



Rede von Frank Gotthardt

Vorsitzender des Vorstands der CompuGroup Medical SE,

anlässlich der Hauptversammlung

am 18. Mai 2016 in Koblenz

Es gilt das gesprochene Wort.

Chart 5: Eingangsfolie

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

meine sehr verehrten Damen und Herren,

seien Sie herzlich Willkommen bei unserer diesjährigen Hauptversammlung. 2015 war für die CompuGroup Medical SE ein Jahr, in dem sie in fast jeder operativen und finanziellen Kennzahl ein Allzeithoch erreichen konnte. Wir blicken heute auf ein Jahr zurück, in dem sich die vor einem Jahr an dieser Stelle genannten Erwartungen hinsichtlich unserer Investitionen der Vergangenheit erfüllt haben.

Mit 543 Mio. € konnten wir nicht nur unseren Umsatz um 5 % steigern, sondern mit einem Ergebnis vor Steuern, Abschreibungen und Zinsen, also dem EBITDA, von 112 Mio. € die operative Marge um weitere 2% Punkte verbessern. Das ist eine Ergebnis-verbesserung um 16,7 %. Wir sind erneut ein Stück effizienter geworden.

An diesem Kurs wollen wir weiter festhalten und durch die Entwicklung von Kernprodukten und Services die Basis für ein Geschäft legen, das sich durch hohen Umsatz bei niedrigen Kosten auszeichnet. Sowohl das Ergebnis in 2015, als auch die Aussicht für 2016 bestätigen eindrucksvoll die Richtigkeit dieser Strategie. Sie ist der Weg für erfolgreich skalierbares Technologiegeschäft mit profitablen Wachstum – und dies in einem zunehmend dynamischer werdenden Markt.

Nachdem im letzten Jahr das Gesetz für sichere digitale Kommunikation und Anwendungen im Gesundheitswesen, das sogenannte eHealth Gesetz, im Deutschen Bundestag verabschiedet wurde und mit Beginn des Jahres 2016 in Kraft trat, scheint nicht nur bei allen Beteiligten des Gesundheitswesens in Deutschland der besondere Nutzen der IT für diese Branche erkannt worden zu sein, sondern es sind überall zahlreiche Aktivitäten feststellbar.

Dies gilt sowohl für unsere zahlreichen Kunden aus dem Bereich der Leistungserbringer, für die Zahnärzte, Ärzte, Apotheker und Kliniken, sondern ebenso für Kostenträger, also die gesetzlichen Krankenkassen und die privaten Versicherungsunternehmen. Hier kann man meines Erachtens durchaus von einer Katalysatorwirkung für die Gesundheits-IT sprechen.

Weitere Instrumente der Bundesregierung, wie etwa der Innovationsfond, mit dem sinnvolle IT-Projekte in die Regelversorgung überführt werden sollen, leisten ihren Anteil an dieser erfreulichen Entwicklung. Für besonders wichtig halte ich darüber hinaus aber zwei Aspekte:

1. Die Versicherten und Patienten verlangen zunehmend nach hilfreichen und handhabbaren Lösungen für das eigene Gesundheitsmanagement. Dies wird in einer Vielzahl von einschlägigen Umfragen deutlich. Und es schlägt sich auch in deren Konsumverhalten bei mobilen Applikationen im Bereich Gesundheit und Fitness nieder. Man kann heute sicher sagen, dass die Bürger zum größten Treiber für die Digitalisierung des Gesundheitswesens geworden sind - und die rapide wachsenden Angebote sind ein wichtiges Indiz dafür.
2. Diese neuen Technologien betreffen sowohl den ersten als auch den zweiten Gesundheitsmarkt und bedürfen, um letztlich dem Einzelnen wie auch dem System insgesamt Nutzen bringen zu können, der intelligenten Vernetzung. In „Synchronizing Healthcare“ – so wie es unser Wahlspruch seit vielen Jahren ist - bestehen daher weiterhin die größten Wachstumschancen und genau da sind wir mit unseren Health-Connectivity-Services (HCS) bestens aufgestellt.

Zu den Kennzahlen:

Chart 6: Für rd. 400.000 Kunden mit Produkten in über 40 Ländern weltweit erfolgreich.

Bei einem Umsatz von 543 Millionen Euro konnten wir ein operatives Ergebnis von rund 112 Millionen Euro ausweisen. Wir hatten uns in den Vorjahren ganz bewusst für einen nachhaltigen Wachstumskurs entschieden und in zwei ganz wesentlichen Bereichen weiter in den langfristigen Erfolg von CompuGroup Medical investiert. Diese Anstrengungen spiegeln sich nun in unseren Geschäftszahlen wider und entsprechend fällt auch unsere Guidance für das laufende Geschäftsjahr aus. Ich werde gleich darauf zu sprechen kommen.

