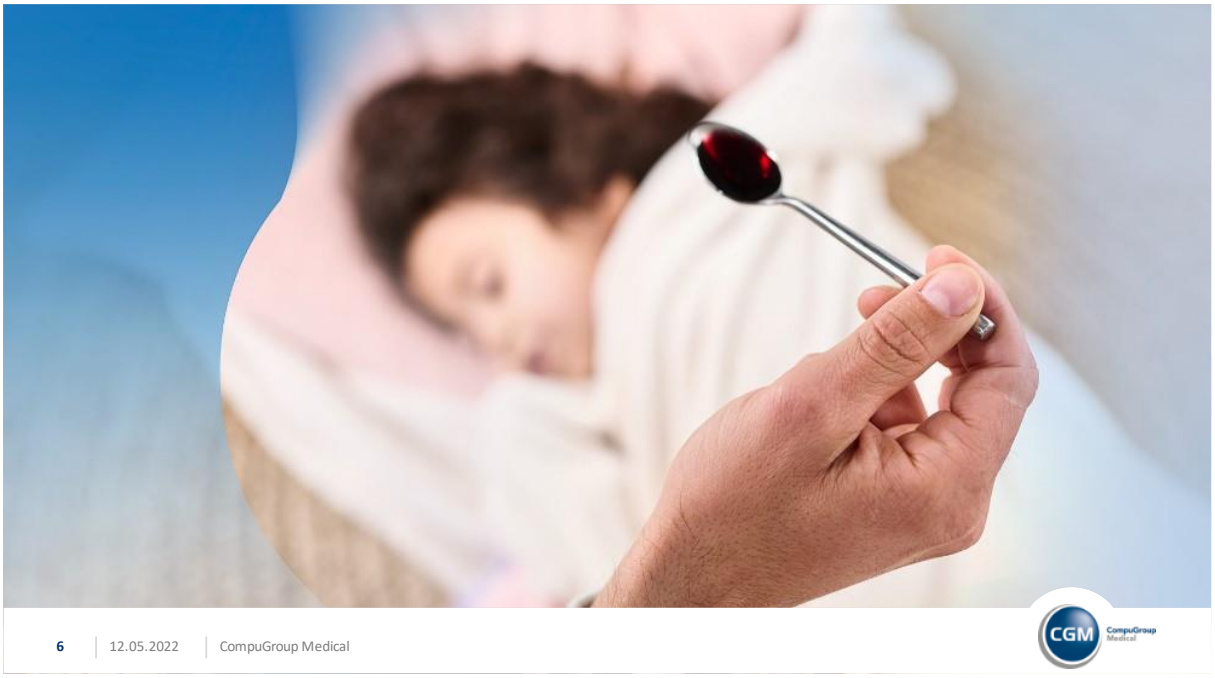
Rede von Dr. Dirk Wössner
Chief Executive Officer (CEO)
CompuGroup Medical SE & Co. KGaA
anlässlich der virtuellen Hauptversammlung
am 19. Mai 2022
Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

herzlich willkommen zur heutigen Hauptversammlung der CompuGroup Medical. Dies ist meine zweite Hauptversammlung als CEO der CGM, und wie schon im letzten Jahr treffen wir uns heute virtuell. Corona prägte auch im vergangenen Jahr große Teile unseres Alltags - und tut das bis heute.

Wir als Gesellschaft haben in dieser Zeit viel unternommen, um vor allem die vulnerablen Mitmenschen zu schützen und Todesfälle zu vermeiden. Da erscheint es mir angemessen, darüber nachzudenken, wie auch anderswo unnötige Todesfälle vermieden werden können.



