

## **Rede von Frank Gotthardt**

**Vorsitzender des Vorstands der CompuGroup Medical AG,  
anlässlich der Hauptversammlung  
am 20. Mai 2015 in Koblenz**

Es gilt das gesprochene Wort.

### **Chart 5: Eingangsfolie**

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

ich darf Sie auch in diesem Jahr wieder herzlich in unserer Konzernzentrale in Koblenz willkommen heißen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Das Jahr 2014 war für die CompuGroup Medical AG ein gutes Jahr, denn wir konnten unsere selbst gesteckten Ziele in allen wesentlichen Aspekten erreichen.

Und es war auch ein Jahr, in dem wir eine Reihe bedeutender Meilensteine verzeichnen konnten:

- Mit einem Umsatz von 515 Mio € haben wir in unserer Unternehmensgeschichte erstmals die Marke von einer halben Milliarde Euro Umsatz übersprungen – und dies deutlich
- Unser Marktanteil bei Ärzten, Apotheken und Laboren war in Europa noch nie so hoch wie heute
- In dem wichtigsten Zukunftsprojekt in unserem Heimatmarkt Deutschland haben wir das in uns gesteckte Vertrauen, aber auch die Erwartungen mehr als

erfüllt und sind bereit, die Online-Erprobung für die Telematik-Infrastruktur in diesem Jahr zu starten

Gerne möchte ich aber noch ein ganz wichtiges Ereignis nennen, welches größte Bedeutung für unser Unternehmen, insbesondere in Deutschland hat:

Mit der Vorlage eines Entwurfs für ein Gesetz für sichere digitale Kommunikation und Anwendungen im Gesundheitswesen, welches noch in diesem Jahr verabschiedet werden wird, hat der Bundesminister für Gesundheit erstmals das Thema eHealth zum Kern eines eigenen Gesetzes gemacht. Wir verstehen dies durchaus auch als unseren Erfolg, denn wir konnten mit unseren Produkten und Services in der Vergangenheit immer wieder aufzeigen, welches Potenzial eHealth für eine bessere Gesundheitsversorgung bietet und dem Gesetzgeber dadurch Handlungsoptionen aufzeigen. Das Gesetz wird unsere Geschäftsgrundlage in Deutschland nachhaltig stärken und weiter verbessern.

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

Bei einem Umsatz von 515 Millionen Euro konnten wir ein operatives Ergebnis von rund 97 Millionen Euro ausweisen. Wir haben uns ganz bewusst für einen nachhaltigen Wachstumskurs entschieden und in zwei ganz wesentlichen Bereichen weiter in den langfristigen Erfolg von CompuGroup Medical investiert. Diese Anstrengungen beginnen bereits, sich in unseren Geschäftszahlen auszuzahlen 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 4.200 Mitarbeiter.

Auf der Karte sehen Sie, auf welche Länder sich unsere weltweit 400.000 Kunden im Wesentlichen verteilen. Neben den USA, welche mit dem Affordable Care Act nach wie vor enorme Chancen bietet, 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 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,

Die internationalen Gesundheitsmärkte wachsen weiter. Insbesondere sehen wir eine zunehmende Dynamik, die ganz getreu unseres erklärten Ziels ‚Synchronizing Healthcare‘, eine immer stärkere Vernetzung aller Beteiligten Im Gesundheitswesen voranbringt.

Wer Effizienz im Gesundheitswesen heben und gleichzeitig die Versorgung verbessern 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 verschiedener Leistungserbringer untereinander, aber auch mit den Versicherten, den Patientinnen und Patienten, mitbringen.

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

### **Chart 8: Klassisches Geschäft: HPS – Arztzentrierter Ansatz**

Mit unserem Geschäftsbereich HPS, also dem Health Provider Service, verfolgen wir den arztzentrierten, besser gesagt leistungserbringerorientierten 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. Das von mir bereits angesprochene Gesetz wird in Deutschland nochmals besondere Impulse und Anreize für über die Arzt- und Krankenhausinformationssysteme hinausgehende, sogenannte Mehrwertanwendungen setzen.

Auch in den internationalen Märkten, in denen wir uns bewegen, bieten sich weitere Chancen. Durch strategische Akquisitionen haben wir uns gerade hier im vergangenen Jahr noch einmal erheblich verstärkt und beispielsweise in den Niederlanden und Italien unsere Marktanteile erheblich erhöht.

