Lagebericht 2024

PCS Professional Clinical Software GmbH

Inhalt

1. Präambel 3
2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage 4
   a. Geschäftsverlauf 4
   b. Umsetzung der strategische Neuausrichtung der PCS 6
   c. Marktchancen 7
   d. Finanzielle und Leistungsindikatoren 8
3. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens 10
   a. Voraussichtliche Entwicklung 10
   b. Wesentliche Risiken 10
4. Bericht über die Forschung und Entwicklung 11
5. Bericht über die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess 11
6. Angaben zu Kapital-, Anteils-, Stimm-, und Kontrollrechten und damit verbundenen Verpflichtungen 12

1. Präambel

Die PCS Professional Clinical Software GmbH (PCS) ist eine 100% Tochter der an der Mailänder Börse notierten GPI Gruppe. Ursprünglich wurde das Unternehmen im Jahr 1987 in Klagenfurt gegründet. In den Jahren 1999 und 2003 wurden die Geschäftsanteile Zug um Zug von den damaligen Besitzern an die TBS Gruppe verkauft. Ende 2016 erfolgte der Verkauf der PCS an den heutigen Eigentümer GPI.

Das historische erste Geschäftsfeld umfasst seit jeher die Entwicklung einer Standardsoftware für Gesundheitseinrichtungen, um die Patientendaten elektronisch zu verwalten. In diesem Zusammenhang spricht man von einem KIS (Krankenhaus Informationssystem). Dieses unter dem Namen PATIDOK bekannte Softwareprodukt wird in Österreich von ca. 40 öffentlichen und privaten Institutionen eingesetzt. Im Laufe der Jahre hat sich das Produkt auch über Österreich hinaus verbreitet. So gibt es heute Installationen in Deutschland, in der Schweiz und Italien. Zu den Besonderheiten des Produktes zählen die einfache und intuitive Bedienbarkeit und der hohe Grad an Funktionalität, der es den Anwendern ermöglicht, alle notwendigen Dokumentationen in einem System vorzunehmen.

Seit dem Jahr 2019 hat die PCS die Kerntätigkeit um zwei strategische Geschäftsfelder der GPI erweitert, nämlich Apothekenautomation und Blutbanken Software. Somit verfügt das Unternehmen über drei stabile Ertragssäulen und ist damit für die Zukunft gut aufgestellt.

Im Juli 2020 wurde die PCS von der Muttergesellschaft damit beauftragt - neben den angestammten Märkten Österreich, Deutschland und der Schweiz – auch die Gesamtverantwortung für die Nord- und Osteuropäischen Märkte der GPI zu übernehmen.

Die PCS wird in diesen Märkten unter dem neuen Brand Name GPI Central & Eastern Europe auftreten.

Im Oktober 2024 wurde die Firma Lab Technologies mit Hauptsitz in Chiasso, Schweiz sowie Tochtergesellschaften in Spanien und Deutschland erworben.

Lab Technologies entwickelt und vertreibt ein innovatives webbasiertes und international einsetzbares Labor Informationssystem (LIS) und beschäftigt an den drei Standorten ca. 35 Mitarbeiter und erwirtschaftet einen Umsatz von 3 Millionen CHF.

Zum Ende des Geschäftsjahres 2024 beschäftigt die PCS ca. 72 Mitarbeiter in Österreich. Durch die Zugehörigkeit zur GPI Gruppe, kann aber auf das Wissen und die Unterstützung von mehr als 8.000 Personen zugreifen werden. Dies macht die GPI Gruppe und damit auch uns zu einem der größten Unternehmen Europas in der Software-Welt für das Gesundheitswesen.

2. Bericht über den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage

a. Geschäftsverlauf

Das Jahr 2024 war natürlich geprägt von Herausforderungen und Veränderungen. Vor allem bei den Nachbarländern zur Ukraine spürt man eine kriegsbedinge Verunsicherung und Investitionszurückhaltung. Die anhaltende Wirtschaftskrise wirkt sich vorallem im Geschäftsbereich Automation negativ aus.

Die hohe Inflation in Österreich und die damit verbundenen hohen Kollektivvertragsabschlüsse belasten das aktuelle und die zukünftigen Budgets.

Das andauernde Zurückhalten der EU-Funds für Ungarn wirkt sich leider weiterhin negativ auf die Auftragslage in diesem Land aus. Die PCS versucht über Sonderfinanzierungen die Investitionsbereitschaft in Umsätze umzuwandeln.

Im November konnte das neue Firmengebäude feierlich eröffnet werden. Die Verzögerungen während der Planungsphase haben sich in eine Vorteilslage gewandelt, da die inzwischen in der Krise steckende Bauwirtschaft sehr viel flexibler reagieren konnte.

Der Home-Office-Betrieb wurde wieder auf maximal 25% der Arbeitszeit zurückgefahren.

