

Jahresabschluss

zum 31. Dezember 2011

und

Lagebericht

für das Geschäftsjahr

2011

der

Medical Columbus AG

Königstein im Taunus

BILANZ

Medical Columbus AG

Königstein im Taunus

zum

31. Dezember 2011

AKTIVA

PASSIVA

	Euro	31.12.2011 Euro	31.12.2010 Euro		Euro	31.12.2011 Euro	31.12.2010 Euro
A. Anlagevermögen				A. Eigenkapital			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				I. Gezeichnetes Kapital		2.020.113,00	2.020.113,00
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte		90.731,61	104.807,86	II. Kapitalrücklage		6.887.089,51	6.887.089,51
II. Sachanlagen				III. Bilanzverlust		-7.675.933,26	-8.015.923,94
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		121.655,31	82.409,03	B. Rückstellungen			
III. Finanzanlagen				sonstige Rückstellungen		306.983,28	100.189,07
Anteile an verbundenen Unternehmen		60.245,00	60.245,00	C. Verbindlichkeiten			
B. Umlaufvermögen				1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	19.045,59		15.309,69
I. Vorräte				- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr			
fertige Erzeugnisse und Waren		2.450,00	2.450,00	Euro 19.045,59 (Euro 15.309,69)			
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				2. sonstige Verbindlichkeiten	<u>61.124,52</u>		<u>51.962,37</u>
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	318.003,41		254.532,95	- davon aus Steuern Euro 40.552,16		80.170,11	67.272,06
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	84.222,76		2.208,78	(Euro 39.820,10)			
3. sonstige Vermögensgegenstände	<u>17.099,43</u>		<u>16.496,14</u>	- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr			
		419.325,60	273.237,87	Euro 61.124,52 (Euro 51.962,37)			
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten		909.761,65	543.667,94	D. Rechnungsabgrenzungsposten		0,00	18.732,05
C. Rechnungsabgrenzungsposten		14.253,47	10.654,05				
		<u>1.618.422,64</u>	<u>1.077.471,75</u>			<u>1.618.422,64</u>	<u>1.077.471,75</u>

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG vom 01.01.2011 bis 31.12.2011

Medical Columbus AG
Königstein im Taunus

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
1. Umsatzerlöse	2.748.418,44	2.186.660,23
2. sonstige betriebliche Erträge	37.268,53	45.849,32
3. Materialaufwand Aufwendungen für bezogene Leistungen	-81.374,08	-60.068,64
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-1.598.904,17	-1.328.861,94
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>-269.954,89</u>	<u>-229.703,45</u>
	-1.868.859,06	-1.558.565,39
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlage- vermögens und Sachanlagen	-74.827,69	-49.271,24
6. sonstige betriebliche Aufwendungen	-430.951,80	-330.297,66
7. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	10.316,34	9.720,16
8. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	<u>0,00</u>	<u>-10,32</u>
9. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	339.990,68	244.016,46
10. außerordentliche Aufwendungen	<u>0,00</u>	<u>-1.395,30</u>
11. außerordentliches Ergebnis	0,00	-1.395,30
12. sonstige Steuern	0,00	-18,99
	<hr/>	<hr/>
13. Jahresüberschuss	339.990,68	242.602,17
14. Vortrag auf neue Rechnung	-8.015.923,94	-8.258.526,11
	<hr/>	<hr/>
15. Bilanzverlust	<u><u>-7.675.933,26</u></u>	<u><u>-8.015.923,94</u></u>

Anhang

für das Geschäftsjahr 1. Januar bis 31. Dezember 2011

Medical Columbus AG, Königstein i.T.

A. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM JAHRESABSCHLUSS

Die Gesellschaft ist eine kleine Kapitalgesellschaft i.S.d. § 267 Abs. 1 HGB. Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses wird von den Erleichterungen für kleine Kapitalgesellschaften Gebrauch gemacht. Es wird freiwillig ein Lagebericht aufgestellt.

Die Aktien der Gesellschaft werden seit dem 3. Juni 2005 im Freiverkehr gehandelt. Der Freiverkehr ist kein organisierter Markt i.S.d. § 2 Abs. 5 WpHG.

Die Gliederung der Bilanz erfolgte gemäß § 266 HGB, die Gliederung der Gewinn- und Verlustrechnung gemäß § 275 Abs. 2 HGB (Gesamtkostenverfahren). Die Schutzklauseln des § 286 Abs. 4 HGB wurden in Anspruch genommen.

Die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden wurden stetig zum Vorjahr angewandt.

Das Geschäftsjahr beginnt am 1. Januar des Kalenderjahres und endet am 31. Dezember.

B. ANGABEN ZU BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN

Die immateriellen Vermögensgegenstände werden zu Anschaffungskosten angesetzt und planmäßig über eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 3 bis 7 Jahren abgeschrieben.

Das Sachanlagevermögen wird zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, vermindert um planmäßige, nutzungsbedingte Abschreibungen, angesetzt. Die Abschreibungen werden linear über eine betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer von 3 bis 13 Jahren vorgenommen.

