

## **Rede von Frank Gotthardt**

**Vorsitzender des Vorstands der CompuGroup Medical SE,  
anlässlich der Hauptversammlung  
am 15. Mai 2018 in Koblenz**

Es gilt das gesprochene Wort.

### **Chart 5: Eingangsfolie**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
meine sehr verehrten Damen und Herren,  
ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung.

### **Chart 6: Aktienkurs 2017 bis heute.**

Unser Aktienkurs hat nach einem starken Anstieg im Herbst 2017 bis zu Beginn dieses Jahres dann in den letzten Monaten deutlich nachgegeben, beginnend an dem Tag, als wir unsere Guidance für 2018 mit einem Zuwachs von 20-25 Prozent im Umsatz und 36-48 Prozent im EBITDA veröffentlichten. Das war am 24.01.2018 und liegt nicht zuletzt an den hohen Erwartungen an unserer Rolle am Ausbau der Telematikinfrastruktur - kurz einfach TI - in Deutschland und an der Bedeutung der TI für unser Geschäft, kurzfristig, mittelfristig und langfristig. Ich möchte daher auf dieses Thema etwas ausführlicher eingehen.

### **Chart 7: CGM führt Gesundheitsversorgung in ein neues Zeitalter.**

„Unsere Vision ist die intelligente und sichere Vernetzung aller am Gesundheitswesen Beteiligten. Das ist der Schlüssel für nachhaltig finanzierbare und zukunftsfähige Gesundheitssysteme, die für jeden Patienten den medi-

zinischen Fortschritt bringen. Wir treten mit ganzer Kraft dafür ein, es jedem Menschen zu ermöglichen, seine medizinischen Daten an jedem Ort verfügbar zu haben.“

Beim Durchschauen alter Unterlagen ist mir neulich dieser Satz aus unserer Unternehmenspräsentation von vor genau zehn Jahren aufgefallen. Zu einem Zeitpunkt, als gerade das Smartphone erfunden wurde und kurze Zeit später auf den Markt kam, hatten wir eine sehr klare Idee davon, wie wir die Gesundheitsversorgung in Deutschland in ein neues Zeitalter führen, effizienter und besser machen könnten. Von Vernetzung sprach außer uns damals niemand - heute spricht nicht nur jeder davon, sondern wir sind mitten im Umsetzungsprozess. Die Telematikinfrastuktur ist nun endlich zur Realität geworden.

### **Chart 8: Die Telematikinfrastuktur: Sicherer Austausch medizinischer Daten.**

Die Telematikinfrastuktur ist ein hochmodernes Netz, innerhalb dessen medizinische Daten sicher und authentisch ausgetauscht werden können. Es ist das erste große Infrastrukturelement, welches es allen an der Gesundheitsversorgung Beteiligten ermöglicht, zuverlässig und vertrauensvoll digital miteinander zu kommunizieren. Es bildet die Basis für sinnvolle digitale medizinische Anwendungen - sowohl auf der Prozessebene, als auch auf der Ebene der medizinischen Diagnose und Therapie.

Es gibt weltweit keine digitale Infrastruktur, die Datensicherheit und Authentizität von Daten auf diesem Niveau sicherstellt. Das ist technologisch überaus anspruchsvoll und wir sind stolz, diese enormen Anforderungen an die notwendigen technischen Komponenten als erster Industriepartner und mit großem Vorsprung vor den Anderen erfüllt zu haben.

Dieses Sicherheitsniveau ist notwendig. Nicht nur, weil die medizinischen Daten eines Jeden zu den sensibelsten Daten überhaupt gehören. Nicht nur, weil im professionellen Umfeld medizinische Dienstleister unter hohen gesetzlichen Auflagen arbeiten und eine hohe Verlässlichkeit der elektronisch bereitgestellten Informationen erforderlich machen, sondern auch, weil wir damit eine Kommunikationsumgebung bereitstellen, die Vertrauen schafft. Es ist durchaus bemerkenswert, dass nach den jüngsten Vorkommnissen rund um Facebook der Begriff Datenschutz sogar in den USA wieder ganz neu und mit großer Aufmerksamkeit diskutiert wird. Das lässt durchaus die Möglichkeit als realistisch erscheinen, dass unsere Telematikinfrastruktur auch als Vorbild für andere Länder dienen kann und vielleicht sogar ein Exportschlager wird.