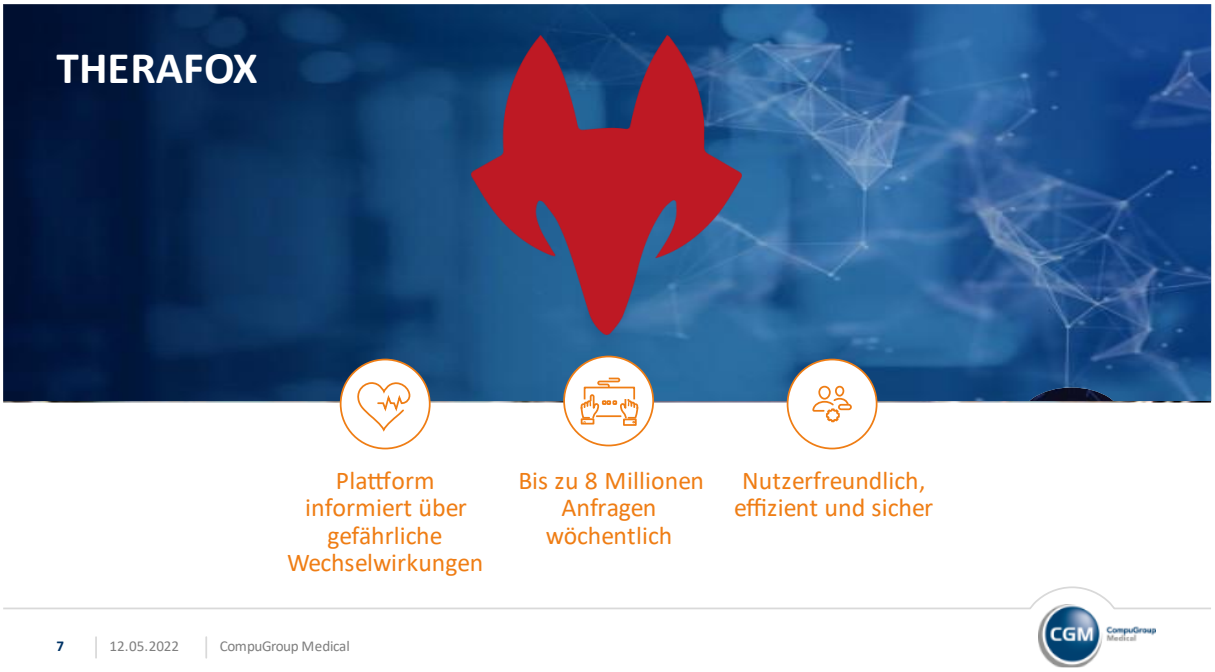
30.000 Menschen sterben allein in Deutschland jedes Jahr, weil sie ein falsches Medikament eingenommen haben – „falsch“ zum Beispiel, weil es nicht zu einem anderen Medikament passt, das sie bereits einnehmen. Rund eine halbe Million Menschen werden allein in Folge solcher Fehlmedikationen jedes Jahr ins Krankenhaus eingewiesen – das ist annähernd jede fünfte Krankenhauseinweisung!

Dabei liegt es gar nicht immer in der Macht einer Ärztin oder eines Arztes, richtig von falsch zu unterscheiden. Denn die können nur die Medikamente untereinander abstimmen, von denen sie wissen.

Darum würde es ihnen bereits helfen, wenn sie einen zuverlässigen Überblick über die bereits bestehende Medikation eines Patienten hätten – etwa über eine elektronische Patientenakte. Aber das allein reicht nicht.

Denn es gibt rund 100.000 zugelassene Medikamente allein in Deutschland. Das sind bereits bei zwei Medikamenten mehrere Milliarden Kombinationsmöglichkeiten und damit potenzielle Wechselwirkungen. Und viele Patienten nehmen drei oder mehr Medikamente ein.

Ich könnte diese ganzen Kombinationsmöglichkeiten an Wirkungen nicht im Kopf haben. Könnten Sie das?



Ärzte und Ärztinnen können das auch nicht! Sie brauchen Unterstützung.

Aber diese Unterstützung können wir mit Hilfe von Datenanalysen und -aufbereitung anbieten und damit auch tausende Leben retten.