Das Finanzanlagevermögen ist zu den Anschaffungskosten bzw. dem niedrigeren beizulegenden Wert angesetzt.

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände werden grundsätzlich zu Nominalbeträgen oder Anschaffungskosten bewertet. Erkennbare Risiken werden durch Wertberichtigungen berücksichtigt.

Die sonstigen Rückstellungen berücksichtigen alle zum Zeitpunkt der Bilanzerstellung erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen und werden mit den nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlichen Erfüllungsbeträgen angesetzt.

Die Bewertung der Verbindlichkeiten erfolgt zum jeweiligen Erfüllungsbetrag.

Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung bestanden nicht.

C. ANGABEN ZUR BILANZ

Unter dem Finanzanlagevermögen wird die 100 %ige Beteiligung am Grundkapital von 100.000,00 CHF (60.245,00 Euro) der Medical Columbus (Schweiz) AG mit Sitz in CH-8602 Wangen ZH ausgewiesen. Im Geschäftsjahr 2011 erzielte diese Gesellschaft einen vorläufigen Jahresgewinn von 24.997,49 CHF und verfügt über ein vorläufiges Eigenkapital von 132.960,12 CHF.

Sämtliche Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens haben eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

Das voll eingezahlte und eingetragene Grundkapital beträgt zum Bilanzstichtag 2.020.113 Euro und ist eingeteilt in 2.020.113 auf den Inhaber lautende Stückaktien. Die Aktie wird seit 3. Juni 2005 im Freiverkehr der Frankfurter Wertpapierbörse (WKN 661 830) notiert.

Die Gesellschaft ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 14. Mai 2009 ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital bis zum 14. Mai 2014 durch Ausgabe neuer auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und Sacheinlagen einmalig oder mehrmalig, insgesamt jedoch um bis zu 1.010.056 Euro zu erhöhen (Genehmigtes Kapital).

Die Hauptversammlung vom 20. Mai 2011 hat die Änderung der Satzung in § 4 Absatz 5 (Bedingtes Kapital) beschlossen. Das Grundkapital ist durch Beschluss der Hauptversammlung vom 20. Mai 2011 um bis zu 200.000 Euro bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2011/I). Das bedingte Kapital dient ausschließlich der Sicherung und Erfüllung von Bezugsrechten gemäß TOP 5 der Hauptversammlung vom 20. Mai 2011.

Unter den Rückstellungen werden im Wesentlichen die Aufwendungen für noch nicht genommenen Urlaub, Mitarbeiterboni, ausstehende Aufsichtsratsvergütungen, ausstehende Vertriebsprovisionen sowie ausstehende Rechnungen bilanziert.

Sämtliche Verbindlichkeiten haben eine Restlaufzeit bis zu einem Jahr. Es bestehen keine Verbindlichkeiten, die durch Pfandrechte oder ähnliche Rechte besichert sind.

D. ANGABEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

Bei den Umsatzerlösen handelt es sich um Erlöse aus Errichtung von Kommunikationsplattformen für Krankenhausgruppen, Erlöse aus der Vergabe von Lizenzen für die Datenbank Navigator und Erlöse aus dem Bereich Transaktion. Die Lizenzverträge werden in der Regel über einen Zeitraum von 12 Monaten abgeschlossen. Zum Bilanzstichtag sind daher die bereits vereinnahmten Lizenzumsätze zeitanteilig abgegrenzt.

Bei den sonstigen betrieblichen Erträgen handelt es sich im Wesentlichen um Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beinhalten insbesondere Werbe- und Reisekosten, Verwaltungskosten (Miete, Büro- und EDV-Bedarf), Aufsichtsratsvergütungen sowie Beratungskosten.

Die außerordentlichen Aufwendungen betreffen im Jahr 2010 den Verlust aus der Verschmelzung der Medauction GmbH, Königstein im Taunus, mit Wirkung zum 1. Januar 2010 auf die Medical Columbus AG.

E. SONSTIGE ANGABEN

1. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen keine angabepflichtigen Haftungsverhältnisse.

Sonstige finanzielle Verpflichtungen bestehen in Höhe von 39 TEUR. Sie ergeben sich aus der Anmietung von Geschäftsräumen in Königstein im Taunus. Sonstige finanzielle Verpflichtungen ergeben sich außerdem aus dem Abschluss eines Kooperationsvertrages. Die Gesellschaft hat sich in diesem Vertrag zur Entwicklung von Softwareschnittstellen verpflichtet.

2. Angaben über die Geschäftsführung

Zum Vorstandsmitglied war im Geschäftsjahr 2011 bestellt:

- Herr Dirk Isenberg, Usingen, Dipl.-Kaufmann

Zu Mitgliedern des Aufsichtsrates waren im Geschäftsjahr 2011 gewählt:

- Herr Manfred Hellwig, Bad Homburg, Steuerberater, (Vorsitzender)
- Herr Norbert Noetzel, Wiesbaden, Unternehmensberater
- Herr Dr. Robert Schlick, Bad Homburg, Diplom-Kaufmann (seit 8. Februar 2011)

Herr Manfred Hellwig ist außerdem Mitglied folgender Aufsichtsgremien:

- Verwaltungsrat der Whitestein Technologies AG, Cham (Schweiz)
- Mitglied des Aufsichtsrates der TP-Graphein AG, Bad Homburg

3. Konzernverhältnisse

Die Medical Columbus AG ist oberstes Mutterunternehmen. Aufgrund der größenabhängigen Befreiung des § 293 HGB hat sie keinen Konzernabschluss aufzustellen.

