

**Rede von Dr. Dirk Wössner**

Geschäftsführender Direktor (CEO)

CompuGroup Medical SE & Co. KGaA

anlässlich der virtuellen Hauptversammlung

am 19. Mai 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich begrüße Sie ganz herzlich zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Ich tue dies als neuer CEO heute zum ersten Mal und es ist mir eine sehr große Freude!

Ich bin nun seit gut vier Monaten an Bord und habe in dieser Zeit mit vielen unserer Mitarbeiter, Führungskräfte, Kunden und Partner gesprochen, virtuell Länder besucht, mir unsere Produkte und Technologie angesehen und mit denen unserer Wettbewerber verglichen.

Meine Erwartungen haben sich mehr als bestätigt: Die CompuGroup Medical ist ein großartiges Unternehmen mit

- großartigen, hoch talentierten und motivierten Mitarbeitern,
- unvergleichlicher Marktposition und technologischer Breite und Tiefe,
- und dem Willen und der Fähigkeit, bestehende Wachstumschancen zu nutzen, wie wir es immer wieder unter Beweis gestellt haben.

Wir machen einen Unterschied im Leben der Menschen mit unserer Vision, dass niemand leiden oder sterben soll, nur weil einmal irgendwann, irgendwo eine medizinische Information fehlt.

Geprägt wurde diese Vision durch unseren Gründer – Frank Gotthardt – und es ist mir eine große Freude und ein besonderer Ansporn, seine Nachfolge antreten zu dürfen.

Dass Frank Gotthardt den Staffelstab an mich weitergereicht hat, empfinde ich als ein Privileg, eine Herausforderung und eine große Chance zugleich. Wir haben in den vergangenen Monaten bereits

hervorragend zusammengearbeitet und werden dies – insbesondere auch zu Ihrem Nutzen, liebe Aktionärinnen und Aktionäre – weiter tun!

Weltweit hat die COVID-Pandemie uns vor Augen geführt, wie zentral ein gut funktionierendes, leistungsfähiges Gesundheitswesen ist und welche Chancen sich aus einer konsequenten Digitalisierung der Prozesse, der Datenverarbeitung und des Informationsaustausches ergeben. Daraus entstehen zum einen innovative Dienste wie Telemedizin oder Patienten-Apps, zum anderen können bestehende Leistungen schneller, einfacher und effektiver erbracht werden. Eine alternde Bevölkerung, medizinische Innovation und ein gesteigertes Gesundheitsbewusstsein lassen darüber hinaus ein kontinuierliches Wachstum des Gesundheitsmarktes erwarten. In diesem Spannungsfeld befinden wir uns mit unseren Software- und IT-Angeboten und agieren damit als Teil eines der derzeit attraktivsten und spannendsten Märkte und Branchen.

Viele Wachstumschancen ergeben sich aus der in vielen Dimensionen gerade erst anlaufenden Digitalisierung und auch den damit einhergehenden Notwendigkeiten zur Interoperabilität – der Fähigkeit zum Zusammenspiel – bei gleichzeitigem besseren Schutz medizinischer Daten und Infrastruktur. Diese Interoperabilität der verschiedenen Systeme entlang der sogenannten „Patientenreise“ – also des Behandlungsverlaufs eines Patienten zum Beispiel von der Hausarztpraxis über das Krankenhaus, die Rehabilitation usw. – spielt eine erfolgsentscheidende Rolle. Der sichere Austausch von Daten, z.B. durch die elektronische Patientenakte in Deutschland, in Österreich mit der ELGA, in den Niederlanden mit MedMij, aber auch in den e-Rezept-Projekten quer durch Europa, ist ein unverzichtbarer Baustein.

Viele Regierungen haben den dringenden Handlungsbedarf erkannt und teilweise große, milliardenschwere Investitionsprogramme aufgelegt – so beispielsweise in Deutschland mit dem „Krankenhauszukunftsgesetz“ und in Frankreich mit dem Maßnahmenpaket „Segur de la Santé“.