Der gesamte Kunden- und Interessentenkontakt wurde auf eine Mischform von direktem und online Kontakt umgestellt. Die alljährliche große Kundenveranstaltung im Oktober wurde in diesem Jahr wieder auf Kundenwunsch zur Gänze online abgehalten. Das führte insgesamt sogar dazu, dass die PCS den Rekordstand an Teilnehmern aus dem Vorjahr halten konnte.

Die Diversifizierungsstrategie sowohl über Produktlinien als auch über möglichst viele Länder (GPI Central & Eastern Europe) konnte im Jahr 2024 erfolgreich fortgesetzt werden.

Die dafür eingeschlagene Vertriebsstrategie ist indirekt, wird also über lokale Partner abgewickelt. Dazu wurde bereits Anfang des Jahres die Etablierung der Position „Partner Management“ und die Einstellung einer Partner Managerin vorangetrieben.

Der Partner in Ungarn ist inzwischen eigenständig erfolgreich am Markt tätig und in Polen wurde ein weiterer Partner für Retail Farmacies aufgebaut. Das führte in beiden Ländern zu weiteren Neukunden.

Zusätzlich gelang es dem Partner Management für Tschechien und die Slowakei einen etablierten neuen Partner zu akquirieren und beim Marktaufbau zu unterstützen. Der erste renommierte Neukunde konnte in Tschechien gewonnen werden.

Nachdem auch Skandinavien inzwischen zu den strategische Zielregionen zählt und in Dänemark eines der größten und etabliertesten skandinavischen MedTech-Unternehmen als Vertriebspartner gewonnen wurde, konnte in Finnland ein neuer, sehr erfahrener Service Partner gewonnen werden, der den skandinavischen Raum betreuen wird.

Der für die Deutschland Expansion unerlässlich notwendige Service Partner konnte endlich auch identifiziert werden und bildete im Jahr 2024 die Grundlage für den ersten deutschen Neukunden im Krankenhaussektor.

Im Geschäftsbereich Automation agiert die Konkurrenz auf die anhaltenden Neukundenerfolge der PCS weiterhin mit aggressiven Preisnachlässen. Das drückt auf die Marge. Zusätzlich ist dieser Geschäftsbereich auch von der andauernden Wirtschaftskrise betroffen, was sich – vorallem bei den Retail Farmacies – durch starke Kaufzurückhaltung zeigt.

Innerhalb des Geschäftsbereiches wurde darauf sofort reagiert und eine Umstrukturierung eingeleitet, die sowohl Kostenreduktion als auch Refocussierung auf den Bereich Krankenhäuser DACH Region beinhaltete.

Durch diese Maßnahmen konnten – trotz der schwierigen allgemeinen Wirtschaftslage – sowohl national als auch international Neukunden gewonnen werden. Die Anzahl der verkauften Maschinen konnte auf 23 gesteigert werden.

Im neu hinzugekommenen Markt Skandinavien konnte der erste Kunde in Finnland durch unseren neuen Partner realisiert werden.

Im Geschäftsfeld Blutbanken Software konnte der Gewinn von weiteren Neukunden mit dem eigenentwickeltem CRM for blood sowie dem System Humanmilchbanken realisiert werden.

Die Implementierung von hematos in der Rot-Kreuz-Organisation in St. Gallen wird zügig weitergeführt, um so schnell als möglich über den ersten deutschsprachigen Referenzkunden zu verfügen.

Im Geschäftsfeld KIS zeigt sich, dass die neuen Produkte (PRM – Patient Relationship Management, Triage-System) von den Kunden angenommen werden. Das Konzept wurde auch in das Geschäftsfeld Blutbanken Software sehr erfolgreich übertragen und das von der PCS selbstentwickelte CRM4blood in das weltweit verfügbare Produkt-Portfolio der GPI SpA. übernommen.

Das neue Produkt „Triage System“ wird bei dem ersten Neukunden in Dornbirn in Betrieb genommen und ein wichtiger Neukunde im KIS-Bereich ebenso in den Echtbetrieb überführt.

Mit dem Kunden Barmherzige Brüder Österreich konnte ein strategisch wichtiger Verkaufserfolg zur IsH-Ablöse erreicht werden und das Projekt befindet sich bereits in Umsetzung. Durch den strategischen Erfolg im Bestandskundengeschäft, durch überdurchschnittliche Neukundenerfolge, als auch durch substanzielle Kostendämpfungen, ist es gelungen das Unternehmen sehr gut durch die Krise zu führen und gleichzeitig den strategischen Wandel voranzutreiben. Die geplanten Umsätze und das Ergebnis konnten übertroffen werden.

b. Umsetzung der strategische Neuausrichtung der PCS

Die Umsetzungsphase der Neuausrichtung ist im Jahr 2024 voll am Laufen und beide neuen Geschäftsbereiche entwickeln sich gut, wobei der Bereich Automation über Plan ist, während das Blutbankensegment sich schleppender als erwartet entwickelt. Der Grund liegt vor allem in der Neuausrichtung der technischen Grundlagen bei der Muttergesellschaft. So wurde eine einheitliche produkttechnische weltweite Neuausrichtung der Business Line beschlossen und damit auch eine dementsprechende produkttechnische Neuorientierung der GPI CEE notwendig machte. In dieser Phase – auch weiterhin im Jahr 2024 – wurde die Neukundenakquise der großen Blutbankenlösungen gebremst und vor allem auf die kleineren Speziallösungen (Humanmilchbanken, CRM4blood) gesetzt.