4. Angaben nach § 160 Absatz 1 Nr. 8 AktG

Im Bundesanzeiger vom 27. April 2000 hat die Gesellschaft bekannt gegeben, dass die Supporta Capital Growth Ltd., Isle of Man, mitgeteilt hat, dass ihr mit 49 % mehr als der vierte Teil der Aktien der Medical Columbus AG gehören.

5. Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzverlust in Höhe von 7.675.933,26, bestehend aus dem Jahresüberschuss in Höhe von 339.990,68 Euro und dem Verlustvortrag von 8.015.923,94 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.

Königstein im Taunus, im April 2012

Der Vorstand

.....

(Dirk Isenberg)

ANLAGENSPIEGEL

Medical Columbus AG

Königstein im Taunus

	Anschaffungskosten/Herstellungskosten			Abschreibungen			Buchwerte		
	Stand 01.01.2011	Zugänge	Abgänge	Stand 01.01.2011	Zugänge	Abgänge	Stand 31.12.2011	Stand 31.12.2011	
	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	
A. Anlagevermögen									
I. Immaterielle Vermögensgegenstände									
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	500.972,26	45.260,79	29.030,00	396.164,40	30.307,04	0,00	426.471,44	90.731,61	104.807,86
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	500.972,26	45.260,79	29.030,00	396.164,40	30.307,04	0,00	426.471,44	90.731,61	104.807,86
II. Sachanlagen									
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	173.999,08	83.554,82	4.829,19	91.590,05	43.632,86	4.153,51	131.069,40	121.655,31	82.409,03
Summe Sachanlagen	173.999,08	83.554,82	4.829,19	91.590,05	43.632,86	4.153,51	131.069,40	121.655,31	82.409,03
III. Finanzanlagen									
Anteile an verbundenen Unternehmen	60.245,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60.245,00	60.245,00
Summe Finanzanlagen	60.245,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60.245,00	60.245,00
Summe Anlagevermögen	735.216,34	128.815,61	33.859,19	487.754,45	73.939,90	4.153,51	557.540,84	272.631,92	247.461,89

Lagebericht der Medical Columbus AG

für das Geschäftsjahr 1. Januar 2011 – 31. Dezember 2011

A. Darstellung der Lage und des Geschäftsverlaufs

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

In wettbewerbsintensiven Märkten haben es die Unternehmen in den vergangenen Jahren geschafft, nicht wertschöpfende Prozesse zu standardisieren und zu automatisieren. So findet heute der Datenaustausch zwischen Einzelhandel und Produzenten oder auch zwischen Zulieferern und Herstellern der Automobilindustrie elektronisch und medienbruchfrei statt.

Das gesamte Börsen- und Interbanking-Geschäft basiert auf der Normierung von Daten und Prozessen. Der Vorteil für die Kunden liegt auf der Hand: Niedrigere Kosten in der Abwicklung, eine schnellere Bearbeitungsgeschwindigkeit und der Ausschluss von Fehlern aufgrund manueller Dateneingabe.

Im Gesundheitswesen hat man sich derartigen Entwicklungen bisher weitestgehend entzogen. Die optimale Behandlung von Patienten schien standardisierten klinischen Prozessen diametral entgegen zu stehen. Selbst kaufmännisch gelagerte Beschaffungsprozesse von Arzneimitteln und Medizinprodukten wurden unter dem Siegel „med-inside“ zu etwas besonderem stilisiert.

Ein dem SWIFT analoges System für die MedTec- und Pharmabranche konnte sich daher noch nicht etablieren. An dieser Stelle setzt Medical Columbus an: Mit auf den Markt optimal abgestimmten Lösungen zur Synchronisierung der verschiedenen IT-Systeme, Datenbanken und Geschäftsprozesse werden Krankenhäuser und ihre Industriepartner in die Lage versetzt, Industrie-Standards auch im Gesundheitswesen zur Anwendung zu bringen.

Wenngleich der Markt im Vergleich zu anderen Branchen extrem fragmentiert ist, zeichnet sich auch im Gesundheitswesen ein klarer Trend zur Digitalisierung und Erhöhung der Prozesseffizienz ab. Der Grund hierfür ist klar erkennbar. Auch der Krankenhausmarkt gerät immer weiter unter Rationalisierungsdruck. Neue Tarifverträge wie auch gestiegene Rohstoffkosten haben den Krankenhausmanagern Probleme bei den Personal- wie auch Sachkosten beschert.

Über Privatisierungen sollen den Krankenhäusern kurzfristig Management Know-how zur Steigerung von Effektivität und Effizienz aber auch die erforderlichen Mittel für Investitionen bereit gestellt werden, die über den bisherigen Träger der Einrichtungen nicht darstellbar sind.

