

Jahresabschluss

zum 31. Dezember 2012

und

Lagebericht

für das Geschäftsjahr

2012

der

Medical Columbus AG

Königstein im Taunus

BILANZ**Medical Columbus AG****Königstein im Taunus**

zum

31. Dezember 2012

AKTIVA**PASSIVA**

	31.12.2012 Euro	31.12.2011 Euro		31.12.2012 Euro	31.12.2011 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	81.157,00	90.731,61	II. Kapitalrücklage	6.887.089,51	6.887.089,51
II. Sachanlagen			III. Bilanzverlust	7.445.373,85-	7.675.933,26-
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	114.922,00	121.655,31	B. Rückstellungen		
III. Finanzanlagen			sonstige Rückstellungen	367.946,26	306.983,28
Anteile an verbundenen Unternehmen	60.245,00	60.245,00	C. Verbindlichkeiten		
B. Umlaufvermögen			1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.388,00	19.045,59
I. Vorräte			- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 8.388,00 (Euro 19.045,59)		
fertige Erzeugnisse und Waren	2.100,00	2.450,00	2. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	22.949,04	0,00
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 22.949,04 (Euro 0,00)		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	232.424,48	318.003,41	3. sonstige Verbindlichkeiten	<u>62.259,60</u>	<u>61.124,52</u>
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00	84.222,76		93.596,64	80.170,11
3. sonstige Vermögensgegenstände	<u>20.540,43</u>	<u>17.099,43</u>	- davon aus Steuern Euro 37.543,16 (Euro 40.552,16)		
	252.964,91	419.325,60	- davon im Rahmen der sozialen Sicherheit Euro 5.283,00 (Euro 0,00)		
III. Kassenbestand und Guthaben bei Kreditinstituten	1.396.631,77	909.761,65	- davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr Euro 62.259,60 (Euro 61.124,52)		
C. Rechnungsabgrenzungsposten	15.350,88	14.253,47			
	<u>1.923.371,56</u>	<u>1.618.422,64</u>		<u>1.923.371,56</u>	<u>1.618.422,64</u>

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG vom 01.01.2012 bis 31.12.2012

Medical Columbus AG
Königstein im Taunus

	Geschäftsjahr Euro	Vorjahr Euro
1. Umsatzerlöse	2.872.827,70	2.748.418,44
2. sonstige betriebliche Erträge	86.997,21	37.268,53
3. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	-350,00	0,00
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>-204.636,81</u>	<u>-81.374,08</u>
	-204.986,81	-81.374,08
4. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	-1.671.512,37	-1.598.904,17
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	<u>-296.080,13</u>	<u>-269.954,89</u>
	-1.967.592,50	-1.868.859,06
- davon für Altersversorgung Euro -8.473,68 (Euro - 6.702,74)		
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	-83.415,55	-74.827,69
6. sonstige betriebliche Aufwendungen	-490.398,73	-430.951,80
- davon Aufwendungen aus der Währungsumrechnung Euro -0,69 (Euro 0,00)		
7. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	<u>17.128,09</u>	<u>10.316,34</u>
8. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<u>230.559,41</u>	<u>339.990,68</u>
9. Jahresüberschuss	230.559,41	339.990,68
10. Vortrag auf neue Rechnung	<u>-7.675.933,26</u>	<u>-8.015.923,94</u>
11. Bilanzverlust	<u><u>-7.445.373,85</u></u>	<u><u>-7.675.933,26</u></u>

Anhang

für das Geschäftsjahr 1. Januar bis 31. Dezember 2012

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.

Zum Bilanzstichtag waren Ausgaben vor dem Abschlussstichtag, soweit sie Aufwendungen für eine bestimmte Zeit nach diesem Tag darstellen, zum Zweck der Periodenabgrenzung als Rechnungsabgrenzungsposten in die Bilanz einzustellen.

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 2012 erzielte diese Gesellschaft einen vorläufigen Jahresgewinn von 10.952,46 CHF und verfügt über ein vorläufiges Eigenkapital von 143.912,58 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.

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 2012 bestellt:

- Herr Dirk Isenberg, Usingen, Dipl.-Kaufmann

Zu Mitgliedern des Aufsichtsrates waren im Geschäftsjahr 2012 gewählt:

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

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.

Zum Stichtag 31. Dezember 2012 konnten diese Angaben nicht überprüft werden.

5. Ergebnisverwendung

Der Vorstand schlägt vor, den Bilanzverlust in Höhe von 7.445.373,85 Euro, bestehend aus dem Jahresüberschuss in Höhe von 230.559,41 Euro und dem Verlustvortrag von 7.675.933,26 Euro auf neue Rechnung vorzutragen.

