

# Zwischenbericht 2005



## Sehr geehrte Damen und Herren,

das Gesundheitswesen befindet sich im Umbruch. Zahlreiche Entwicklungen, die dem Gesundheitssystem derzeit neue Impulse verleihen, wie z.B. die Gründung Medizinischer Versorgungszentren (MVZ) und die direkte Kooperation zwischen niedergelassenen Ärzten und Krankenkassen, haben ihren Ursprung in der seit 2004 gültigen Gesundheitsreform.

Die zunehmende Vernetzung der unterschiedlichen Sektoren stellt eine große Chance für MCS dar: Wir sind deutschlandweit der einzige große Anbieter, der Software-Systeme für Arztpraxis, Labor, Krankenhaus und Ambulanz entwickelt und vertreibt und damit prädestinierter Partner für die sektorenübergreifende Vernetzung. Dadurch werden sich die Marktchancen für MCS mittelfristig weiter verbessern. Vor allem die MVZen, die wir mit unseren Systemen aus einer Hand ausstatten können, sind für uns ein Zukunftsmarkt, den wir besetzen wollen.

Intern haben wir bereits die nötigen Schritte vollzogen, um dieses Ziel erreichen zu können. Denn nur wenn unsere Bereiche und Abteilungen intern enger zusammenarbeiten, können wir den externen Anforderun-

gen gerecht werden. So haben wir Produktmanagement, Vertrieb, Entwicklung, Qualitätssicherung und Technik über Bereichsgrenzen hinweg miteinander verzahnt, um Kompetenzen zu bündeln und höhere Synergieeffekte zu erzielen.

Ein Großprojekt, das das Gesundheitswesen für alle Versicherten sichtbar modernisieren soll, ist die Einführung der elektronischen Gesundheitskarte (eGK). MCS arbeitet aktiv an der Umsetzung der elektronischen Gesundheitskarte mit: Beispielsweise waren wir im Architekturboard zum Forschungsvorhaben des Gesundheitsministeriums vertreten und bringen unsere Erfahrungen auch laufend in die neue Betriebsgesellschaft zur Gesundheitskarte, die „gematik GmbH“, ein.

## Arztsysteme

Im Geschäftsbereich Praxiscomputersysteme konnten wir im ersten Halbjahr 2005 die Umstellungen auf das Windows-System MCS-ISYNET abschließen. Dank eines erfolgreichen Updates, das die Änderungen der seit 1. April 2005 geltenden, neuen Gebührenordnung für Ärzte (EBM 2000plus) komfortabel abdeckt, konnte zudem die Kundenzufriedenheit weiter gefestigt und

ein wichtiger Beitrag zur langfristigen Kundenbindung geleistet werden.

Durch verschiedene Aktionen und den Einsatz unserer Vertriebspartner konnten wir in den ersten sechs Monaten dieses Jahres sehr viele Neukunden gewinnen und somit unsere Ergebnisziele erreichen. Gemeinsame Aktivitäten mit Kooperationspartnern aus verschiedenen Bereichen, wie z.B. mit mediDOK (Bildarchivierung), indocma (Spracherkennung) und der medwell Gesundheits-AG, haben dem Neukundengeschäft zusätzlich positive Impulse verliehen.

Den Bereich Ärztliche Fortbildung und Qualitätsmanagement haben wir im ersten Halbjahr 2005 weiter ausgebaut. So haben wir im Rahmen einer Sonderaktion 10 Arztpraxen kostenfrei bei der Umsetzung von Qualitätsmanagement-Maßnahmen unterstützt und werden diese Praxen bis zur endgültigen Zertifizierung begleiten. Das Portal für die Ärztliche Fortbildung ([www.PunctaMea.com](http://www.PunctaMea.com)) haben wir in den letzten Monaten kontinuierlich erweitert. Es wurden zusätzliche Schulungen zu interessanten medizinischen Themen fertiggestellt und zum Abruf über das Portal bereitgestellt.