Weitere Maßnahmen zur Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit liegen nach wie vor im Outsourcing von sekundären Diensten, die durch Dritte effektiver durchgeführt werden können. So können im Bereich des strategischen Einkaufs durch Einkaufsgemeinschaften Vorteile generiert werden: z.B. durch Bündelung von Beschaffungsvolumen, von spezifischem Know-How zu medizinischen Produkten sowie deren Einfluss auf Prozeduren, deren Abrechnung und Vergabeverfahren im öffentlich-rechtlichen Umfeld, Logistik, Entsorgung von Produkten, aber auch zur Optimierung von Beschaffungsprozessen.

Krankenhäuser ohne Mitgliedschaft in einer Einkaufsgemeinschaft oder im Zentraleinkauf eines Klinikverbunds gehören heute zur Ausnahme.

Wenngleich Preissenkungen nicht mehr im gleichen Umfang möglich sind wie noch vor wenigen Jahren, bieten sie noch immer eine Legitimation für die Einkaufsgemeinschaften, da sich durch die Standardisierung von Sortimenten und die Erhöhung der Verbindlichkeit bei der Abnahme vereinbarter Kontingente noch immer erhebliche Ersparnispotentiale erschließen lassen. Die Leistungen von Einkaufsgemeinschaften verschieben sich immer mehr in Beratungsleistungen zur Umsetzung von Optimierungspotentialen.

Im Vergleich zu anderen Branchen ist die Zahl der Zulieferer im Krankenhausmarkt noch vergleichsweise hoch und es ist zu vermuten, daß in diesem Bereich noch eine deutliche Konzentration der Anbieter – ähnlich wie im Automotivbereich – zu erwarten ist. Aufgrund der starken Fragmentierung des Krankenhausmarktes werden diese Entwicklungen allerdings länger dauern als in Märkten mit einer bereits konzentrierten Nachfrageseite.

Potentiale für Krankenhäuser liegen aber nicht nur in der Reduktion von Lieferanten, Produkten und damit verbundenen administrativen Prozessen. Auch bei den verbleibenden Geschäftsbeziehungen mit leistungsstarken Anbietern können Potentiale erschlossen werden, die zu einer Beschleunigung der Abwicklungszeiten, einer Verringerung von Fehlerraten und einer Reduktion von Prozesskosten führen können.

Die im Bereich des Handels weltweit etablierte Normierungsorganisation GS1 geht nach einer an die Ruhr-Universität Bochum beauftragten Studie aus dem Jahr 2011 (<http://www.logistik-heute.de/Logistik-News-Logistik-Nachrichten/Markt-News/8408/GS1-veroeffentlicht-Studie-zu-Prozesskosten-in-deutschen-Kliniken-Healthcare-G>) davon aus, dass in Krankenhäusern noch 75% der Prozesskosten durch Normierung der Daten und Automatisierung der Beschaffungsprozesse eingespart werden können.

Es ist offenkundig, welche Hebel im Bereich der Krankenhausverwaltung noch bestehen und in den kommenden Jahren schrittweise in Bewegung gesetzt werden. An Beispielen aus anderen Branchen mangelt es sicher nicht.

Dennoch ist eine Übertragung aus bspw. dem Einzelhandel nicht ohne weiteres möglich. Selbst bei Einigung auf branchenweite Standards müssen diese erst – und zwar Krankenhaus für Krankenhaus – umgesetzt werden.

Sowohl für die Reorganisation von Beschaffungsprozessen als auch für die Synchronisierung von Geschäftsprozessen zwischen den unterschiedlichsten IT-Systemen auf Krankenhaus- wie auch auf Lieferantenseite sind hoch-spezialisierte Provider wie Medical Columbus gefragt.

Strategische Ausrichtung

Die Normierung von Daten und Prozessen ist Voraussetzung für horizontale Beschaffungs-Netzwerke wie Einkaufsgemeinschaften, da die Mitglieder mit unterschiedlichen IT-Systemen und proprietären Bezeichnungen für die von ihnen beschafften Produkte operieren.

Zur Schaffung der genannten Voraussetzungen sind hoch-spezialisierte Dienstleister wie Medical Columbus erforderlich, da sie Beschaffungskompetenz der Einkaufsorganisation IT-technisch umsetzen und komplementär ergänzen. Für Kliniken und Krankenhäuser ergeben die eigene Entwicklung und der Betrieb einer Einkaufsplattform wirtschaftlich keinen Sinn.

Die geschilderten Entwicklungen und Anforderungen an normierte Informationen und Beschaffungsprozesse bilden die Basis für das Geschäftsmodell der Medical Columbus AG, die als zentrale Schnittstelle zwischen Kooperationspartnern im Gesundheitswesen unterschiedlichste IT-Systeme und Daten synchronisiert. Die Medical Columbus AG leistet damit einen wichtigen Beitrag zu mehr Transparenz, Qualität und Effizienz im Gesundheitswesen.