Königstein im Taunus, den 17. Juni 2013

Der Vorstand

Dirk Isenberg

ANLAGENSPIEGEL**Medical Columbus AG****Königstein im Taunus**

zum

31. Dezember 2012

	Anschaffungskosten/Herstellungskosten				Stand 31.12.2012 Euro	Abschreibungen				Buchwerte		
	Stand 01.01.2012 Euro	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen		Stand 01.01.2012 Euro	Zugänge	Abgänge	Umbuchungen	Stand 31.12.2012 Euro	Stand 31.12.2011 Euro	
		Euro	Euro	Euro		Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	Euro	
A. Anlagevermögen												
I. Immaterielle Vermögensgegenstände												
Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	517.203,05	22.780,00	0,00	1.522,00	541.505,05	426.471,44	33.369,28	0,00	507,33	460.348,05	81.157,00	90.731,61
Summe immaterielle Vermögensgegenstände	517.203,05	22.780,00	0,00	1.522,00	541.505,05	426.471,44	33.369,28	0,00	507,33	460.348,05	81.157,00	90.731,61
II. Sachanlagen												
andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	252.724,71	45.053,63	13.597,06	-1.522,00	282.659,28	131.069,40	50.046,27	12.871,06	-507,33	167.737,28	114.922,00	121.655,31
Summe Sachanlagen	252.724,71	45.053,63	13.597,06	-1.522,00	282.659,28	131.069,40	50.046,27	12.871,06	-507,33	167.737,28	114.922,00	121.655,31
III. Finanzanlagen												
Anteile an verbundenen Unternehmen	60.245,00	0,00	0,00	0,00	60.245,00	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	60.245,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	60.245,00	60.245,00
Summe Anlagevermögen	830.172,76	67.833,63	13.597,06	0,00	884.409,33	557.540,84	83.415,55	12.871,06	0,00	628.085,33	256.324,00	272.631,92

Lagebericht der Medical Columbus AG

für das Geschäftsjahr 1. Januar 2012 – 31. Dezember 2012

A. Darstellung der Lage und des Geschäftsverlaufs

Gesamtwirtschaftliches Umfeld

Es gibt Trends, die sich fast schon als Gesetzmäßigkeiten bezeichnen lassen. So konstant wie die Gletscher schmelzen, steigen die Kosten im Gesundheitswesen.

Aufgrund der komplexen Vielschichtigkeit von Leistungs- und Finanzflüssen ist das System in Gänze kaum zu verstehen, geschweige denn zu steuern. Es gibt keinen Regierungswechsel ohne neue Gesundheitsreform und es gibt auch kein Beispiel dafür, dass eine solche Reform jemals nachhaltig etwas gebracht hätte, denn: die Kosten steigen seit Jahrzehnten.

Dabei sind die an das System gerichteten Forderungen nicht neu. Es geht um Vernetzung, es geht um Transparenz und es geht um Effizienz.

Die Vernetzung hat in den vergangenen Jahren sicherlich zugenommen, zumindest technisch. Auch konnte die Produktivität spürbar erhöht werden. So wurden im Krankenhaussektor die Fallzahlen kontinuierlich erhöht und die Verweildauern gleichzeitig verkürzt, so dass sogar die Kapazität für die stationäre Versorgung von Patienten reduziert werden konnte. Auch wurde die Vergütung der Krankenhäuser mit dem DRG-System von pauschalen Budgets auf Leistungsentgelte umgestellt. Und dennoch: Mit der Transparenz tun sich die meisten schwer! Denn: Das Schwert der Transparenz ist zweischneidig. Zwar liefert sie alle Eckdaten, um das eigene Unternehmen effektiv steuern zu können, sie macht aber auch nach außen das sichtbar, wo die Potentiale für weitere Verbesserungen liegen.

Sind diese erst einmal öffentlich, ist es nicht mehr möglich, das Tempo zur Veränderung selbst zu wählen.

Dies gilt auch für Beschaffungsprozesse im Krankenhausmarkt, dem Zielmarkt von Medical Columbus. Die Optimierung derselben erfordert Standards für die Identifikation von Produkten sowie für den Datenaustausch. Diese Standards sind seit Jahren gesetzt, setzen sich aber nur sehr langsam durch. Es gibt keinen dominanten Player, der diese von Seiten der Nachfrager einfordern könnte. Stellen Sie sich vor, Sie stehen im Supermarkt an der Kasse, und die Schokolade, die Sie kaufen wollen, hat keinen Barcode. Das geht nicht.