Den größten Umsatzanteil haben wir in Europa erwirtschaftet, hier arbeiten auch die meisten unserer knapp 4.300 Mitarbeiter. Auf der Karte sehen Sie, auf welche Länder sich unsere weltweit 400.000 Kunden im Wesentlichen verteilen. Wir sind heute in fast jedem europäischen Land und in den USA 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

unseren Standorten in Südafrika aus. Insgesamt unterstützen wir Menschen in über 40 Ländern rund um den Globus mit unseren Top-Produkten und Services bei der Versorgung von Patienten. In einigen dieser Märkte konnten wir unseren Marktanteil zum Teil deutlich erhöhen.

Chart 7: Der Konzern im Überblick

Sehr geehrte Damen und Herren,

Das Wachstum der internationalen Gesundheits-IT-Märkte hat sich auch 2015 weiter fortgesetzt. Wie eben schon erwähnt, wird es immer mehr zur Aufgabe, zunehmend bereitgestellte und genutzte Angebote miteinander zu vernetzen und so wirksame Instrumente für das Gesundheitsmanagement, aber auch die ganz konkrete Versorgung des Einzelnen zu schaffen. Auch das Thema „Individualisierte Medizin“ rückt damit im positiven Sinne weiter in den Vordergrund.

Im letzten Jahr hatte ich gesagt: „Wer die Versorgung im Gesundheitswesen verbessern und gleichzeitig Effizienz heben will, der muss die Bedürfnisse des Einzelnen kennen und gleichzeitig das große Ganze im Blick behalten. Gerade deshalb ist es von so großem Vorteil, dass wir - als wohl einziges Unternehmen - den IT-Bedarf bei nahezu allen Leistungserbringern im Gesundheitswesen abdecken und damit beste Voraussetzungen für das Zusammenbringen der verschiedensten Beteiligten einschließlich der Versicherten, der Patientinnen und Patienten mitbringen.“ Daran hat sich nichts geändert.

Zu unseren 400.000 Kunden zählen Ärzte und Zahnärzte, Apotheker, Krankenhäuser, Reha- und Sozialeinrichtungen, Labore, Krankenkassen und die Industrie. Größte Nutznießer unserer Produkte und Services sind letztendlich jedoch die Versicherten, die Patientinnen und Patienten.

Chart 8: Klassisches Geschäft: HPS – Arztzentrierter Ansatz

Mit unserem Geschäftsbereich HPS, also dem Health Provider Service, verfolgen wir nach wie vor den arztzentrierten, besser gesagt leistungserbringerorientierten Ansatz unseres Geschäftes. Gleich ob in unserem nach wie vor stärksten Markt, den Arztinformationssystemen, im Dentalbereich oder bei den Lösungen für Apotheken oder Kliniken – hier haben wir nicht nur in Deutschland noch sehr gute Entwicklungsmöglichkeiten. Mit unserer Produktstrategie der Next-Generation-Technology, die wir Generation 3 – oder kurz G3 - nennen, bieten wir unseren Kunden gerade im Krankenhausmarkt neue Entwicklungsmöglichkeiten. Sie schafft mehr Flexibilität und Zukunftssicherheit und damit haben wir einen nicht unerheblichen Wettbewerbsvorteil, der sich bereits beginnt auszuzahlen.

Neben Deutschland haben wir unsere Absatzchancen auf den internationalen Märkten, in denen wir uns bewegen, durch kleinere, wichtige Zukäufe weiter verbessert. Unsere Plattform für CGM-Nutzer wird so Stück für Stück ausgebaut und diesem Ziel folgend werden wir auch weiterhin an unserer

Buy-and-Build-Strategie festhalten. Durch gezielte Zukäufe werden wir das Wachstum in unserem Kerngeschäft unterstützen.

Chart 9: HCS – Entwicklung

Bei unserem HCS-Bereich handelt es sich um Angebote, die auf eine bessere Vernetzung und auf Optimierungen im Gesundheitswesen abzielen. HCS ist nicht nur das am besten zu skalierende Segment der CGM, sondern liefert auch den größten positiven Beitrag zur allgemeinen Gesundheitsversorgung. Das Versprechen, das wir für das Jahr 2015 gegeben hatten war, das Wachstum für unsere Konnektivitäts-Dienste (HCS) wiederherzustellen. Und so ist es eingetreten. Mit starkem Wachstums und einer soliden Zunahme der Marge um 5 Prozentpunkte war das Jahr 2015 herausragend für das HCS-Segment.