Durch die Optimierung administrativer Prozesse sowohl im strategischen und operativen Beschaffungsmanagement von Krankenhäusern, als auch im Rahmen der Auftragsabwicklung der für den Behandlungsprozeß von Patienten relevanten Unternehmen der medizin-technischen und pharmazeutischen Industrie trägt Medical Columbus dazu bei, einen höchst möglichen Beitrag der Versicherungsprämien der medizinischen Versorgung des Patienten zukommen zu lassen.

Um die erforderliche Steigerung von Effektivität und Effizienz zu erreichen, hat Medical Columbus drei aufeinander abgestimmte Geschäftsbereiche entwickelt:

MC Navigator (Referenzdaten):

- Die Referenzdatenbank MC Navigator ist Europas größte Datenbank für medizinische Produkte und bietet Einkaufsorganisationen im Krankenhaus eine optimale Auswahl an geeigneten Produkten. Um in den über 4 Mio. Artikel umfassenden Sortimenten der über 6.600 gelisteten Anbieter medizin-technischer Produkte leicht navigieren zu können, werden diese in ein einheitliches Format konvertiert und in einem von Medical Columbus entwickelten Warengruppendsystem klassifiziert. Dieses Warengruppendsystem ist so differenziert, dass die im MC Navigator gelisteten Artikel mit über 200.000 generischen Artikelbezeichnungen verglichen werden können. Der MC Navigator schafft damit eine der wesentlichen Voraussetzungen für Effektivität im Einkauf: Transparenz!

MC Transactor (eCommerce):

- Der MC Transactor ist die von Medical Columbus entwickelte und betriebene Transaktionsplattform, die Krankenhäusern eine automatisierte Bestellabwicklung ermöglicht, ohne daß diese Eingriffe in ihren IT-Systemen vornehmen müssen. Die unterschiedlichen IT-Systeme der Krankenhäuser werden über IT-Schnittstellen an den MC Transactor angebunden und ermöglichen somit einen elektronischen Datenaustausch. Über ein Mapping werden die uneinheitlichen Produktbezeichnungen der Krankenhäuser mit dem Datenstandard MC Navigator abgeglichen und in ein einheitliches Datenformat überführt. In der Folge ist Medical Columbus in der Lage, über eine einzige Schnittstelle einem Unternehmen in dem von ihm gewünschten Datenformat die Bestellungen aller an den MC Transactor angebundenen Krankenhäuser zu übermitteln. Hierdurch reduzieren sich die Fehlerraten, die Durchlaufzeiten verringern sich, die manuelle Erfassung von Aufträgen entfällt. Durch die Automatisierung von administrativen Standardprozessen wird eine weitere Voraussetzung zur Systemverbesserung geschaffen: Die Erhöhung der Effizienz!

MC Communicator (Mappings/Projekte):

- Strategisches Beschaffungsmanagement wie auch strategisches Verkaufsmanagement benötigen Informationen. Die individuellen, nicht kompatiblen Daten der Krankenhäuser sind hierfür ungeeignet, da sie nicht IT-technisch ausgewertet werden können. Die automatisierten Beschaffungsprozesse der Krankenhäuser bilden den Schlüssel zu aggregierten Informationen, da die Automatisierung der Prozesse eine Normierung der Informationen voraussetzt. Der MC Transactor schafft damit nicht nur die Voraussetzung für mehr Effizienz, er schafft auch die Voraussetzung für tagesaktuelle Controllingdaten, die Grundlage für die Steuerung der Beschaffungs-, respektive Vertriebsaktivitäten sind.

Die Fülle der im Markt verfügbaren Produkte, die große Zahl an Anbietern und Nachfragern und die getätigten Transaktionen machen es erforderlich, dass Provider das Marktangebot katalogisieren, vollständig und aktuell halten, Transaktionen zwischen den Marktteilnehmern automatisieren und für die Marktteilnehmer auswerten. Das Angebot von Medical Columbus adressiert genau diesen Bedarf!

Für Medical Columbus bilden Einkaufsgesellschaften den derzeit stärksten Motor zur Verbreitung der MC-Produkte. Einkaufsgesellschaften unterstützen eCommerce, um die hierfür erforderliche Nutzung von Daten- und IT-Standards für ihre eigenen Zwecke voranzutreiben. Die Wachstumsstrategie von Medical Columbus für die kommenden Monate basiert auch im weiteren auf der Akquisition weiterer Einkaufsgesellschaften sowie deren Mitglieds-Krankenhäusern.

Ein stetig wachsendes, über die eCommerce-Plattform von Medical Columbus gemanagtes Transaktionsvolumen ist wiederum Voraussetzung, um von den Unternehmen der medizin-technischen und pharmazeutischen Industrie als wichtiges Bindeglied in der Supply Chain zwischen Hersteller und Verbraucher wahrgenommen zu werden.

Die Produkte und Dienstleistungen von Medical Columbus sind exakt darauf abgestimmt, den Informationsanforderungen der Einkaufsgesellschaften und dem Bestreben nach Automatisierung von Beschaffungsprozessen in Krankenhäusern und auf Seiten der Industrie zu entsprechen.