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

### **Chart 9: Patientenzentriertes Geschäft: HCS – Patientenzentrierter Ansatz**

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

Vielleicht muss man konzedieren, dass ein hochregulierter Gesundheitsmarkt nicht zu jedem Zeitpunkt in der Lage ist, hochinnovative Produkte und Lösungen unmittelbar zu absorbieren und in die Regelversorgung zu integrieren. Dann braucht es etwas, bis nicht nur diese Bereitschaft wächst, sondern auch, bis sich die Innovationen vollends auszahlen können.

Wir haben uns aber nie beirren lassen und sind den Weg der Patientenzentrierung konsequent weitergegangen. Damit haben wir Optionen in Politik und bei den Stakeholdern im Gesundheitswesen geschaffen und die Diskussion vorangetrieben.

Wir stellen heute fest, dass der informierte und aufgeklärte Patient bei allen Beteiligten zum Junktin der Weiterentwicklung des Gesundheitswesens geworden ist. So hat sich unser Engagement letztlich gelohnt und wir sind für diese Entwicklung bestens aufgestellt.

Unsere Health Connectivity Services haben Maßstäbe gesetzt, die nun nach und nach in eine breite Umsetzung starten können. 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.

## Chart 10: gematik: Neue Infrastruktur für eHealth in Deutschland

Mit dem Telematik-Infrastruktur-Projekt hatte sich für die CGM eine langfristige Wachstumschance eröffnet, wobei das Pilot-Projekt nur den ersten Schritt auf dem Weg hin zu 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, Online-Rezepte, elektronische Laborbeauftragung, Ärztenetzwerke, Online-Organisation der klinischen Behandlungsabläufe oder etwa Web-Hosting-Leistungen.

Wir haben zuverlässig verschiedene Meilensteine auf dem Weg zum Teststart erreicht und Ende Dezember 2014 die End-to-End-Lösung einschließlich eines Updates der Versichertenstammdaten am Point of Care verifizieren können. Damit ist uns erfolgreich ein Test der gesamten Infrastruktur vom Kartenterminal beim Leistungserbringer bis zum Rechenzentrum der Krankenkasse gelungen. Wir sind sicher, alle Tests in diesem und zu Beginn des kommenden Jahres erfolgreich zu durchlaufen. Der anschließende bundesweite Rollout der gesamten Infrastruktur wird durch das in Kürze zu verabschiedende sogenannte eHealth-Gesetz sichergestellt. Damit sind die Weichen klar auf Chancen gestellt.

## 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 vorgeschlagen, diese Umwandlung der heutigen Hauptversammlung zum Beschluss vorzulegen.

Dies ist für uns ein logischer Schritt, der die wachsende Internationalität der CGM auch in ihrer Rechtsform nachvollzieht und den internationalen Fokus der CGM weiterentwickelt. Die Wahrnehmung der CGM als internationaler Konzern wird dadurch gestärkt.

Wir sind überzeugt, dass die Umwandlung in eine Europäische Gesellschaft Vorteile für unsere Aktionäre und für unsere Mitarbeiter gleichermaßen bringt. Als CGM SE wäre es beispielweise möglich, Mitarbeiter landesgrenzenübergreifend zu beschäftigen. Mitarbeiter aller künftigen europäischen Tochtergesellschaften der CGM SE werden dann die Gelegenheit haben, sich an der Wahl der Belegschaftsvertreter des Aufsichtsrats der CGM SE zu beteiligen. Dies sichert die Effektivität und Leistung der Arbeit des Aufsichtsrats und seine internationale Ausrichtung.



## Chart 12: Akquisitionen 2014 / 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 Gesellschaften farma3tec und der Mondofarma unsere Marktstellung bei Apothekensoftware gestärkt und unseren Anteil am Markt auf über 60 % gesteigert. Im Zuge dieser Übernahmen haben wir uns als der führende Anbieter in diesem wichtigen europäischen Markt etabliert und bedienen dort jetzt 13.000 Kunden. Die technische Schnittmenge mit unserem bestehenden Portfolio an Produkten für Apotheken schafft die Voraussetzung für eine effizientere Weiterentwicklung unserer Lösungen.