Am 13. November 2017 wurden unsere Zugangskomponenten zur TI, der Konnektor, der Kartenleser und der VPN Zugangsdienst von der Betreiber-gesellschaft gematik und vom Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) zugelassen. Es gibt eine gesetzliche Regelung, die die Nutzung solcher Komponenten für Ärzte und Krankenhäuser verpflichtend macht. Und wir waren und sind noch heute der bislang einzige Anbieter. Es gibt eine lautstarke Minderheit unter den Ärzten, die dem Vorhaben noch skeptisch gegenübersteht.

Diese Skepsis wird letztendlich verschwinden. Erstens, weil der Gesetzgeber und das BMG hier klare Rahmenbedingungen gesetzt haben. Und zweitens, weil sich mehr und mehr die Erkenntnis durchsetzen wird, dass die TI das einzig wirksame Mittel ist, Deutschland in Sachen Digitalisierung im Gesundheitswesen nach vorne zu bringen und gleichzeitig den Schutz der Ärzte vor eventuell tödlichen Fake Informationen und vor missbräuchlicher Nutzung von Daten zu gewährleisten.

Ich habe gerade von der Telematikinfrastruktur als erstem großem Infrastrukturelement gesprochen. In unserer Vision von damals und heute sprachen wir auch von der Möglichkeit eines jeden Patienten, seine Daten überall und jederzeit verfügbar zu haben. Elektronische Patientenakten, welche die Daten in die Hände des Bürgers legen und unter seine Verfügungsgewalt stellen, sind das zweite Infrastrukturelement.

Auch diesem Ziel sind wir ein großes Stück nähergekommen. Vertreter aus dem Deutschen Bundestag und dem Bundesministerium für Gesundheit lassen keinen Zweifel daran, dass sie sehr rasch die notwendigen Rahmenbedingungen für elektronische Patientenakten schaffen und die Einführung umsetzen werden. Philosophie der neuen Regierung ist es, Details nur für die beiden zentralen Themen Interoperabilität und Datenschutz zu regeln. Die Umsetzung der Innovationsfähigkeit und den Wettbewerb will sie der Industrie überlassen. Das wird nicht nur zu guten Lösungen, sondern auch zu einer weiteren Beschleunigung führen. Und unser Unternehmen hat die sicherste Patientenakte in Deutschland mit einem riesigen Bündel an Anwendungen.

Wir arbeiten mit Hochdruck an den Vorbereitungen zum Vertrieb großer hilfreicher Lösungen, die auf der Plattform einer ausgerollten Telematikinfrastruktur aufbauen. Das sind z.B. unser Ärzteportal für Terminbuchungen und elektronischer Kommunikation zwischen Arzt und Patient, unsere Patientenakten App für Patienten mit angeschlossenen Diensten wie das Arzneimittelkonto, eine App zur Adhärenz-Steigerung bei der Therapie und unser System zur Anwendung Dritter, unser CGM LIFE Partner Ready Programm, mit dem wir uns für andere Marktteilnehmer öffnen.

Lassen Sie mich Ihnen aber nun gerne einen Überblick über unsere wichtigsten Zahlen aus 2017 geben:

Um es vorweg zu sagen: Wir haben in 2017 die selbst gesteckten inhaltlichen Ziele erreicht - vor allem mit dem Start des bundesweiten Rollouts der

Telematikinfrastruktur. Bereits erwähnte Gründe führten dazu, dass wir die geplanten Umsatzerlöse aus dem Rollout nicht vollständig realisieren konnten. Wir blieben hier hinter den Planungen zurück, sind aber mit einem Umsatz von 582 Millionen Euro gegenüber 2016 weiter gewachsen.