Marktposition

Mit der Transaktionsplattform MC Transactor zielt Medical Columbus auf den gesamten europäischen Klinikmarkt. Mit mehr als 10.000 Kliniken (ca. 1,9 Mio. Betten), über 6.000 verschiedenen Lieferanten und 28 Mrd. Euro Umsatz für medizinisches Verbrauchsmaterial ist die Europäische Union nach den USA der zweitgrößte Krankenhaus-Beschaffungsmarkt. Das Kundenspektrum reicht von Deutschland, den Benelux-Staaten, Österreich bis hin zur Schweiz. MC konzentriert sich darauf, die Marktanteile zunächst in den deutschsprachigen europäischen Ländern auszubauen, wenngleich die Referenzdatenbank MC Navigator in deutsch, englisch und französisch angeboten wird.

Der Erfolg des Geschäftsmodells für den Bereich MC Transactor wird im Wesentlichen von zwei Komponenten bestimmt: dem Anschluss strategisch wichtiger Klinikgruppen und Krankenhäuser auf der einen Seite und umsatzstarker Lieferanten aus der Medical- und Pharmaindustrie auf der anderen Seite. Je mehr Industrie-Lieferanten in die elektronische Bestellplattform von Medical Columbus integriert werden können, desto stärker steigen das fakturierbare Transaktionsvolumen und die für das Unternehmen erzielbaren Erlöse an.

Der Marktanteil von Medical Columbus liegt in Deutschland für den Bereich MC Transactor auf der Krankenseite bei ca. 20% (nach Betten). Die an den MC Transactor angeschlossenen Krankenhäuser tauschen derzeit mit mehr als 170 Unternehmen der medizintechnischen und pharmazeutischen Industrie elektronisch Daten aus.

Umsatz- und Auftragsentwicklung

Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2011 Umsatzerlöse in Höhe von 2.748 TEUR. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist dies eine Steigerung von 26% (GJ 2010: 2.187 TEUR).

Wiederholt konnte im strategisch wichtigsten Geschäftsfeld MC Transactor das Transaktionsvolumen ausgebaut werden. Das über die Transaktionsplattform gemanagte Volumen (Deutschland und Schweiz) hat erstmalig die 1 Milliarde Euro – Grenze überschritten und konnte somit auf 1.031 Mio. Euro erhöht werden. Hiervon entfielen 714 Mio. Euro auf den deutschen Markt (Vorjahr: 611 Mio. Euro, + 17%) und 317 Mio. Euro auf den schweizerischen Markt (Vorjahr: 237 Mio. Euro, + 34 %). Insgesamt ist dies eine Steigerung von + 22%.

Im deutschen Markt entfallen von den im Geschäftsjahr 2011 erzielten Umsatzerlösen 417 TEUR bzw. 15 % auf den Geschäftsbereich MC Navigator, 180 TEUR bzw. 7% auf den MC Communicator, 1.455 TEUR bzw. 53 % auf den MC Transactor und 635 TEUR bzw. 23% auf Erlöse aus interner Leistungsverrechnung mit der Medical Columbus (Schweiz) AG. Seit 2011 wurden Erlöse, die im Schweizer Markt erzielt wurden, nicht mehr wie in der Vergangenheit den einzelnen Produktbereichen zugerechnet. Diese wurden im Rahmen der internen Leistungsverrechnung zusammengefasst, so dass sich ein klareres Bild über die Leistungsfähigkeit der beiden Gesellschaften ergibt. Weitere 61 TEUR bzw. 2% entfielen auf sonstige Erlöse.

Investitionen

Das Unternehmen investierte im Geschäftsjahr 2011 in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen in Höhe von 125 TEUR. Im Wesentlichen entfielen diese auf die Anschaffungen von Soft- und Hardware sowie Ersatzbeschaffungen im Bereich Büroeinrichtungen und PC-Hardware.

Beteiligungen

Die Medical Columbus AG hält eine 100 %ige Beteiligung an der schweizerischen Tochtergesellschaft Medical Columbus (Schweiz) AG. Das Aktienkapital beträgt 100.000 CHF (60.245 Euro) und ist in 100.000 Inhaberaktien zu je 1 CHF gestückelt. Die Tochtergesellschaft erwirtschaftete per 31. Dezember 2011 einen Gewinn in Höhe von 24.997 CHF. Aus internen Leistungsverrechnungen im Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2011 schuldete die Medical Columbus (Schweiz) AG der Medical Columbus AG einen Betrag von 84 TEUR, der im Januar 2012 an die Medical Columbus AG zurückgeführt wurde.

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2011 beträgt die Bilanzsumme der Medical Columbus AG 1.618 TEUR (Vorjahr per 31. Dezember 2010: 1.077 TEUR). Die Erhöhung der Bilanzsumme um 541 TEUR ist im Wesentlichen auf den positiven Cash Flow zurückzuführen.

Eigenkapital

Bis zum Stichtag 31. Dezember 2011 hat sich die Summe des bilanziellen Eigenkapitals um den ausgewiesenen Jahresüberschuss (340 TEUR) von 891 TEUR auf 1.231 TEUR erhöht. Die Eigenkapitalquote an der Bilanzsumme beträgt 76,1%.

