkrankheit Diabetes mellitus II zählt zu den größten Bedrohungen industrieller Gesellschaften. Eine Evaluation laufender Projekte zu unserer Lösung SAM Diabetes hat nachgewiesen, dass Risikopatienten und Betroffene nachweislich länger leben als in der Regelversorgung. Weniger Krankenhausaufenthalte und eine bessere Arzneimitteltherapie sparen



gleichzeitig signifikant Kosten ein. **Kostenvorteile von mehr als 500 € pro Patient pro Jahr** können aufgezeigt werden.

## **2. i:fox**

Durch die Folgen von unerwünschten Arzneimittelwirkungen (UAW) sterben in Deutschland mehr Menschen als im Straßenverkehr. i:fox überprüft alle Medikamente, die ein Patient einnimmt, auf Wechselwirkungen und Unverträglichkeiten. Bei Gefahren gibt das System lebensrettende Hinweise und warnt den Arzt genau zum Zeitpunkt der Rezeptverschreibung.

## **3. CGM Assist**

CGM Assist unterstützt den Arzt bei seiner täglichen Arbeit. Es bringt dem Arzt unmittelbaren Nutzen, indem es relevante Hinweise zu medizinischem Leitlinienwissen oder zur Praxiswirtschaftlichkeit anzeigt. So weist es den Arzt bspw. auf geeignete Patienten für kassenindividuelle Selektivverträge hin, die der Praxis Umsatz bringen.

## **4. Orphan Disease Finder**

Für die Betroffenen ist es vielfach ein lebenslanges Martyrium, allein in Deutschland für etwa vier Millionen Patienten und ihre Familien. Sie leiden an einer von etwa 8.000 verschiedenen ‚seltene Erkrankungen‘. Dem schafft der Orphan Disease Finder Abhilfe: Er vergleicht die Eingaben des Arztes nach ausgewählten Parametern mit Daten aus der Patientenhistorie. Sobald der Verdacht auf eine seltene Erkrankung vorliegt, erhält der Arzt einen Hinweis vom System.



### **Folie 13 – CGM Life eServices / Module**

Die Optimierung des Workflows und der sicheren, vertraulichen Kommunikation zwischen Arzt und Patient wird durch unsere CGM Life eServices nachhaltig verbessert. Wir bieten Ärzten die Möglichkeit, Tätigkeiten in der Verwaltung in einer zeitgemäßen und akzeptierten Form zu reduzieren. 4 Module steigern die Effizienz in jeder Arztpraxis:

- Online Terminbuchung zur effizienten Bearbeitung von Terminanfragen
- Online Rezepte zur effizienten Bearbeitung von Rezeptanfragen
- Online Sprechstunde zur effektiven Beantwortung von Rückfragen eines Patienten sowie
- Online Befunde zur einfachen Übermittlung von Befunden.

### **Folie 14 – CGM Life eServices / Nutzen**

Ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil unserer Lösung ist die Vollintegration in die Arztinformationssysteme. Eine nahtlose Datenübertragung wird erreicht. Fehlerquellen, wie Doppelbuchungen oder Terminkonflikte, werden reduziert.

Zum Leistungsspektrum von CGM Life eServices gehört auch die Erstellung einer eigenen Praxis-Website mit Hilfe eines einfachen Baukastenprinzips, d. h. auf Basis von vorbereiteten individualisierbaren Vorlagen.

### **Folie 15 – CGM Life / Arzt und Patient**

Die persönliche webbasierte Patientenakte ist aus meiner Sicht ein Meilenstein zur Unterstützung der Patientenrechte und zur Steigerung der Informationsqualität beim behandelnden Arzt. CGM Life ist eine arztgeführte und patientenbestimmte lebenslange Gesundheitsdokumentation.



Der Arzt profitiert bei der Diagnose von den bereits vorliegenden Daten und kopiert seine Eintragungen, wie z.B. Befunde und Medikationen aus der Patientenkartei in CGM Life.

Ergänzend können Patienten ihre persönlichen Gesundheitsdaten (z. B. Therapieverlauf oder Notfalldaten) einstellen und zusätzliche Services rund um das Thema Gesundheit in Anspruch nehmen. Dem Patienten stehen seine medizinischen Daten erstmalig zentral zur Verfügung.

#### **Folie 16 – CGM Life / Nutzen**

CGM Life macht den Patienten zum „Herr“ über seine medizinischen Daten. Er entscheidet, wer diese Informationen einsehen kann. Das patentierte Datenschutzkonzept „technischer Beschlagnahmeschutz“ und das TÜV-Zertifikat „Geprüfte Datensicherheit“ dokumentieren unser Verständnis von verantwortungsvoller Datennutzung.

Das System ist erweiterbar und offen für die Integration zielgruppenspezifischer Module (z.B. Diabetes Tagebuch). In Zusammenarbeit mit interessierten Krankenversicherungen können individuelle Anwendungslösungen für deren Versicherte geschaffen werden.

Meine Damen und Herren, Sie sehen Ihr Unternehmen ist bestens aufgestellt!

**Mein Kollege, Herr Christian Teig, wird Ihnen nun unsere wichtigsten Finanzkennzahlen präsentieren.**

**Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.**