CGM THERAFOX ist so eine Lösung:

THERAFOX informiert Ärzte sofort und direkt bei der Verordnung eines Medikaments über potenzielle Risiken, die mit der Verordnung dieses Medikamentes für einen spezifischen Patienten einhergehen können. Zusätzlich gibt das Tool alternative Empfehlungen. 2021 hat THERAFOX einen deutlichen Nutzungsanstieg erlebt. Wir haben heute bis zu 8 Millionen Anfragen wöchentlich allein auf dieser Plattform.

Was ich Ihnen mit diesem Beispiel vor Augen führen möchte, ist, wie Dinge im Gesundheitswesen durch Digitalisierung nicht nur nutzerfreundlicher, effizienter und effektiver gemacht werden können, sondern auch sicherer. Und Lösungen, die nutzerfreundlicher, effektiver, effizienter UND sicherer sind, setzen sich in der Regel durch.

Das Gesundheitswesen ist darum weltweit im Umbruch. Und der E-Health Bereich ein riesiger Wachstumsmarkt. Wir als CGM sind in diesem Markt einer der bedeutendsten Akteure. Das zeigt unser Potenzial. Potenzial für Wachstum.

Dieses Potenzial haben wir im vergangenen Jahr genutzt: 2021 war für uns ein echtes Erfolgsjahr. Wir haben unser organisches Wachstum deutlich beschleunigt und uns zugleich durch strategische Zukäufe entscheidend verstärkt.

So ist der Konzernumsatz im Vergleich zum Vorjahr insgesamt um 22 Prozent auf über eine Milliarde Euro gewachsen und rein organisch um 5,8 Prozent. Das liegt sowohl innerhalb der Prognose für das Jahr 2021, als auch über dem mittelfristigen Ziel, das wir uns für das organische Wachstum gesetzt haben.

Die Qualität der Umsätze ist mit 65 Prozent wiederkehrenden Umsätzen weiterhin hoch und ebenfalls gestiegen. Investitionsbedingt ist die bereinigte EBITDA-Marge leicht rückläufig, liegt aber nach wie vor bei annähernd 22 Prozent.

Zusammengefasst:
Wir haben erneut einen Umsatzrekord aufgestellt. Und wir haben 2021 das beste operative Ergebnis der Unternehmensgeschichte erzielt.

Woher kommt dieser Schub?

Die Situation der vergangenen beiden Jahre war für uns als Gesellschaft und für die Menschen selbst nicht einfach. Für die Digitalisierung des Gesundheitswesens war die Pandemie dagegen ein wirkungsvoller Katalysator. Die Pandemie hat das Gesundheitswesen vor Herausforderungen gestellt. Und wir als CGM gehören zu den Unternehmen, die auf diese Herausforderungen mit Lösungen geantwortet haben.

Ich möchte Ihnen dafür zwei Beispiele nennen:

Erstens: Videosprechstunden: In normalen Zeiten sind sie effizient und komfortabel. In Corona-Zeiten waren sie an vielen Stellen unumgänglich. Ihre Nutzung hat sich vervielfacht. Wir sind über unsere CLICKDOC-Plattform einer der maßgeblichen Anbieter, und inzwischen nutzen mehr als 9.000 Gesundheitsdienstleister die CLICKDOC Videosprechstunde regelmäßig.

Zweitens: Impfen war in den vergangenen Monaten immens wichtig. Über 170 Millionen Corona-Impfungen wurden in den letzten 18 Monaten allein in Deutschland durchgeführt. Und es war für die Geimpften wichtig, dass diese Impfungen auch nachgewiesen werden konnten.

Die digitale Impfdokumentation ist darum eine weitere Antwort auf die Anforderungen durch Corona. Über 60.000 Ärzte können dazu allein in Deutschland bequem ein Software-Modul der CGM nutzen. In Europa sind es mehr als 100.000 Impfmodule oder -funktionen, die an europäische Kunden der CGM ausgeliefert wurden.

In den letzten Monaten wurde vielen erst bewusst, wie viel besser Prozesse funktionieren, wenn sie digital laufen. Auch im Gesundheitswesen.

Und das nicht nur während einer Pandemie. Sondern grundsätzlich.