Das zeigt, dass wir auch unabhängig von diesem bedeutenden Großprojekt einen nicht nur stabilen, sondern überaus erfolgreichen Produkt- und Service-Mix anbieten und strategisch richtig aufgestellt sind.

### **Chart 9: Mit über 1 Million Nutzern in 55 Ländern weltweit präsent.**

Über 1 Million Nutzer, darunter Ärzte, Zahnärzte, Apotheker, Labore, Krankenhäuser und andere Dienstleister im Gesundheitswesen, sowie Konsumenten, Produkte in 55 Ländern und bis zu 70 % Marktanteil.

Das ist - wie ich meine - bereits heute eine sehr beeindruckende Zahl. Unser intern ausgegebenes Ziel liegt allerdings noch einmal in ganz anderen Dimensionen: Durch die anstehende umfangreichere Einbindung der Bürger, der Versicherten und Patienten mittels der von uns entwickelten elektronischen Patientenakte sowie der verfügbaren CGM LIFE eSERVICES haben wir einschließlich der Konsumenten eine Zielmarke von zig Millionen Nutzer vor Augen. Der Optimismus für die mittelfristige Erreichung einer solchen Nutzerzahl entspringt insbesondere unseren strategischen Überlegungen und bereits heute getätigten, vielfach patentierten Entwicklungen zu einer Nutzbarmachung vergleichbarer Angebote in vielen Ländern der Erde.

### **Chart 10: CLICKDOC: Launch unserer Online-Arzt-Dienstplattform**

Gerne möchte ich Ihnen ein ganz aktuelles Beispiel geben, unsere Online-Arzt-Dienstplattform.

Das benutzerfreundliche und intuitiv strukturierte Web-Design von CLICKDOC bietet mit einem Click einen Überblick über verfügbare Termine,

Sprechzeiten und Servicedienstleistungen des gewünschten Arztes. Das integrierte Terminmanagement-Tool sorgt für einen unkomplizierten, schnellen und sicheren Buchungsverlauf. Um die No-Show-Rate gering zu halten - also Terminausfälle durch Nicht-Erscheinen zu vermeiden - meldet sich eine persönliche Erinnerungsfunktion beim Patienten vor dem anstehenden Arzttermin. Zahlreiche Filterfunktionen und Detailbeschreibungen zu den gelisteten Ärzten unterstützen die Recherche nach der geeigneten Praxis.

### **Chart 11: Klassisches Geschäft: AIS - Arztzentrierter Ansatz**

Mit unserem Geschäftsbereich AIS, also den Arztinformationssystemen, verfolgen wir weiterhin den arztzentrierten, besser gesagt Leistungserbringer orientierten Ansatz unseres Geschäftes. Gleich ob in unserem nach wie vor stärksten Markt, den Arztinformationssystemen oder dem Dentalbereich, haben wir nicht nur in Deutschland sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Das zeigt insbesondere auch unser gesteigertes organisches Wachstum im vergangenen Jahr.

### **Chart 12: CGM zählt zu den größten europäischen HIS-Anbietern.**

Im Segment Hospital Information Systems (HIS) hatte ich Ihnen vor einem Jahr über unsere neue Software CGM CLINICAL und die damit verbundenen Erwartungen berichtet. Unser Produkt-Launch im April 2017 erzielte enorme Aufmerksamkeit in den Klinikmärkten in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Wir waren überwältigt, welches Interesse unserer neuen CGM CLINICAL Suite innerhalb kürzester Zeit entgegengebracht wurde.

