

Rede von Frank Gotthardt

**Vorsitzender des Vorstands der CompuGroup Medical AG,
anlässlich der Hauptversammlung
am 14. Mai 2014 in Koblenz**

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart 5: Eingangsfolie

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
meine sehr verehrten Damen und Herren,

guten Morgen und herzlich willkommen in unserer Konzernzentrale in Koblenz zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Das Jahr 2013 war für die CompuGroup Medical AG wieder ein erfolgreiches Jahr und gleichzeitig eines mit entscheidenden Weichenstellungen für die Zukunft:

- Wir haben unseren Umsatz erneut steigern können
- Wir haben uns im internationalen Markt erheblich verstärkt
- Und wir haben in Deutschland mit dem Gewinn des für unser Gesundheitswesen wohl zukunftsweisendsten Auftrages eine hervorragende Basis für weiteres Wachstum geschaffen.

Auf unserem Weg an die Spitze der weltweiten eHealth-Branche sind wir unverändert auf einem sehr soliden Kurs unterwegs.

Zu den Kennzahlen:

Chart 6: In nunmehr 43 Ländern für mehr als 400.000 Kunden weltweit erfolgreich.

Bei einem Umsatz von mehr 460 Millionen Euro konnten wir ein operatives Ergebnis von rund 98 Millionen Euro ausweisen. Dass wir im Ergebnis etwas hinter den sehr ambitionierten gesteckten Zielen zurückgeblieben sind, ist auf einen schwächeren Geschäftsverlauf in den USA, auf weitere Verschärfungen im regulatorischen Umfeld der Pharmakommunikation und auf wichtige Investitionsanstrengungen in unterschiedlichen Bereichen zurückzuführen. Den größten Umsatzanteil haben wir in Europa erwirtschaftet, hier arbeiten auch die meisten unserer 4.100 Mitarbeiter.

Auf der Karte sehen Sie, auf welche Länder sich unsere weltweit 400.000 Kunden verteilen. Neben den USA als strategischen Wachstumsmarkt sind wir in fast jedem europäischen Land vertreten. Im Osten sind wir in der Türkei, Saudi-Arabien und Malaysia tätig, von hier aus agieren wir auch in weiteren asiatischen Ländern. Unsere afrikanischen Kunden bedienen wir von unserem Standort in Südafrika aus. Insgesamt helfen wir Menschen in 43 Ländern rund um den Globus bei der Versorgung von Patienten. Das sind immerhin 9 Länder mehr, als noch im vergangenen Jahr, ein deutliches Zeichen für Wachstum und weiteres Potential.

Chart 7: Der Konzern im Überblick

Sehr geehrte Damen und Herren, Sie sind mit der CompuGroup auf der richtigen Seite: Die internationalen Gesundheitsmärkte wachsen weiter und es erschließen sich durch den über das klassische Geschäft hinausgehenden Dritten Gesundheitsmarkt auch zunehmend attraktive Geschäftsmöglichkeiten. Diese bedienen wir zum Teil bereits heute mit verschiedenen Apps. Innerhalb weniger Wochen konnten wir hier erhebliche Zuwächse in der Zahl der Anwender verzeichnen und liegen hier bereits deutlich über einer Zahl von einer Viertel Millionen.

Sie bauen aber auch aus einem weiteren Grund auf das richtige Unternehmen: Unser Konzern zählt nicht nur zu den weltweit führenden Anbietern von medizinischen Software-Lösungen. Wir sind nicht nur auf fast jedem Kontinent mit Marktanteilen von bis zu 70% vertreten. Sondern wir decken als wohl einziges Unternehmen den IT-Bedarf bei nahezu allen Leistungserbringern im Gesundheitswesen.

Zu unseren 400.000 Kunden zählen Ärzte- und Zahnärzte, Apotheker, Krankenhäuser, Reha- und Sozialeinrichtungen, Labore, Krankenkassen und die Industrie.