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen ist darum kein kurzfristiger Trend. Sie ist eine langfristige, unumstößliche Entwicklung.

Wir als CGM wissen das schon lange. Aber inzwischen erkennt der ganze Sektor immer stärker, dass die Vernetzung seiner Akteure und die Nutzung von Gesundheitsdaten mindestens zwei positive Effekt hat:

Erstens: Administrative Prozesse laufen schneller und effizienter. Das spart Geld und verringert die Kosten im Gesundheitswesen. Außerdem bleibt mehr Zeit für die eigentliche Aufgabe, nämlich den Kontakt mit den Patientinnen und Patienten.

Zweitens: Kernprozesse laufen zuverlässiger, übergreifender und zielgerichteter. Medizinische Informationen werden stärker verknüpft und gebündelt. Das beschleunigt und verbessert die Heilungschancen. Oder vermeidet Behandlungsfehler.

Von beiden Effekten profitieren Ärztinnen und Ärzte. Die Mitarbeiter von Praxen, Kliniken und Apotheken. Und vor allem auch die Patienten.

All das zeigt das Entwicklungs- und damit auch das Marktpotenzial, in dem wir uns als CGM bewegen. Als einer der Pioniere und erfahrensten Akteure der Branche. Mit einem Portfolio, das die ganze Breite und die Tiefe des Gesundheitswesens umfasst: Alle Stakeholder - und die gesamte Patientenreise.

In diesem dynamischen Umfeld haben wir uns auch auf Managementseite optimal aufgestellt, um weiter nachhaltig zu wachsen.

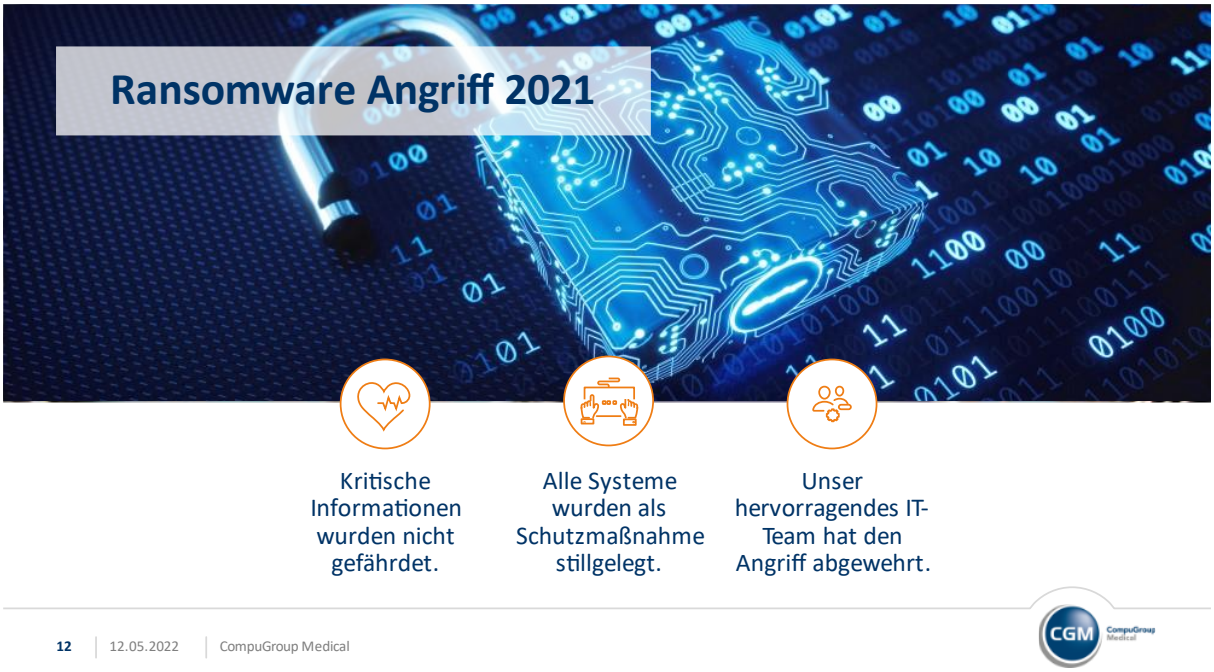
Ich freue mich sehr, auch in dieser Runde Angela Mazza Teufer bei CGM begrüßen zu dürfen. Sie verantwortet seit drei Monaten als geschäftsführende Direktorin das Segment Arztinformationssysteme in den DACH-Ländern Deutschland, Österreich und der Schweiz.