In Übereinstimmung mit unserem Konzept strategischer Investitionen in Unternehmen, die unser Bestandsgeschäft hervorragend ergänzen, haben wir mit der Übernahme von Labelsoft unsere Position auch in den Niederlanden gestärkt. Wir konnten mit dem Erwerb von Labelsoft unseren Anteil am niederländischen Markt für Software für Primärversorgungsträger auf über 25% bei niedergelassenen Ärzten und 75% bei ambulanten Institutionen für die medizinische Erstbehandlung steigern. Unser Ziel ist es, all unsere Lösungen für diesen Markt auf einer Plattform zu bündeln, über die die Pflegekräfte mit direktem Patientenkontakt zusammenarbeiten können. So sind wir jetzt auch hier bestens aufgestellt, um Leistungserbringer im Markt für medizinische Grundversorgung miteinander zu verbinden.

### **Chart 13: Ausblick auf 2015 (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 8% gegenüber dem gleichen Quartal im Vorjahr aus. Wir sind auf dem richtigen Weg und sind zuversichtlich auch 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. Dazu zählen auch der beständige Ausbau einer einheitlichen, internationalen und effizienten Technologieplattform sowie unsere innovativen Angebote im Bereich der Patientenkommunikation.

Ich möchte an dieser Stelle aber auch noch einmal etwas ausführlicher auf unsere internen Anstrengungen für höhere Effizienz eingehen. Mit dem Rollout eines einheitlichen, konzernweiten und vollständig standardisierten ERP- und CRM-Systems, welches unsere bestehenden internen IT-Systeme ablöst, folgen wir unserem Plan für weiter verbesserte Margen und nehmen Kurs auf höhere Rentabilität. Dies ist 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.

Diese erhebliche Investition ist Ausdruck unseres Engagements im Prozess- und Effizienzmanagement und unterstreicht unser Ziel, schnelles und nachhaltiges globales Wachstum zu erreichen. Denn nur ein gut organisiertes Ganzes ist besser, als die Summe seiner Einzelteile.

All diese Arbeiten sind im Ergebnis von hoher Nachhaltigkeit und das erste Quartal 2015 zeigt die Früchte unserer Maßnahmen zur Margensteigerung und der konsequenten Fokussierung auf das, was uns wichtig ist. Neben dem beständigen Ziel einer hohen Effizienz bewahren wir unsere Hartnäckigkeit bei der Verfolgung unserer inhaltlichen Ziele des Wachstums im Interesse unserer Kunden und der Gesundheitssysteme weltweit. Ich möchte hier erneut auf unsere Mitwirkung bei dem Aufbau der Telematik Infrastruktur in Deutschland und auf die Entwicklung unserer einheitlichen Produktplattform der nächsten Generation G3 hinweisen.

Eine geeignete Antwort auf die Frage nach unserer Definition eines profitablen Wachstums liefern die Zahlen der ersten drei Monate dieses Jahres. Im ersten Quartal 2015 stieg unser Umsatz um 8 % auf 132,3 Mio. €. Unser Konzernergebnis vor Steuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA) erhöhte sich um 30 % von 22,0 auf 28,5 Mio. €.

Wir können unsere Unternehmensprognose für 2015 bestätigen und rechnen mit einem Umsatz von rund 550 Mio. € und einem EBITDA von rund 120 Mio. €.

Zu Beginn dieser Woche erreichte uns eine äußerst erfreuliche Nachricht aus den USA, wo wir bekanntermaßen bei der Entwicklung unseres Geschäftes vielen Herausforderungen begegnet sind. Unser US Team hat vorgestern seinen bislang größten Auftrag in der Unternehmensgeschichte der CGM in Nordamerika gewonnen. Wir konnten uns im Wettbewerb durchsetzen und wurden der Softwarelieferant der gesamten Weston-Gruppe.

Die Weston-Gruppe ist ein führender Anbieter von Physiotherapie, Ergotherapie, Sprachtherapie und ambulanter Pflege in den USA. Unsere CGM hat mit diesem Auftrag einen Zuwachs von 375 neuen Einrichtungen mit insgesamt ca. 3200 Leistungserbringern in 29 Staaten der USA gewonnen. Nach dem Ausrollen unserer Produkte rechnen wir mit einem Umsatz allein mit Weston in Höhe von jährlich etwa 6 Mio. USD.

Desweiteren haben wir mit Weston eine US weite Kooperation zur gemeinsamen Entwicklung und Vermarktung spezieller Softwareprodukte zur besseren und effizienteren Versorgung der Patienten im Reha- und Pflegebereich gegründet.

In den USA haben wir den Spruch mit Leben gefüllt:

Tough times don't last but tough people do!

### **Chart 15: 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.

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 4.200 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 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.

### **Chart x: Christian B. Teig**