Vor allem aber haben wir der zunehmenden Entwicklung frühzeitig Rechnung getragen und die Patienten und Versicherten als Hauptakteur in das Zentrum neuer Lösungsansätze gestellt. Dabei vergessen wir keineswegs, das klassische Geschäft nicht nur im Auge zu behalten, sondern auch hier mit einer klaren Organisationsstruktur weiter voran zu bringen.

Chart 8: Klassisches Geschäft

Mit unserem Geschäftsbereich HPS, also dem Health Provider Service, verfolgen wir den arztzentrierten besser gesagt Leistungserbringer orientierten Ansatz unseres Geschäftes. Gleich ob in unserem nach wie vor stärksten Markt, den Arztinformationssystemen, dem Dentalbereich oder Lösungen für Apotheken oder Kliniken – hier haben wir nicht nur in Deutschland noch gute Entwicklungsmöglichkeiten, sondern gerade auch in den internationalen Märkten, in denen wir uns bewegen.

Durch strategische Akquisitionen haben wir uns gerade hier im vergangenen Jahr noch einmal erheblich verstärkt und beispielsweise in Frankreich unseren Marktanteil verdoppelt.

Im Apothekenbereich sind wir in der Umsetzung einer Innovation, die dazu beiträgt Umsatz und Gewinn unserer Apotheken-Kunden zu erhöhen: das Management-Informationen-System MIS 2.0 von Lauer-Fischer. MIS 2.0 wird erstmalig auf der Apotheken-Messe ExpoPharm im September vorgestellt. Die Markteinführung ist für Anfang 2015 geplant. Zusammen mit WINAPO 64 und unserem RezeptScan bildet MIS 2.0 die Basis für weiteres profitables Wachstum im Bereich Apotheken-Software.

Als weiteren Wachstumsmotor sehen wir unsere Services, die sich rund um den Patienten direkt drehen:

Chart 9: Patientenzentriertes Geschäft

Den politischen Veränderungen zur Entwicklung des ‚mündigen Patienten‘ haben wir schon sehr frühzeitig Rechnung getragen und diese in unterschiedlichen Produkten vorweggenommen, vielleicht sogar erst möglich gemacht.

Als wichtigste Begriffe des vergangenen Jahres bestimmten die Themen Patientenrechtegesetz sowie Arzneimittel-Therapiesicherheit die Richtung nicht nur der deutschen Gesundheitspolitik.

Beides verlangt den informierten und aufgeklärten Patienten – und diese Entwicklung wird in den kommenden Jahren weiter voranschreiten.

Unsere Health Connectivity Services haben deshalb mit innovativen Produkten und Dienstleistungen neue Maßstäbe gesetzt. Dies sind nicht nur sehr erfolgreiche Pilotprojekte, wie das Arzneimittelkonto in Nordrhein-Westfalen, sondern beispielsweise auch unser CGM Life-Produkt, mit dem die Nutzer zunehmend die Gesundheitsvorsorge selbst in die Hand nehmen können. Gerade dieses Projekt hat der Bundeswirtschaftsminister als herausragendes Best-Practice-Beispiel für die Entwicklung von IT-basierten Zukunftslösungen im Gesundheitsbereich ausgezeichnet.

Chart 10: Neue Infrastruktur für eHealth in Deutschland

Nach langen Jahren zäher Arbeit und – zugegebenermaßen auch einigen politischen Rückschlägen – wurde im vergangenen Jahr endlich der Auftrag für den Online-Rollout zur Erprobung der ersten Stufe der Telematik-Infrastruktur in Deutschland vergeben.

Im Konsortium mit unseren Partnern erhielt die CompuGroup für eine der beiden Testregionen den Zuschlag. Der Anteil der CompuGroup Medical am Auftragswert der Ausschreibung beträgt etwa EUR 20 Mio., wobei die wesentlichen Leistungen in den Jahren 2014 und 2015 erfolgen werden. Darüber hinaus werden im CGM-Konzern voraussichtlich weitere EUR 6,0 Mio. Umsatzerlöse im Umfeld dieses Projektes erzielt.