Angela hat außerdem die Verantwortung für die Telematikinfrastruktur übernommen. Die TI ist die wichtigste Basis für den Daten-Austausch zwischen den verschiedenen Akteuren des Gesundheitswesens in Deutschland. Angela ist eine echte Expertin für digitale Transformation und war zuvor bei Oracle und SAP in verschiedenen Führungspositionen tätig.

Zeitgleich mit Angelas Einstieg bei der CGM hat Emanuele Mugnani die Funktion des geschäftsführenden Direktors für Arztinformationssysteme in den restlichen Ländern Europas sowie für die Apotheken und Dentalinformationssysteme weltweit übernommen.

Emanuele ist bereits seit vielen Jahren Führungskraft bei CGM. Es ist ein großer Gewinn für uns, dass wir einen so erfahrenen Manager und sein exzellentes Markt-Know-how jetzt in unser Top-Führungsgremium gehoben haben.

Mit dieser Führungsstruktur sind wir nun bestens aufgestellt, um die Zukunft des E-Health Marktes in Europa und darüber hinaus entscheidend mitzugestalten.



Bevor ich gleich auf die wirtschaftlichen Treiber des vergangenen Jahres schaue, erlauben Sie mir noch einen Exkurs. Es geht um eines der für mich als CompuGroup Medical CEO wenigen negativen Ereignisse des letzten Jahres: Den Ransomware Angriff auf CGM im Dezember 2021.

Drei Dinge möchte ich dazu noch einmal betonen.

1. Der Angriff hat die Systeme unserer Kunden nicht betroffen. Patientendaten oder andere kritische Informationen waren zu keinem Zeitpunkt gefährdet.

2. Wir haben unsere internen Systeme als vorsorgliche Schutzmaßnahme vorübergehend heruntergefahren. Dadurch hat sich die Veröffentlichung der vorläufigen Ergebnisse für das letzte Quartal 2021 leider verzögert. Wenn einige unter Ihnen darum länger als geplant auf Informationen zu unserem Unternehmen warten mussten, tut mir das sehr leid. Umso mehr freut es mich, dass wir Ihnen heute unsere hervorragenden Fundamentaldaten vorstellen können.

3. Das Engagement, Know-how und der Fokus, mit denen unser IT-Team die Auswirkungen des Angriffs weitestgehend abgefedert hat, haben mich stark beeindruckt. Wir im Management Team haben gemerkt, dass sich die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an der Ehre gepackt fühlten. Und ich bin mir sicher, wir sind an dieser Situation gemeinsam gewachsen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

lassen Sie mich jetzt einige Erfolge des vergangenen Jahres Revue passieren lassen. Es war ein herausragendes Wachstumsjahr für uns. Wir haben 2021 die avisierten Ziele erreicht. Insbesondere ein deutliches Umsatzwachstum und ein sehr vielversprechendes organisches Wachstum.

Wir haben in diesem Jahr zum ersten Mal die 1.000 Millionen beim Umsatz durchbrochen.

Das Umsatzwachstum lag mit 22 Prozent annähernd doppelt so hoch wie im Jahr 2020. Und auch das operative Ergebnis ist erneut gestiegen: Um über 4 Prozent auf 224 Millionen Euro.

Werfen wir einen Blick auf das organische Wachstum. Die Haupttreiber waren das Krankenhaus-Segment (HIS), in dem das Wachstum erwartungsgemäß anzieht. Außerdem das Consumer und Health Services-Segment (CHS), in dem wir im dritten Quartal ein Upgrade für die Konnektoren umgesetzt haben. Diese Konnektoren sind zurzeit das zentrale Gerät der Telematikinfrastruktur in Deutschland. Das Apotheken-Segment (PCS) hat sich in diesem Jahr sequentiell leicht verbessert, und das Arztinformationssysteme-Segment (AIS) zeigte ein starkes organisches Wachstum.