Durch unsere Konnektivitäts-Dienste können wir helfen, vielen der grundlegenden Herausforderungen der modernen Gesundheitsversorgung mit effizienten Lösungen zu begegnen. Wenn ich dieses hohe Potenzial von CGM-Innovationen betrachte, sehe ich optimistisch und begeistert in die Zukunft.

Chart 10: gematik: Neue Infrastruktur für eHealth in Deutschland

Die größte und derzeit wohl bedeutsamste Investition ist immer noch die Entwicklung unserer Produkte für die Telematik-Infrastruktur in Deutschland. Seit mehr als zwei Jahren arbeiten wir auch in dem Projekt zur Erprobung der elektronischen Gesundheitskarte. Unsere Anstrengungen und Investitionen werden mit einer der größten Erfolgsgeschichten unseres Unternehmens Geschichte schreiben.

Wir stehen darüber hinaus bereits mit einer großen Palette von Vernetzungs- und Add-on-Produkten in den Startlöchern, die nur noch auf die bundesweite Verfügbarkeit der neuen IT- Standards warten. Mit diesen Investitionen und den bereits gemeisterten technologischen Herausforderungen hat sich unsere CGM einen Vorsprung auf allen relevanten Wettbewerbsmärkten erarbeitet und kann ihre Führungsposition auch hier behaupten.

CGM hat die Pläne der Bundesregierung zur Einführung der elektronischen Gesundheitskarte über die letzten zehn Jahre loyal und engagiert begleitet. Diese Standhaftigkeit hat sich zu Ende 2015 ausgezahlt, als der deutsche Bundestag mit dem sogenannten „E-Health“-Gesetz den bundesweiten Rollout der Telematik-Infrastruktur und der elektronischen Gesundheitskarte als verpflichtend beschlossen hat. Wir begrüßen und unterstützen die Entschlossenheit sowie die Pläne der deutschen Gesundheitspolitiker, des Bundesministeriums für Gesundheit, des GKV-Spitzenverbands, der Kassenärztlichen und Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigungen, der Krankenkassen sowie der zahlreichen weiteren führenden Organisationen im Gesundheitswesen.

Ich bin mir mit unserem Bundesminister für Gesundheit, Herrn Herrmann Gröhe einig, dass durch eine gemeinsame Anstrengung aller Beteiligten der große Zeitplan für den nationalen Rollout im Wesentlichen eingehalten werden kann. Die Telematik-Infrastruktur bringt Deutschland in die Spitzengruppe der Technologie-Standorte und bietet Möglichkeiten für Qualitäts- und Effizienzverbesserungen in der Gesundheitsversorgung, von denen viele andere Länder nur träumen können. Wir sind stolz und begeistert, eine führende Rolle in dieser Initiative zu spielen und wir sind sicher, dass nicht nur das Gesundheitswesen in Deutschland, sondern auch alle Mitglieder der CGM-Familie in den kommenden Jahren davon profitieren werden. Wir wollen und werden als Konzern damit die führende Position bei Technologie und Innovationen ausbauen.

Chart 11: Umwandlung CGM AG in Europäische Gesellschaft

Wir sind ein internationaler Konzern mit einer starken europäischen Basis. Im November des vergangenen Jahres hat der Vorstand die Absicht der Umwandlung der CompuGroup Medical AG in die Rechtsform "Europäische Gesellschaft (Societas Europaea, SE) bekundet und diese Umwandlung wurde auf der letzten Hauptversammlung beschlossen. Es war für uns ein logischer Schritt, der der wachsenden Internationalität der CGM auch in ihrer Rechtsform Rechnung trägt.

Die Wahrnehmung der CGM als ein internationaler Konzern wird dadurch gestärkt. Wir haben diese Umwandlung inzwischen vollzogen und sind überzeugt, dass sie Vorteile für unsere Aktionäre und für unsere Mitarbeiter gleichermaßen bringt. Als CGM SE ist es uns nun beispielweise möglich, Mitarbeiter Landesgrenzen übergreifend zu beschäftigen. Mitarbeiter aller künftigen europäischen Tochtergesellschaften der CGM SE haben nun die Gelegenheit, sich an der Wahl der Belegschaftsvertreter im Aufsichtsrat der CGM SE zu beteiligen. Dies sichert die Effektivität und die Leistung der Arbeit des Aufsichtsrats und seine internationale Ausrichtung. Vom Markt wurde die Umwandlung bisher durchweg positiv wahrgenommen.