Mit dem Telematik-Infrastruktur-Projekt eröffnet sich CGM eine langfristige Wachstumschance, wobei das Pilot-Projekt nur den ersten Schritt auf dem Weg hin zu

CompuGroup Medical AG | Rede des Vorsitzenden des Vorstands Frank Gotthardt zur Hauptversammlung 2014

deutlich höherem Umsatzanteil für unser Unternehmen darstellt. Mit dem bundesweiten Rollout erhält CGM mittel- und langfristig die Chance, neue eGK-konforme Online-Zugangs-Produkte an alle Bestandskunden in Deutschland zu verkaufen: ca. 44.200 Arztpraxen (mit 69.400 ,Ärzten), ca. 15.000 Zahnarztpraxen (mit 19.800 Zahnärzten), ca. 4.000 Apotheken (mit 8.000 Apothekern), ca. 100 Krankenhäuser, ca. 300 Rehabilitationszentren und ca. 550 soziale Einrichtungen.

Ebenfalls von großer Bedeutung ist die Tatsache, dass die Telematik-Infrastruktur perfekt zur CGM-Strategie passt, den eigenen Kunden noch mehr Produkte und Dienstleistung zur Verfügung zu stellen, wie z. B. eServices, onlineRezepte, elektronische Laborbeauftragung, Ärztenetzwerke, Online-Organisation der klinischen Behandlungsabläufe oder etwa Web-Hosting-Leistungen.

Chart 11: Strategische Zukäufe

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben unsere Akquisitionsstrategie auch im vergangenen Jahr weiter fortgesetzt und insbesondere in Italien mit dem Erwerb der Mehrheitsanteile an dem Unternehmen Studiofarma nicht nur den Einstieg in den italienischen Apothekenmarkt geschafft, sondern zusammen mit der Mehrheitsbeteiligung am italienischen Marktführer für Zahnarztsoftware ,Tekne‘ dort nun ein rundes Angebotsportfolio. Die Entwicklung im italienischen Markt stimmt uns mehr als zuversichtlich.

Eine ähnliche Entwicklung streben wir auch in Frankreich an. Ein erster sehr erfolgreicher Schritt war die Verdopplung unseres Marktanteils bei Arztinformationssystemen auf nahezu 50% Marktanteil durch die vollständige Übernahme unseres größten bisherigen Wettbewerbers in diesem Land.

Nach unseren Anstrengungen zur Erweiterung des Krankenhausgeschäftes und der erfolgreich laufenden Produktentwicklung G3 HIS, haben wir auch im Laborbereich einen großen Schritt in Richtung Zukunft getan. Die Übernahme der vision4health sichert uns nicht nur beste Marktchancen auf dem Labor- und Diagnostikmarkt, sondern erweitert auch unser Produktportfolio, mit dem wir dem Bedarf in unterschiedlichen Ländern gerecht werden können.

Chart 12: Ausblick auf 2014

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

Die bereits veröffentlichten Zahlen zum ersten Quartal weisen ein Umsatzplus von 8% gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr aus. Wir sind auf dem richtigen Weg und sind zuversichtlich auch die Ertragskraft deutlich zu steigern.

Chart 13: Bausteine des Wachstums

Neben dem Wachstum mit der traditionellen Kundenbasis in Deutschland werden wir auch in den neu eroberten Märkten weiter wachsen. Dazu zählen auch der beständige Ausbau einer einheitlichen, internationalen und effizienten Technologieplattform sowie unsere innovativen Angebote im Bereich der Patientenkommunikation.

Wir können unsere Unternehmensprognose für 2014 bestätigen und rechnen mit einem Umsatz, der erstmals über der 500 Mio € Marke liegen wird.

Chart 14: Dividende

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

Es freut mich, an dieser Stelle auch zu erwähnen, dass die CompuGroup Medical AG 2013 in den TecDax aufgenommen wurde.

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.



CGM nimmt seine 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 4.100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit.

Abschließend möchte ich unserem Aufsichtsrat, insbesondere den ausscheidenden Mitgliedern, aufs Herzlichste danken. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit mit dem neu aufgestellten Aufsichtsrat 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 AG einen Teil Ihres Vermögens anvertrauen. Wir werden unsere ganze Kraft einsetzen, um dieses Vertrauen auch in Zukunft zu rechtfertigen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.