Das Krankenhaus-Geschäft wurde getrieben durch unsere CGM CLINICAL Suite, unser führendes Klinik-Informationssystem. Das System funktioniert modular und mit einem offenen Standard. Es kommuniziert mit Programmen von Drittanbietern, was unseren Kunden die Integration des CompuGroup-Systems in ihre eigenen Prozesse deutlich verbessert und erleichtert.

Wir konnten unser bereits sehr breit aufgestelltes Portfolio erneut durch strategische Akquisitionen erweitern. Das von Cerner erworbene Portfolio haben wir erfolgreich abschließend integriert. Und zwei weitere Beispiele auf der Akquise-Seite sind VISUS Health IT und KMS. VISUS ist ein IT-Marktführer für die Verarbeitung radiologischer Bilder und Daten. KMS ist ein führender Anbieter von Lösungen für die Optimierung der klinischen Arbeitsprozesse.

Auch auf Kundenseite gibt es viel Positives zu berichten: Wir haben die Uniklinik Hamburg-Eppendorf für uns gewinnen können. Das Haus ist eine der führenden Universitätskliniken Europas, auch im Bereich Digitalisierung, und damit ein echtes Leuchtturm-Projekt.

Ein anderes Beispiel sind die Bodelschwinghschen Stiftungen Bethel, einer der größten Komplexträger in Deutschland. Dort geht es um die Ressourcen- und Einsatzplanung für immerhin mehr als 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Wir konnten unsere CLICKDOC-Plattform weiter vorantreiben - als die Schnittstelle, um Leistungserbringer und Patienten besser miteinander zu verbinden. In Krankenhäusern, aber genauso in Praxen oder Apotheken. CLICKDOC ermöglich nicht nur Video-Sprechstunden. Es vereinfacht auch die Terminfindung und optimiert den Praxisablauf. Und es soll zukünftig zum Beispiel das e-Rezept in Deutschland noch digitaler und damit komfortabler und effizienter für alle machen.

Wenn wir über die Digitalisierung des Gesundheitswesens sprechen, dürfen wir eines nicht vergessen: In der Mitte des Gesundheitssystems steht der Patient. Um ihn dreht sich am Ende alles. Und CLICKDOC ist unser Weg, den Patienten im Dialog mit dem Arzt auch digital in den Mittelpunkt zu rücken.

Wenn es um den Patienten und seine Heilung geht, spielen aber nicht nur digitale Prozesse eine wichtige Rolle. Sondern auch die intensivere Verknüpfung von aggregierten Daten ist extrem wichtig. In diesem Bereich bauen wir unter anderem Verfahren zur medizinischen Diagnose und Entscheidungsunterstützung aus.

Das Beispiel THERAFOX hatte ich Ihnen schon genannt. Dabei spielt die Verknüpfung von Daten eine maßgebliche Rolle, um Fehlmedikationen zu vermeiden.

Ein anderes Beispiel ist die Diagnose Seltener Erkrankungen, etwa das Asperger-Syndrom. Oft sind von ihnen nur einige 1.000 Menschen betroffen. Allerdings gibt es ca. 6.000 unterschiedliche Seltene Erkrankungen, so dass die Zahl der Betroffenen insgesamt sehr hoch ist.

Allein in Deutschland leben geschätzt rund vier Millionen Menschen mit einer Seltenen Erkrankung. Europaweit geht man von rund 30 Millionen aus. Und diese Erkrankungen werden – wenn überhaupt – oft erst nach Jahren richtig diagnostiziert.