Der Gesamtbereich Arztsysteme erzielte per 30.06.2005 einen Umsatz in Höhe von 8,9 Mio. EUR (Vorjahr: 8,3 Mio. EUR). Die Zielvorgaben wurden erreicht und wir sind optimistisch, die budgetierten Ergebnisse auch zum Jahresende erzielen zu können.

### Laborsysteme

Die MCS Labordatensysteme erzielt bereits seit dem letzten Jahr wieder positive Ergebnisse. Im ersten Halbjahr konnte die Basis für ein erfolgreiches Jahr 2005 gelegt werden, d.h. wir sind zuversichtlich, die Umsatz- und Ergebnisziele zu erreichen.

Dieser Erfolg ist auf verschiedene Faktoren zurückzuführen: Zum einen ist die stetige Weiterentwicklung der Produktlinie MCS-ISYLINE anzuführen. So wurden in den letzten Monaten Module realisiert, die den Markterfolg des Windows-Laborsystems MCS-ISYLAB positiv beeinflussen. Dazu zählt beispielsweise die Realisierung des Moduls MCS-ISYDATA zur Auswertung und Analyse von Labordaten und MCS-ISYPRINT für eine anspruchsvolle Befundgestaltung. Das Modul für die Point-of-Care-Analytik, MCS-ISYPOC, ermöglicht eine Koppelung der POC-Geräte mit dem Laborinfor-

mationssystem und somit eine automatische Datenübernahme. Zum anderen hat sich die Strategie der „sanften Migration“, durch die C-LAB-Anwender stufenweise auf die Windows-Lösung MCS-ISYLAB umsteigen können, in der Praxis sehr bewährt.

Darüber hinaus haben wir unsere Aktivitäten im osteuropäischen Ausland im ersten Halbjahr 2005 weiter ausgebaut. Wir können über erste erfolgreiche Installationen von MCS-ISYLAB und PROMED-open in Ungarn und in Tschechien berichten.

Organisatorisch arbeiten wir derzeit an der Verbesserung der Projektplanung und -realisierung. Unterstützt wird diese Maßnahme durch die Nutzung eines Projektplanungstools. Zudem arbeiten wir intensiv an der Verbesserung unserer Service-Strukturen, beispielsweise durch die Einführung eines Help Desk, um die Kundenbetreuung und -zufriedenheit weiter zu erhöhen.

Die MCS Labordatensysteme konnte im ersten Halbjahr 2005 einen Umsatz in Höhe von 3,8 Mio. EUR erwirtschaften (Vorjahr: 4,0 Mio. EUR). Der Auftragseingang entwickelt sich sehr positiv und liegt 15 % über dem Vorjahr.

### Krankenhaussysteme

Mit Phoenix bietet MCS Parametrix für deutsche und Schweizer Krankenhäuser ein umfassendes klinisches Arbeitsplatzsystem für Medizin und Pflege. Während Parametrix in der Schweiz weiterhin Marktführer ist, konnten wir durch eine strategische Kooperation mit einem KIS-Anbieter in den ersten Monaten des Jahres 2005 auch einige Neuinstallationen in verschiedenen deutschen Kliniken durchführen. So hat beispielsweise das Fachkrankenhaus in Bad Dübren zum Jahresbeginn 2005 den Betrieb von Phoenix zur IT-Unterstützung der klinischen Arbeitsplätze aufgenommen, ebenso das Herzzentrum in Coswig. Außerdem ist das Evangelische Krankenhaus Haspe in Routinebetrieb gegangen.

Auf dem Schweizer Markt wollen wir unsere Marktführerschaft ebenfalls durch strategische Kooperationen weiter ausbauen. Durch Partnerschaften sollen Synergiepotentiale in den Bereichen Vertrieb, Entwicklung und Produktmanagement genutzt werden.