Lassen Sie uns gemeinsam auf das Jahr 2020 zurückschauen, das wie erwähnt ein sehr ungewöhnliches und herausforderndes Jahr war. Ein Jahr, in dem COVID-19 die Welt verändert hat – und auch unsere Branche.

Wir sind stolz darauf, unsere Kunden –Ärztinnen und Ärzte, die Pflegenden und alle anderen Gesundheitsprofis – in Praxen, in Krankenhäusern, in Laboren, in Apotheken und in vielen anderen Bereichen im täglichen, heroischen Kampf gegen COVID-19 zu unterstützen. SIE sind die „COVID-19 Helden“ in dieser Zeit und SIE sind es, die nun seit mehr als einem Jahr die Versorgung aufrechterhalten; die testen, die impfen und die in Intensivstationen um die Leben ihrer Patientinnen und Patienten kämpfen!

Ich danke allen im Gesundheitswesen Tätigen sehr – auch im Namen des gesamten CompuGroup Medical-Teams – für Ihren unermüdlichen Einsatz, für Ihren Willen, für Ihr Durchhaltevermögen. Herzlichen Dank!

Es war und ist für uns von höchster Priorität, unsere Kundinnen und Kunden dabei zu unterstützen, genau solche schwierigen Herausforderungen zu meistern.

Das bedeutet, dass auch wir als weltweites Team weiterhin eine hohe Verfügbarkeit und Produktivität sicherstellen und gleichzeitig eine sichere Umgebung für unsere Mitarbeitenden bieten mussten. Als IT-Unternehmen sind wir schnelle Entscheidungen und effiziente Prozesse gewohnt und konnten so beispielsweise die überwiegende Mehrheit der Mitarbeiter beim ersten Lockdown innerhalb von 48 Stunden ins Homeoffice verlegen.

Nie zuvor hat sich so umfassend gezeigt, wie sehr Digitalisierung helfen kann – oder auch, wie sehr sie fehlt, wenn die digitale Transformation bis dato nur schwach ausgeprägt ist. Ein eindrucksvolles Beispiel für Technologien, die schon immer eine sinnvolle Unterstützung der Versorgung sein konnten, sind die Videosprechstunden. Vor der Pandemie lange bekannt aber kaum genutzt, haben allein wir in den ersten Monaten 2020 über einen zunächst kostenlosen Sofortservice pragmatisch rund 90.000 Gesundheitsprofis in allen Versorgungsbereichen mit der CLICKDOC Videosprechstunde international unterstützt.

Auch im Jahr 2020 haben wir mit ganzer Kraft den Rollout der Telematikinfrastuktur unterstützt und waren der Vorreiter bei der nächsten Stufe. CompuGroup Medical erhielt als Erster die Zulassung für das Konnektor-Upgrade in Praxen und Krankenhäusern und versorgte als Erster Apotheken mit dem Zugang zur Telematikinfrastuktur. Auch für den sicheren geschlossenen Kommunikationsdienst „Kommunikation im Medizinwesen“ – kurz „KIM“ war CompuGroup Medical der erste Anbieter im Markt.

Wenn es bei der Telematikinfrastuktur in der Vergangenheit meist um Zugangsdienste und administrative Prozesse ging, kommt nun die Unterstützung wirklich medizinischer Versorgung. Es geht jetzt um Medikationspläne, um Notfalldaten, um Arztbriefe – also um die Unterstützung sicherer abgestimmter Gesundheitsversorgung. Wir legen mit unserem Engagement auch in diesem Projekt eine wichtige Grundlage für eine digital unterstützte Patientenreise. Davon werden Hunderttausende von Gesundheitsprofis und Millionen von Patienten profitieren.