Die KI-gestützte Auswertung und Vernetzung der Krankheits- und Behandlungsdaten von Betroffenen kann helfen, solche Diagnosen schneller zu stellen. Und damit auch, mit möglichen Behandlungen schon in jüngerem Lebensalter zu beginnen. Um Leiden zu mindern und gleichzeitig Kosten für das Gesundheitssystem zu sparen. Das ist ein Bereich, an dem wir zum Beispiel in Österreich mit unserer Tochter intermedix intensiv arbeiten.
Sie sehen, die CGM setzt sowohl im Bereich der Prozessoptimierung als auch im Datengeschäft Akzente bei den wesentlichen, maßgeblichen Wachstumstreibern.

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Dynamik der Digitalisierung im Gesundheitswesen in Europa wird nicht nur anhalten - sie wird zunehmen.

Die neue Bundesregierung hat dem Thema nicht umsonst einen eigenen Absatz im Koalitionsvertrag gewidmet: Sie schreibt die Einführung der elektronischen Patientenakte für alle Versicherten fest. Und auch die Anbindung sämtlicher Akteure an die Telematikinfrastruktur.

Auch in Brüssel und vielen europäischen Hauptstädten ist das Thema angekommen. Es gibt das „Segur de la Santé“ in Frankreich und in den Niederlanden den „MedMij Medication Process“. Sie werden das Marktwachstum in beiden Ländern auch von regulativer Seite unterstützen.

Und auch ganz ab von der EU ist der E-Health Markt auf starkem Wachstumskurs. Beispiel sind die USA, die bereits aufgrund ihrer Größe ein Riesenmarkt sind. Wir haben dort im letzten Jahr nicht nur im ambulanten Bereich signifikante Erfolge erzielen können - denn auch in den USA haben wir unseren Kunden mit digitalen Tools geholfen, so gut wie möglich durch die Corona-Pandemie zu kommen.

Wir haben es auch geschafft, die verschiedenen Übernahmen des Vorjahres sehr erfolgreich ins Unternehmen zu integrieren und die daraus entstehenden verschiedenen Geschäftsbereiche zu konsolidieren. eMDs und Schuyler House sind jetzt integrale Bestandteile der CGM in den USA.

Das alles hat sich in einem starken US-Geschäft niedergeschlagen, das schon heute rund 10 Prozent zum Umsatz der CGM beiträgt. Und wir haben damit unsere führende Position im wichtigen US-Markt deutlich verbessert.

Gehen wir zurück nach Europa: Sogar auf der übergeordneten Gesetzgebung in Brüssel ist das Thema präsent. Die Europäische Union beschäftigt sich mit einem „Europäischen Gesundheitsdatenraum“, um die Digitalisierung des Gesundheitswesens in allen Ländern der EU weiter voranzubringen.

Wir werden so tausende neue Knotenpunkte im digitalen Gesundheitsnetzwerk bekommen. Und mit jedem Knoten steigt der Nutzwert von Datenverarbeitung und intelligenter Software, wie wir sie anbieten.

Unser Ziel ist es, dafür zu sorgen, dass alle notwendigen Daten immer am richtigen Ort zur Verfügung stehen. Ohne Verlust, ohne Verzögerung, einfach nutzbar. Aber gut gesichert.

Niemand soll leiden oder sterben, nur weil einmal irgendwann, irgendwo eine medizinische Information fehlt.

Um diesem Anspruch gerecht zu werden, haben wir bereits intensiv in nachhaltiges Wachstum investiert. Ich bin überzeugt, dass sich dieses Investment auch in den kommenden Jahren klar auszahlen wird.

Wir erwarten für 2022 erneut ein deutliches organisches Wachstum von 3 bis 8 Prozent. Wir nehmen Kurs auf einen Konzernumsatz von mehr als 1,1 Milliarden Euro. Das bereinigte EBITDA sehen wir bei 235 bis 260 Millionen Euro. Und die bereinigte EBITDA-Marge zwischen 21 und 24 Prozent. Unser wirtschaftlicher Kurs steht damit ganz klar auf Erfolg und Wachstum.