Die Ausstattung der Medical Columbus AG mit Eigenkapital entspricht dem gegenwärtigen Geschäftsumfang und dem für das kommende Geschäftsjahr 2012 zu erwartenden Wachstum. Im Übrigen besteht ein genehmigtes Kapital von 1.010.056 Euro.

Zum Geschäftsjahresende befanden sich keine eigenen Aktien im Besitz des Unternehmens.

Fremdkapital

Im Geschäftsjahr 2011 ging das Unternehmen keine mittel- und langfristigen Verbindlichkeiten ein. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2011 bestanden ausschließlich kurzfristige Verbindlichkeiten in Höhe von 80 TEUR.

Finanzmittel und Innenfinanzierung

Am Bilanzstichtag wies die Medical Columbus AG Finanzmittel in Höhe von 910 TEUR aus. Auf Grundlage der aktuellen Planung verfügt die Gesellschaft über ausreichende finanzielle Mittel, um die geplante Entwicklung des Geschäfts im Geschäftsjahr 2012 finanzieren zu können.

Der Cash Flow aus operativer Geschäftstätigkeit war im Geschäftsjahr 2011 mit 495 TEUR erneut positiv. Der Vorjahreswert betrug 183 TEUR.

Ertragslage

Zum 31. Dezember 2011 weist die Medical Columbus AG für das Geschäftsjahr einen Jahresüberschuss in Höhe von 340 TEUR (nach 243 TEUR im Vorjahr) aus. Dies ist eine Steigerung um beachtliche 40%. Das Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit beträgt ebenfalls 340 TEUR.

Wie bereits im letzten Jahr angekündigt, wurde mit Beginn des neuen Geschäftsjahres 2011 eine verursachungsgerechte Leistungsverrechnung zwischen der Medical Columbus AG und der Medical Columbus (Schweiz) AG eingeführt. Diese berücksichtigt, dass seit Mitte des Geschäftsjahres 2010 das operative Geschäft der schweizerischen Tochtergesellschaft im Wesentlichen durch die Mitarbeiter der Medical Columbus AG Deutschland abgewickelt wird. Die außerordentlich positive Entwicklung im abgeschlossenen Geschäftsjahr basiert stark auf der guten Entwicklung der Tochtergesellschaft Medical Columbus (Schweiz) AG. Diese manifestiert sich in einem Anteil von 23% an den gesamten Umsatzerlösen der deutschen Muttergesellschaft (635 TEUR vs. 71 TEUR im Vorjahr). Die Verteilung des über die Transaktionsplattform MC Transactor gemanagten Volumens liegt bei ca. 70% für den deutschen Markt und ca. 30% für den schweizerischen Markt.

Trotz der guten Gesamt-Entwicklung konnten die Ziele, die sich die Gesellschaft für das deutsche Transaktionsgeschäft gesetzt hatte, im Jahr 2011 nicht ganz erreicht werden (- 8%). Die Ursachen hierfür sind vielschichtig und auf beiden Kundenseiten – Industrie und Krankenhäuser – zu finden. Obwohl wir bereits mit 37% der für die Erreichung des Plans erforderlichen Vertragsabschlüsse in das Jahr starteten, konnten neue Industriekunden trotz einer positiven Marktstimmung nicht im geplanten Maße gewonnen werden. Weiterhin ist eine mangelnde Bereitschaft der Industrie erkennbar, Zuwächse des abgewickelten Transaktionsvolumens entsprechend zu honorieren. Auf der Krankenhausseite mussten durch Veränderungen der Mitgliederstruktur eines wesentlichen Kunden deutliche Umsatzeinbußen hingenommen werden, die durch Neuzugänge nicht kompensiert werden konnten.

Der im vergangenen Jahr angekündigte sehr konservative Planungsansatz in den Bereichen MC Navigator und MC Communicator konnte deutlich übertroffen werden. Im Geschäftsfeld MC Navigator wurden die Planungen um 20% übertroffen (Plan: 348 TEUR vs. Ist: 417 TEUR) und im Geschäftsfeld MC Communicator gar verdreifacht (Plan: 62 TEUR vs. Ist: 180 TEUR).

Das Ergebnis pro Aktie vor außerordentlichen Aufwendungen betrug für das Geschäftsjahr 2011 +0,17 Euro (nach + 0,12 Euro im Vorjahr).

B. Ausblick

Medical Columbus hat sich als erfolgreicher Marktteilnehmer etabliert. Während im deutschen Markt nur in geringem Maße Kundenzuwächse generiert werden konnten, gelang es, die Marktführerschaft in der Schweiz weiter auszubauen. Ein weiterhin erfolgreiches Bestehen im Markt wird nur über das Platzieren von zusätzlichen Produkten gelingen, die einen Mehrwert für die Kunden schaffen. Insbesondere sind hier Themen wie Tools zur effizienteren Bearbeitung von Produktstammdaten aber auch die flächendeckende Einführung von Rückdokumenten – insbesondere Lieferscheine und Rechnungen – von großer Bedeutung. Diese ermöglichen Krankenhäusern – neben dem Einsatz von Scannern zur Verbrauchserfassung – echte Prozessvorteile und somit Einsparungspotenziale. Obwohl in den letzten Jahren aufgrund der finanziell limitierten Situation des Unternehmens andere Schwerpunkte bei der Erlösgenerierung gesetzt werden mussten, konnte Medical Columbus in 2011 beide Themenkomplexe erfolgreich besetzen. Die Voraussetzungen für die Gewinnung zusätzlicher Marktanteile und weiteres Umsatzwachstum sind somit geschaffen worden.