In einem System mit hoher Wettbewerbsintensität und niedrigen Margen ist die Automatisierung von Standardgeschäftsprozessen die Voraussetzung für wirtschaftlichen Erfolg. Im Krankenhausmarkt gilt diese Regel noch nicht – und zwar weder auf Seiten der Krankenhäuser noch auf Seiten ihrer Lieferanten. Da ein Krankenhaus über mehrere hundert Lieferanten im MedTec- und Pharmabereich versorgt wird, ist die Komplexität zweifelsfrei höher als im Einzelhandel. Auch sind die Effekte, die über die Automatisierung der Geschäftsprozesse mit einem Partner realisiert werden können, sehr gering. Diese kommen erst mit einem hohen Verbreitungsgrad zur Geltung. Dieser fehlt nach wie vor.

Ein Patentrezept zur raschen Einführung der erforderlichen Standards gibt es nicht. Die im Markt agierenden eCommerce-Anbieter versuchen über unterschiedliche Lösungspakete den Marktteilnehmern zu nachhaltigen Vorteilen zu verhelfen, die sie letztlich zur Nutzung der angesprochenen Standards bewegen.

Medical Columbus hat sich in den letzten Jahren einen guten Ruf als zuverlässiger Service Provider erarbeitet, der die Kunden mit einem umfassenden Service bei der elektronischen Abwicklung ihrer Geschäftsprozesse unterstützt. So nimmt Medical Columbus beispielsweise ein Clearing aller Bestelldaten vor, d.h. die Daten eines bestellenden Krankenhauses werden hinsichtlich Lieferstellen, Identifikationsnummern der zu liefernden Produkte sowie Packungseinheiten mit den Daten des jeweiligen Lieferanten abgestimmt. Bei Unklarheiten findet eine Klärung mit den Kunden statt.

Wie auch in anderen Branchen kollidieren zunehmend die Kosten eines Service-intensiven Angebots mit der Zahlungsbereitschaft der Kunden. Aus diesem Grund muss Medical Columbus personal-intensive Prozesse verstärkt auf Kunden übertragen. Der hierfür erforderliche Umbau von Technologie und Prozessen wurde bereits begonnen und wird noch mehrere Monate dauern. Die in den letzten Monaten geschaffene Kapitalbasis wird ausreichen, den Umbau der Gesellschaft vom Service- zum Tool-Provider umzusetzen.

Die sinkenden Margen im Transaktionsgeschäft stellen kurzfristig eine Herausforderung dar. Mittelfristig ist die Verlagerung von Clearingprozessen auf die Kunden jedoch Voraussetzung, um in bestehenden Märkten konkurrenzfähig zu bleiben und neue Märkte mit vertretbarem initialen Aufwand zu erschließen.

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 medizinischer Produkte leicht navigieren zu können, werden diese in ein einheitliches Format konvertiert und in einem von Medical Columbus entwickelten Warengruppensystem klassifiziert. Dieses Warengruppensystem 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. Einkaufsgemeinschaften 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 Einkaufsgemeinschaften sowie deren Mitglieds-Krankenhäusern.

Ein stetig wachsendes, über die eCommerce-Plattform von Medical Columbus gemanagtes Transaktionsvolumen ist wiederum Voraussetzung, um von den Unternehmen der medizinischen 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 Einkaufsgemeinschaften 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.

Umsatzentwicklung

Die Gesellschaft erzielte im Geschäftsjahr 2012 Umsatzerlöse in Höhe von 2.873 TEUR. Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ist dies eine Steigerung von 5% (GJ 2011: 2.748 TEUR).

Das Transaktionsvolumen im strategisch wichtigsten Geschäftsfeld MC Transactor wurde auf 1.166 Mio Euro ausgebaut. Hiervon entfielen 794 Mio. Euro auf den deutschen Markt (Vorjahr: 714 Mio. Euro, + 11%) und 373 Mio. Euro auf den schweizerischen Markt (Vorjahr: 317 Mio. Euro, + 18 %). Insgesamt ist dies eine Steigerung von + 13%.

Im deutschen Markt entfallen von den im Geschäftsjahr 2012 erzielten Umsatzerlösen 389 TEUR bzw. 14 % auf den Geschäftsbereich MC Navigator, 62 TEUR bzw. 2% auf den MC Communicator, 1.658 TEUR bzw. 58 % auf den MC Transactor, 30 TEUR bzw. 1% auf sonstige Erlöse und 733 TEUR bzw. 26% auf Erlöse aus interner Leistungsverrechnung mit der Medical Columbus (Schweiz) AG.