Doch selbst in einem wirtschaftlich orientierten Unternehmen zählt nicht nur ausschließlich wirtschaftliches Wachstum. Oder besser gesagt, Wachstum drückt sich nicht nur in Kennzahlen aus. Zum Unternehmertum gehört auch gesamtgesellschaftliche Verantwortung. In Form eines Beitrags zum Umweltschutz, oder zu einem ausgeglichenen, fairen Miteinander in der Arbeits- und Lebenswelt. Und durch hohe Ansprüche an Compliance und rechtschaffenes Management.

Auch zu dieser Verantwortung stehen wir und der stellen wir uns.

Unser Ziel ist ein Anteil von Frauen in Führungsfunktion von 30 Prozent im Jahr 2023. Im erweiterten Management Board ist das heute schon so.

Wir arbeiten an einem Konzept, um unser Unternehmen klimaneutral zu machen.
Und wir evaluieren das Engagement und die Zufriedenheit unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen regelmäßig, und wir leiten daraus entsprechend Projekte und Initiativen ab, um die Mitarbeiterbindung auch nachhaltig zu verstärken.

Für alle drei ESG-Fokusbereiche wird es im Jahr 2022 ein klares Zielprogramm geben, aus dem anschließend konkrete Maßnahmen folgen werden.

Schon heute stehen wir als internationales Unternehmen, als CGM-Team, eng zusammen. So geht im Rahmen des schrecklichen Krieges in der Ukraine eine Welle der Hilfsbereitschaft auch durch unser Unternehmen. Wir haben selbst keinen Standort in der Ukraine, aber eines unserer Partnerunternehmen für die Softwareentwicklung hat dort seinen Sitz. Unsere Handlungsfähigkeit ist davon nicht betroffen. Aber wir alle hoffen, dass der Krieg ein möglichst rasches Ende nimmt.

Unsere Gedanken, und das ist mir persönlich sehr wichtig, sind mit den Menschen, die vom Krieg betroffen sind. Und wir überlegen laufend, wie wir hier in Deutschland und in der Ukraine weiter unterstützen können.

Und auch die Flutkatastrophe in Deutschland im letzten Sommer hier in unserer Nachbarschaft hat diesen Zusammenhalt deutlich gemacht. Die Sammel- und Spendenbereitschaft unserer Belegschaft und der Einsatz freiwilliger Helfer direkt vor Ort waren immens.

Ich bin stolz auf unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ihre Reaktionen zeigen, dass wir eine Kultur von viel Herz, Fürsorge und sozialem Verständnis haben. Genau so etwas brauchen wir als Unternehmen, um die Gesundheit von Menschen als unternehmerische Aufgabe zu betrachten.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

bevor ich jetzt an den Versammlungsleiter und anschließend an meinen Kollegen Michael Rauch übergebe, der Sie über die Fundamentaldaten und Finanzkennzahlen noch weiter im Detail informieren wird, möchte ich noch einmal zusammenfassen:

• Wir haben uns mit strategischen Investitionen, einer neuen Managementaufstellung und dem Gefühl für die richtigen Lösungen zur richtigen Zeit auf einen klaren Wachstumskurs begeben.

• Das langfristige Umfeld ist äußerst positiv. Die Digitalisierung der Gesundheitswesen in Europa und darüber hinaus ist nicht aufzuhalten. Und wir werden diese mit all unserer Erfahrung und aus unserer führenden Marktposition heraus in voller Breite und Tiefe mitgestalten.

• Wir haben in 2021 über die Segmente hinweg bewiesen, was wir unter Wachstum verstehen. Und wir sind fest entschlossen, diesen Erfolgskurs weiterzugehen und unser Wachstum noch weiter zu beschleunigen.

Ich möchte mich bei Ihnen allen für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen, in seine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und in unser Führungs-Team bedanken.
Unserem Aufsichtsrat danke ich für die sehr gute, konstruktive Zusammenarbeit im Sinne des Unternehmens und seiner Aktionäre.

Und ich möchte mich auch bei unseren über 8.500 Mitarbeitenden bedanken. Sie sind es, die solche Zahlen erst möglich machen, wie wir sie Ihnen heute präsentieren.

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