Das im vergangenen Jahr angekündigte Gewinnziel von 350 TEUR für das Geschäftsjahr 2011 konnte mit 340 TEUR nahezu erreicht werden. Gegenüber dem Vorjahr legte die Gesellschaft damit ein beachtliches Gewinnwachstum von + 40% an den Tag.

Diese sehr erfreuliche Entwicklung kann für das Jahr 2012 nicht aufrechterhalten werden. Wie bereits erwähnt, wurden wichtige Investitionen in die Zukunftsfähigkeit des Unternehmens in den vergangenen Jahren hinter andere – ebenfalls notwendige Investitionen wie z.B. in die IT-Infrastruktur – zurück gestellt. Diese Investitionen sind nun dringend erforderlich, um zukünftiges Wachstum zu ermöglichen. Unser Ziel ist es, bis zum Jahr 2015 die vollständige Überarbeitung unserer IT- und Prozessstrukturen sowie unseres Marktauftrittes umzusetzen. Diese Maßnahmen werden bereits in 2012 hohe Aufwendungen für externe Berater und neue Mitarbeiter erfordern.

Die Erlösentwicklung wird weiterhin durch Marktentwicklungen belastet, die nicht im Einwirkungsbe- reich des Unternehmens liegen. So konnten die Verschiebungen durch den Austritt großer Krankenhäuser aus Einkaufsgemeinschaften Ende 2010 auch durch deren organisches Wachstum nicht kompensiert werden. Dies ist zum einen dadurch bedingt, dass neue Häuser zum Teil noch nicht an die Transaktionsplattform MC Transactor angeschlossen werden konnten. Zum anderen handelt es sich bei den Nachrückern in der Regel um deutlich kleinere und somit volumenschwächere Häuser. Die Risiken auf der Industrieseite liegen im wesentlichen darin, dass Volumenzuwächse nicht oder mit geringeren Margen honoriert werden.

Auch für das Geschäftsjahr 2012 haben wir einen sehr konservativen Planungsansatz für die Geschäftsbereiche MC Navigator und MC Communicator (Mappings/Projekte) gewählt. Im Segment MC Navigator gehen wir von einer leicht rückläufigen Tendenz aus, im Segment MC Communicator von einer stark rückläufigen Tendenz, da zum Planungszeitpunkt noch keine Vertragsabschlüsse in Aussicht standen. Vor dem geschilderten Hintergrund erwarten wir im Geschäftsbereich MC Transactor nur ein leicht steigendes Wachstum.

Insgesamt rechnen wir für das Geschäftsjahr 2012 mit einem Umsatzwachstum von + 7% und einem Gewinnrückgang um - 27% auf 247 TEUR (Vorjahr: 340 TEUR).

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2012 konnte ein Gewinn von 58 TEUR erzielt und somit den Gewinnerwartungen entsprochen werden.

C. Hinweise auf Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung

Nach derzeitigen Planungen geht die Medical Columbus AG davon aus, auch im Geschäftsjahr 2012 einen Gewinn zu erzielen und einen positiven Cash Flow aus dem operativen Geschäft zu erwirtschaften. Dennoch besteht das Risiko, dass auf Grund unvorhergesehener Umstände dieses Ziel nicht in vollem Umfang erreicht wird, so dass mittel- bis langfristig weitere Finanzierungsquellen zu erschließen wären, um ein weiteres Wachstum der Gesellschaft zu ermöglichen.

Die Risiken liegen zum einen darin, dass die Entwicklung im deutschen Krankenhausmarkt insgesamt bereits im Jahr 2011 weitestgehend stagnierte. Zum anderen bestehen nach wie vor Risiken, die sich vor allem in Kundenverlusten durch die Privatisierung von Krankenhäusern oder Austritten von Krankenhäusern aus Einkaufsgemeinschaften manifestieren können. Ein weiteres Risiko könnte darin liegen, dass sich die Tendenz bei den Industriekunden fortsetzt, Volumenzuwächse immer weniger zu honorieren, was einen Verfall der Transaktionsmargen zur Folge hätte. Die Planungen erlauben bei Bedarf Umsatzeinbußen in vernünftigem Rahmen durch entsprechende Aufwandsreduktionen zu kompensieren.

Trotz sorgfältiger Planung und unter Beachtung der erforderlichen kaufmännischen Sorgfalt können die tatsächlichen von den geplanten Ergebnissen abweichen.

Königstein im Taunus, im April 2012

Der Vorstand

.....

(Dirk Isenberg)