Der Beitrag unserer Software zu einer lückenlosen Vernetzung von ambulanten und stationären Gesundheitseinrichtungen sowie zur Einsparung von Ressourcen und Prozesskosten wird im Markt anerkannt und mit offe-

nen Armen empfangen. Die ersten CGM CLINICAL Implementierungsprojekte wurden beauftragt und deren Umsetzungen gestartet. Das umfassendste HIS-Projekt davon findet aktuell in den Landeskrankenhäusern der Vorarlberger Krankenhaus-Betriebsgesellschaft mit 1.550 Betten statt. Drei der fünf KHBG-Häuser wurden im letzten Quartal 2017 bereits erfolgreich in Betrieb genommen.

Unsere Kunden erwarten von moderner HIS-Software insbesondere aktive Unterstützung zur Steigerung des Medical Outcomes bei konstanten Kapazitäten - und genau darauf zielt CGM CLINICAL ab. Wir bringen in den kommenden Monaten weitere innovative Prozessunterstützungen auf den Markt, die Schritt für Schritt unser HIS komplettieren. Der nächste wesentliche Meilenstein hierbei ist die Bereitstellung eines umfassenden OP-Managementsystems inklusive OP-Dokumentation. Insgesamt sind wir im Krankenhausmarkt klar auf Wachstumskurs und betreuen bereits heute mehr als 1.500 Klinik- und Sozialkunden in Europa. Damit zählt die CGM zu den größten europäischen Krankenhausinformationssysteme Anbietern.

### **Chart 13: Apothekensoftware zweitgrößtes Standbein der CGM.**

Einen weiteren Entwicklungsschritt konnten wir im Apothekensoftwaregeschäft machen. Dass unsere Kunden die innovativen Lösungen in diesem Marktsegment goutieren, zeigen uns verschiedene Indikatoren: Mit unserem Kernprodukt konnten wir nicht nur ein kontinuierliches Wachstum erzielen, sondern haben uns auch über die Auszeichnung "Apotheken Favorit 2017, 1. Platz: Anwenderfreundlichkeit" gefreut.

Mit unserer digitalen Marketinglösung für Apotheken „CGM GENIUS“ haben wir über 1.000 neue Apotheken-TV-Lösungen installiert und im Rahmen der Digitalkonferenz Vision A von apotheke adhoc und der Apotheken Umschau den ersten Platz in der Kategorie „Digitaler Wandel“ belegt. Weiteren Zuwachs erwarten wir uns nach einem bereits sehr erfolgreichen

Marktstart von unserem Modul ‚Rezeptkontrolle‘. Es zeigt, wie gemeinsamer Nutzen für Apotheken und Patienten gleichermaßen entstehen kann: Mit der Rezeptkontrolle verhindern wir nicht nur Retaxationen, verbunden mit Umsatzverlusten für die Apotheker, sondern sorgen auch für mehr Sicherheit bei der Medikamentenabgabe.

#### **Chart 14: HCS - Patientenzentrierter Ansatz**

Bei unserem Geschäftsbereich HCS geht es um Angebote, die auf eine bessere Vernetzung und auf Optimierungen im Gesundheitswesen abzielen. Genau dafür ist einerseits die Telematikinfrastruktur für die bruchlose Kommunikation mit und zwischen den professionellen Leistungserbringern wichtige Voraussetzung. Andererseits brauchen wir aber auch ebenso sichere wie komfortable Zugangsmöglichkeiten für die Versicherten und Patienten zu ihren Gesundheitsdaten sowie Anwendungen, welche die Gesundheitsvorsorge und -versorgung auf ein neues Niveau bringen können. Diese schaffen wir auf vielfältige Weise und kreieren so unmittelbaren Nutzen für den Versicherten. Gerade um sie herum entstehen in unserem HCS-Bereich diese vernetzten Angebote.

Durch unsere Konnektivitäts-Dienste können wir helfen, vielen der grundlegenden Herausforderungen der modernen Gesundheitsversorgung mit effizienteren Lösungen zu begegnen.