Investitionen

Das Unternehmen investierte im Geschäftsjahr 2012 in immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagevermögen in Höhe von 68 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 2012 einen Gewinn in Höhe von 11 TCHF. Aus internen Leistungsverrechnungen im Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember 2012 bestanden zum Stichtag Verbindlichkeiten in Höhe von 23 TEUR bei der Medical Columbus (Schweiz) AG. Diese wurden im Januar 2013 mit Forderungen aus internen Leistungsverrechnungen verrechnet.

Vermögenslage

Zum 31. Dezember 2012 beträgt die Bilanzsumme der Medical Columbus AG 1.923 TEUR (Vorjahr per 31. Dezember 2011: 1.618 TEUR). Die Erhöhung der Bilanzsumme um 305 TEUR ist im Wesentlichen auf den positiven Cash Flow zurückzuführen.

Eigenkapital

Bis zum Stichtag 31. Dezember 2012 hat sich die Summe des bilanziellen Eigenkapitals um den ausgewiesenen Jahresüberschuss (231 TEUR) von 1.231 TEUR auf 1.462 TEUR erhöht. Die Eigenkapitalquote an der Bilanzsumme beträgt 76%.

Die Ausstattung der Medical Columbus AG mit Eigenkapital entspricht dem gegenwärtigen Geschäftsumfang und dem für das kommende Geschäftsjahr 2013 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 2012 ging das Unternehmen keine mittel- und langfristigen Verbindlichkeiten ein. Zum Bilanzstichtag am 31. Dezember 2012 bestanden ausschließlich kurzfristige Verbindlichkeiten in Höhe von 94 TEUR.

Finanzmittel und Innenfinanzierung

Am Bilanzstichtag wies die Medical Columbus AG Finanzmittel in Höhe von 1.397 TEUR aus. Auf Grundlage der aktuellen Planung verfügt die Gesellschaft über ausreichende finanzielle Mittel, um die geplante Entwicklung des Geschäfts im Geschäftsjahr 2013 finanzieren zu können.

Der Cash Flow aus operativer Geschäftstätigkeit war im Geschäftsjahr 2012 mit 555 TEUR erneut positiv. Der Vorjahreswert betrug 495 TEUR.

Ertragslage

Zum 31. Dezember 2012 weist die Medical Columbus AG für das Geschäftsjahr einen Jahresüberschuss in Höhe von 231 TEUR (nach 340 TEUR im Vorjahr) aus. Dies ist ein Rückgang um 32%. Das Ergebnis der operativen Geschäftstätigkeit beträgt ebenfalls 231 TEUR. Die Gesellschaft hat insbesondere in den Außenauftritt des Unternehmens investiert. So wurde ein neues Corporate Design entwickelt, die Homepage überarbeitet und eine einheitliche Benutzeroberfläche für alle Produkte im Markt eingeführt. Die Investitionen hierfür beliefen sich auf 140 TEUR, die sich in vollem Umfang gewinnmindernd auswirkten. In der Gesamtbetrachtung wurden daher die Erwartungen an das abgelaufene Geschäftsjahr erfüllt.

Das Ergebnis pro Aktie vor außerordentlichen Aufwendungen betrug für das Geschäftsjahr 2012 +0,11 Euro (nach + 0,17 Euro im Vorjahr).

B. Ausblick

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hat sich Medical Columbus erfolgreich im Markt behauptet. Die Marktführerschaft in der Schweiz konnte weiter ausgebaut werden.

Die Planung für das Geschäftsjahr 2013 sieht erneut ein positives Ergebnis vor. Wir gehen dabei im Transaktionsgeschäft von einem leicht steigenden Transaktionsvolumen bei fallenden Transaktionserlösen aus, die auf den erwähnten Margendruck zurückzuführen sind.

Das Ziel bis zum Jahr 2015, die vollständige Überarbeitung unserer IT- und Prozessstrukturen umzusetzen, besteht weiterhin. Auch im Jahr 2013 wird daher verstärkt in Mitarbeiter sowie in Hard- und Software investiert werden. Diese Maßnahmen werden auch in 2013 hohe Aufwendungen für externe Software-Entwickler und neue Mitarbeiter erfordern.

Insgesamt rechnen wir für das Geschäftsjahr 2013 mit einem Umsatzrückgang im einstelligen Prozentbereich aufgrund verminderter Transaktionserlöse. Die Umsetzung der Strategieziele hat oberste Priorität und steht im Vordergrund vor der Optimierung der Finanzziele.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2013 konnte ein Gewinn von 119 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 2013 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, den 17. Juni 2013

Der Vorstand

Dirk Isenberg