Dieses Engagement wirkte sich im Jahr 2020 auch wirtschaftlich beeindruckend aus. Sämtliche relevanten Kennzahlen der im August 2020 noch angehobenen Prognose wurden auf Gruppenebene erreicht. Wir haben einen Rekordumsatz von 837 Mio. Euro erzielt – was einer bemerkenswerten Steigerung um 12 % entspricht. Gleichzeitig stieg das operative Ergebnis um 8 % auf 215 Mio. Euro.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, damit haben wir für Sie in den 5 Jahren von 2016 bis 2020 einen Total Shareholder Return von durchschnittlich 19 % jährlich schaffen können!

Ein wesentliches Element der Wachstumsgeschichte der CompuGroup Medical waren stets auch Akquisitionen. So auch im vergangenen Jahr. Hier haben wir die beiden größten Akquisitionen der Unternehmensgeschichte abgeschlossen: Die Akquisition von Teilen des Cerner Portfolios in Deutschland und Spanien, sowie die Akquisition von eMDs in den USA. Beides waren strategische Meilensteine – der Cerner-Teil im Segment „Krankenhausinformationssysteme“ ebenso wie „eMDs“ im Segment der Arztinformationssysteme. Und beide liefern signifikante Skalierungseffekte. Einmal

im deutschen Krankenhaus-Markt und einmal bei den Arztinformationssystemen in den Vereinigten Staaten.

Akquisitionen werden auch in der Zukunft ihren Teil zu der Wachstumsgeschichte der CompuGroup Medical beitragen. Aber es gibt auch erhebliches organisches Wachstumspotential. Dieses resultiert zum einen aus unserer hervorragenden Kundenbasis bei den Gesundheitsprofis und zum anderen aus der bereits beschriebenen hohen Dynamik, mit der die Digitalisierung unsere Branche gerade erfasst.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

wenn wir nun in die Zukunft – in das laufende Jahr 2021 und danach – schauen, dann sehen wir eine CompuGroup Medical, die vor der nächsten Stufe des Wachstums steht.

Was macht unsere Wettbewerbsfähigkeit heute in hohem Maße aus? Da ist zum einen unser direkter Zugang zu den Gesundheitsprofis, den Gesundheitsdienstleistern in der Gesundheitsversorgung. Und zum anderen tiefes Prozess- und IT-Knowhow kombiniert mit einer schnellen unternehmerischen Entscheidungsfindung. Dies werden wir beibehalten.

Gleichzeitig werden wir einige Vorgehensweisen anpassen und Wachstumshindernisse überwinden. Wir werden in neuen Wachstumsarenen konkurrieren und neu entstehende Geschäftsmodelle adaptieren.

Im vergangenen Dezember haben wir eine deutliche Erhöhung der Investitionen für dieses Jahr angekündigt. Wir investieren in Forschung und Entwicklung, wir erhöhen unsere Marketing- und Vertriebskapazitäten und verstärken uns weiter mit Experten.

Wir führen dazu an vielen Stellen der Gesundheitssysteme weltweit neue Services ein. Wir vernetzen Gesundheitsprofis miteinander und mit ihren Patienten. Wir modernisieren die IT-Strukturen in den Krankenhäusern und vieles mehr. Konkret werden diese Investitionen zu organischem Wachstum in folgenden Bereichen führen:

- a) Im Geschäft mit Arztinformationssystemen durch die Erweiterungen bestehender Services für Ärzte mit neuen Modulen und Funktionalitäten, sowie den neuen Umsätzen aus Patientenportalen wie CLICKDOC.
- b) Im US-Geschäft – nach der Verschmelzung mit eMDs – durch synergetisches Wachstum aus unserer starken Position im Abrechnungs- und Datentransfer-Geschäft, dem sogenannten „revenue cycle management“ kurz „RCM“ und dem „electronic data interchange“ kurz „EDI“.
- c) Im Krankenhausgeschäft aus der Marktdurchdringung unserer jetzt eingeführten G3 Plattform sowie durch Geschäfte aus staatlichen Digitalisierungsprogrammen für Krankenhäuser wie etwa dem „Krankenhauszukunftsgesetz“ in Deutschland oder dem „P1-Projekt“ in Polen.
- d) Bei der Telematikinfrastruktur wird die Erweiterung von Nutzergruppen, der Ausbau bestehender Lizenzen, z.B. Konnektor-Upgrade, und die Einführung zusätzlicher Anwendungsmodule (z.B. elektronische Patientenakte, elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung, eRezept) überwiegen.
- e) In innovativen Datendiensten für Patienten und Ärzte – wie z.B. „Therafox“, unserem Onlinecheck für Arzneimitteltherapiesicherheit – und Echtzeitauswertungen für Diagnostik, Therapie und Medikation.

Gleichzeitig werden wir in Fortsetzung unseres „OneGroup“ Ansatzes die Skalierung unserer Technologie und den weiteren Umstieg auf Cloud-Technologie betreiben. Und natürlich werden wir unsere exzellenten M&A-Fähigkeiten weiterhin nutzen, um sinnvolle Akquisitionen zu ermöglichen.

Für die Gesundheitsprofis bedeutet das noch bessere Produkte. Produkte, die ihnen täglich dabei helfen, Menschen noch besser zu versorgen, administrativen Aufwand auf ein Minimum zu reduzieren und so mehr Zeit für die wahre Berufung und sich und die Familien zu haben. Und es wird für unsere Kundinnen und Kunden bedeuten, dass sie den Wandel in den Gesundheitssystemen – insbesondere die digitale Transformation – aktiv mitgestalten können!

In Zahlen drückt sich unsere Erwartung wie folgt aus: Wir haben uns vorgenommen, im aktuellen Jahr die Umsatzgrenze von 1 Mrd. zu überschreiten (Umsätze zwischen einer Milliarde Euro und

1,04 Milliarden Euro) und ein organisches Wachstum – das bedeutet ohne Effekte aus Akquisitionen – von 4 – 8 % zu erreichen. Der Anteil wiederkehrender Erlöse wird dabei über 60% liegen. Das bereinigte EBITDA sehen wir bei 210 bis 230 Millionen Euro.

Die Guidance berücksichtigt unser aktuelles Wissen – insbesondere über die weitere Entwicklung der Telematikinfrastruktur in Deutschland. Sie enthält keinerlei Einflüsse durch mögliche zukünftige Akquisitionen.

Über das Jahr 2021 hinaus erwarten wir ein jährliches organisches Umsatzwachstum von 5% und mehr bei einer gleichzeitig wieder steigenden EBITDA-Marge. Der Anteil wiederkehrender Umsätze soll dabei auf über 70 % steigen.

Das bedeutet für Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dass wir weiterhin ein verlässliches, nachhaltig wachstumsstarkes und resilientes Unternehmen sein werden.

Auch im vergangenen Jahr haben wieder viele Menschen dazu beigetragen, das Unternehmen für uns, für Sie und für die vielen Gesundheitsprofis, die uns vertrauen, ein deutliches Stück besser zu machen. Und dafür bedanke ich mich. Herzlichen Dank an Euch, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, für die erneut enormen Leistungen im vergangenen Jahr!

Unserem Aufsichtsrat danke ich im Namen aller geschäftsführenden Direktoren für unsere sehr gute Zusammenarbeit zum Wohle unseres Unternehmens auch in dem erfolgreichen vergangenen Jahr 2020!

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich danke Ihnen dafür, dass Sie uns mit Ihrer Beteiligung an der CompuGroup Medical einen Teil Ihres Vermögens anvertrauen. Wir werden weiterhin unsere ganze Kraft einsetzen, um dieses Vertrauen auch in Zukunft mehr als zu rechtfertigen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren, herzlichen Dank, passen Sie auf sich auf und bleiben Sie bitte gesund!