Die Vertriebsaktivitäten der Parametrix wurden durch die erfolgreiche Teilnahme an verschiedenen Messen (ITeG in Frankfurt und SBK-Kongress im Schweizerischen Davos) sowie Interessenten- und Anwender-

veranstaltungen (z.B. Forum Gesundheitswesen, Bad Oeynhausen) begleitet.

Produktseitig haben wir weitere Anpassungen von Phoenix an die Anforderungen deutscher Kliniken vorgenommen. So können wir seit diesem Jahr Standard-Lösungen für Diagnose- und DRG-Arbeitsplatz, Auftrags- und Befundwesen sowie OP-Dokumentation und Patientenverwaltung anbieten und den Kliniken somit einen schnellen Routinestart nach Vertragsabschluss garantieren. In Deutschland sind wir bei Ausschreibungen zwar vermehrt in Endausscheidungen vertreten, aber die Anzahl der Abschlüsse zu unseren Gunsten reicht noch nicht aus, um positive Ergebnisse zu erwirtschaften. Es ist zudem zu berücksichtigen, dass von Projektausschreibung bis zum Vertragsabschluss nicht selten zwei Jahre vergehen.

Der Umsatz des Krankenhausbereichs MCS Parametrix beläuft sich zum 30.06.2005 auf 1,6 Mio. EUR (Vorjahr: 2,1 Mio. EUR) und liegt damit unter Plan. Wir werden in diesem Geschäftsjahr die Zielvorgaben nicht erreichen können.

## Geschäftsentwicklung

Der Konzernumsatz per 30.06.2005 betrug 14,4 Mio. EUR (Vorjahr:

14,6 Mio. EUR). Auch wenn die geplanten Ergebnisse mit –850 TEUR (Vorjahr: 321 TEUR) nicht erreicht werden konnten, gehen wir davon aus, das Geschäftsjahr 2005 mit einem positiven Ergebnis abschließen zu können, das jedoch unterhalb der Planung liegen wird.

Die Auftragslage im Konzern ist gleichbleibend positiv.

Die Zahl der Mitarbeiter ist im Vergleich zum Vorjahr auf 279 (Vorjahr: 267) gestiegen, wobei im Geschäftsbereich Arztsysteme 125, im Bereich Labor 76, im Bereich Krankenhaus und Ambulanz 51 und in der Verwaltung 27 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Wir sind davon überzeugt, mit unserem Produktportfolio in den nächsten Jahren noch erfolgreicher agieren, d.h. Umsatz- und Ergebnissteigerungen generieren zu können.

Der Umsatz in der AG lag zum 30.06.2005 bei 7,5 Mio. EUR (Vorjahr: 7,3 Mio. EUR), das Ergebnis beläuft sich auf 0,6 Mio. EUR (Vorjahr 1,0 Mio. EUR).

## Liquidität/Investitionen/ Risikomanagement

Per 30.06.2005 betrug die Liquidität 2,2 Mio. EUR (Vorjahr: 2,0 Mio. EUR).

Im ersten Halbjahr 2005 wurden insgesamt 270 TEUR in Software, Hardware und Betriebsausstattung investiert, davon im Praxiscomputerbereich 55 TEUR, im Labor 58 TEUR, im Krankenhausbereich 32 TEUR und in der Konzernverwaltung 125 TEUR.

Kontinuierlich werden im Bereich Risikomanagement die Hauptrisiken identifiziert und Maßnahmen zur Risikominimierung definiert. Die Überwachung der Risikobereiche wird konsequent fortgesetzt und die Umsetzung von Maßnahmen wird kontrolliert.

Eltville, im August 2005

MCS Modulare Computer  
und Software Systeme AG

Der Vorstand

MCS Modulare Computer  
und Software Systeme AG

Im Kappelhof 1

65343 Eltville

Telefon +49 (0) 6123-690-0

Telefax +49 (0) 6123-690-300

E-Mail: [mcs@mcs-ag.com](mailto:mcs@mcs-ag.com)

<http://www.mcs-ag.com>