Chart 12: Akquisitionen 2015 / Strategische Zukäufe

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir haben unsere Akquisitionsstrategie auch im vergangenen Jahr weiter fortgesetzt und dabei besonderen Wert auf eine passgenaue Ausrichtung im Hinblick auf die Erweiterung der CGM-Plattform-Nutzer gelegt. So konnten wir in Belgien mit dem Erwerb der Compufit BVBA unseren Marktanteil bei Physiotherapeuten und Reha-Kliniken auf bis zu 50% ausbauen. Wir sind mit insgesamt über 6.000 Kunden damit nun auch der Marktführer auf diesem Gebiet in Belgien.

In Südafrika konnten wir 100% der MedEDI Services übernehmen. Mit Produkten und Dienstleistungen sowohl auf der Abrechnungsseite, aber auch mit elektronischen Patientenakten konnten wir dadurch in Südafrika unseren Marktanteil gut steigern. Darüber hinaus bieten sich dadurch künftig hervorragende Health Connectivity Möglichkeiten.

Mit dem Erwerb der Stock Informatik in Deutschland haben wir die richtige Antwort auf ein zunehmendes Bewusstsein der Industrie für die Notwendigkeiten eines betrieblichen Gesundheitsmanagements und Lösungen für Arbeitsmediziner gefunden. Die Stock Informatik bedient dabei Kunden - von Krankenhäusern bis zu weltweit agierenden Konzernen und Unternehmen - mit Produkten und Services in den Bereichen Gesundheitsvorsorge, Betriebsmedizin und –sicherheit - und dies über Deutschland hinaus auch in Österreich und der Schweiz.

Chart 13: Ausblick auf 2016 (Durchschnittlich 2-stelliges 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 weisen ein Umsatzplus von 2% gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr aus. Mit einer Ergebnissteigerung von 10% sind wir auf dem richtigen Weg und mehr als zuversichtlich, die Ertragskraft deutlich zu steigern.

Chart 14: Bausteine des Wachstums

Neben dem Wachstum mit der traditionellen Kundenbasis in Deutschland werden wir auch in den neu eroberten Märkten weiter wachsen. Die Entwicklungen in verschiedenen Ländern zeigen das sehr deutlich. Mit unserer Führungsposition bei Technologien und Innovationen geben wir nicht nur die richtigen Antworten auf bestehende Bedürfnisse, sondern schaffen auch beständig neue Angebote, die geeignet sind, den Herausforderungen der Gesundheits-versorgung weltweit zu begegnen.

Lassen Sie mich aber auch noch einmal ein Augenmerk auf unsere internen Anstrengungen richten. Im letzten Jahr haben wir mit Frank Brecher einen Vorstand für Prozess- und Effizienzmanagement berufen. Mit dieser Aufgabe sowie dem Rollout eines einheitlichen, konzernweiten und vollständig standardisierten ERP- und CRM-Systems, welches unsere bestehenden internen IT-Systeme ablöst, haben wir unsere Pläne für weiter verbesserte Margen und eine höhere Schlagkraft damit quasi institutionalisiert.

Wir sehen dies als ein zentrales Instrument, um durch Vereinheitlichung und Optimierung der Rollen, Strukturen und Prozesse in allen unseren Firmen und Geschäftsbereichen weltweit herausragende operative Qualität und Leistungsstärke auf Basis einer zentralisierten IT-Plattform und einheitlicher IT-Lösungen zu erzielen. Unsere deutliche Verbesserung bei den Margen ist ohne Zweifel ein erstes Ergebnis dieser Investitionen.

Wir können unsere Unternehmensprognose für 2016 bestätigen und rechnen mit einem Umsatz zwischen 560 Mio. und 570 Mio. € und einem EBITDA, das zwischen 125 Mio. und 133 Mio. € liegen wird.

Chart 15: Dividende

Von unserer positiven Entwicklung, sollen Sie, verehrte Aktionäre auch in Form einer Dividende profitieren, die wir der Hauptversammlung in einer Höhe von 0,35 € pro Aktie vorschlagen. Das Erreichen unserer Ziele bedeutet immer auch einen weiteren Schritt zu einer besseren Gesundheitsversorgung. Intelligente, softwarebasierte Vernetzung 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.

Chart 16: Unsere Vision

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 in großer Dankbarkeit und mit hoher Anerkennung auf die großartigen Leistungen und den Einsatzwillen unserer rund 4.300 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 SE einen Teil Ihres Vermögens anvertrauen. Wir werden unsere ganze Kraft einsetzen, um dieses Vertrauen auch in Zukunft zu rechtfertigen.

Herzlichen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.