#### **Chart 15: Elektronische Patientenakte: Medizinische Daten für jeden Bürger.**

Mit unserem Produkt CGM LIFE steht heute die weltweit einzige Gesundheitsakte zur Verfügung, die dem Kunden auch technisch die uneingeschränkte Hoheit über seine Daten gibt. Rund eine Million Menschen in



Deutschland vertrauen inzwischen auf Produkte, die CGM LIFE als integrierte sichere Grundlage haben. Mit dem darauf aufbauenden Produkt zur Terminbuchung CGM LIFE eSERVICES erleben Patienten die Terminvereinbarung mit Ärztinnen und Ärzten aller Fachrichtungen auf völlig neue und hochkomfortable Weise. Dies ist nur ein Beispiel für eine funktionierende digitale Arzt-Patienten-Kommunikation mit Vorteilen für alle Beteiligten.

Sowohl bei CGM LIFE, als auch bei allen Informationssystemen für Gesundheitsdienstleister ist Datenschutz und Datensicherheit für uns von höchster Wichtigkeit. In all diesen Systemen befinden sich hochsensible Daten, die wir stets auch genauso behandeln. Aus diesem Grund haben wir uns frühzeitig den Vorgaben der EU-Datenschutzgrundverordnung angenommen und setzen diese für unsere Organisation und in unseren Produkten sorgfältig und fristgerecht um. Das hohe Potenzial dieser CGM-Innovationen macht in mehrfacher Hinsicht Spaß - uns bei der Entwicklung und zunehmend auch den Bürgern bei der Nutzung.

### **Chart 16: Durchschnittlich 2-stelliges jährliches Wachstum relevanter Kennzahlen.**

Vor dem Hintergrund der bisherigen Entwicklungen der CompuGroup Medical in den vergangenen Jahren beschert die mittel- und langfristige Unternehmensstrategie uns und Ihnen offenkundig ein langfristig hohes Wachstumspotential.

Die bereits veröffentlichten Zahlen zum ersten Quartal 2018 weisen ein Umsatzplus von 17% gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr aus. Mit einer Ergebnissteigerung von nochmals 29% sind wir auf dem richtigen Weg und mehr als zuversichtlich, die Ertragskraft weiter zu steigern.

Wir können unsere Unternehmensprognose für 2018 bestätigen und rechnen mit einem Umsatz zwischen 700 Mio. und 730 Mio. Euro.

### **Chart 17: Dividende**

Von dieser positiven Entwicklung sollen Sie, verehrte Aktionäre, natürlich auch in Form einer Dividende profitieren, die wir der Hauptversammlung in einer Höhe von 0,35 Euro vorschlagen.

Das Erreichen unserer Ziele bedeutet immer auch einen weiteren Schritt zu einer besseren Gesundheitsversorgung. Intelligente Software ist der Schlüssel, um eine bessere Zukunft der Gesundheit zu gestalten und zu sichern. Patienten sollen vom medizinischen Fortschritt bestmöglich profitieren, wirkungsvoll behandelt werden und ihre eigene Gesundheit aktiv mitgestalten.

Die CGM nimmt ihre hohe Verantwortung als Unternehmen an. Ich bin dankbar und stolz, dieser wichtigen Aufgabe als Vorstandsvorsitzender der CGM zu dienen. Dabei baue ich auf die großartigen Leistungen und den Einsatzwillen unserer rund 4.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit.

Abschließend möchte ich unserem Aufsichtsrat herzlich danken. Wir freuen uns auf die Fortsetzung unserer guten Zusammenarbeit zum Wohle unseres Unternehmens.

Und ich möchte Ihnen danken, meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre, dass Sie uns mit Ihrer Beteiligung an der CompuGroup Medical einen Teil Ihres Vermögens anvertrauen. Wir werden unsere ganze Kraft einsetzen, um dieses Vertrauen auch in Zukunft zu rechtfertigen.

### **Chart 18: Synchronizing Healthcare**

Meine Damen und Herren, herzlichen Dank.