Die Diversifizierungsstrategie sowohl über den Ausbau der strategischen Produktbereiche als auch über die Expansion in weitere Absatzmärkte (GPI Central & Eastern Europe) zeigt sich – obwohl noch im Aufbau – angesichts der diversen politischen und wirtschaftlichen Herausforderungen als die richtige Strategie zur Balancierung der Risiken. So war die PCS im Jahr 2024 in mehr als 18 Ländern weltweit aktiv.

Die Geschäftsführung der PCS arbeitet seit geraumer Zeit an der Erweiterung des Produkt Portfolios im KIS-Bereich, um die Abhängigkeit vom bestehenden Partner im Bereich der klinischen Funktionsbereiche abzubauen.

Nach einer ausführlichen technischen due-dilligence wurde beschlossen für das Segment „KIS klein“ auf das Produkt „web hospital“ unserer französischen Schwesterfirma evolucare zu setzen. Das Produkt ist ein voll umfängliches, modernes und web-basiertes KIS.

Als nächster Schritt ist die Übersetzung und Anpassung an die funktionalen Besonderheiten der DACH Region geplant.

Die PCS verfügt damit über eine zweite KIS-Produktlinie, welche technisch auf dem neuesten Stand ist und auf Web-Komponenten und Entwicklungsumgebungen basiert. Damit kann im Neukundenvertrieb besser und breiter auf die Marktanforderungen und Kundenbedürfnisse eingegangen werden.

Der Geschäftsbereich Pathologie Informationssysteme wurde aus dem Konzernportfolio übernommen. Erste Marktanalyse zeigt gutes Marktpotenzial in Österreich und Deutschland. Mit dem produzierenden Schwesterunternehmen wurde die deutsche Version fertiggestellt und mit der Akquisephase begonnen. Die ersten Neukunden sind für 2025 zu erwarten.

Erste positive Interessentenkontakte sind bereits vorhanden und es wird bereits an strategischen Partnerschaften gearbeitet.

c. Marktchancen

IS-H Abkündigung durch SAP

Die Ankündigung der SAP AG, dass ihre Industrie Solution Healthcare – kurz IS-H genannt, mit dem Jahr 2027 aus der Wartung genommen wird, sorgt in der Branche für eine große Veränderung der Marktsituation, da in etwa 70 - 80% aller österreichischen und deutschen Krankenhäuser mit dieser Software täglich ihre Patienten abrechnen, also das software-technische Fundament für die Realisierung der Einnahmen eines Großteils aller Häuser in den beiden Ländern darstellt.

Das bedeutet, dass sich Hunderte von Krankenhäusern in den nächsten Jahren nach Alternativlösungen umsehen müssen.

Aufgrund der SAP-Dominanz in diesem Bereich gibt es allerdings nur wenige Anbieter. Die PCS mit PATIDOK gehört dazu, denn das Herzstück der Patientenadministration in PATIDOK bildet eben die Abrechnung für österreichische Krankenhäuser, als auch (mit Einschränkungen bzw. kombiniert mit Partnerlösungen) die deutsche Abrechnung.

Das Marktvolumen nur in Österreich wird bis ca. 2035 in etwa auf 150 – 200 Mio. € geschätzt.

Für die PCS stellt diese Veränderung eine einmalige Chance dar, seine Marktposition in Österreich auf Jahrzehnte hinaus auf hohem Level zu etablieren. Dementsprechend intensiv laufen derzeit die Bemühungen, die Krankenhäuser vertrieblich zu betreuen. Auch die Gewinnung neuer strategische Partner liegt im Fokus, um gemeinsam auf dieses riesige Marktpotenzial angebotsseitig auch dementsprechend professionell begegnen zu können.

BHB hat sich bereits – als erster großer Player in Österreich - dazu entschieden von SAP-IS-H auf PATIDOK umzusteigen. Mit der Schwesterorganisation der Barmherzigen Brüder in Bayern werden zur Zeit intensive Gespräche zur flächendeckenden Einführung von PATIDOK in Kombination mit Xcasol geführt. Die Tauernklinik hat dieser Entscheidung bereits getroffen und wechselt ebenso zu PATIDOK auch als Abrechnungssystem.

Im Jahr 2026 wird das österreichische Bundesheer sein Spitalswesen zur Ausschreibung bringen. Die PCS ist gut positioniert und rechnet sich realistische Chancen diesen Auftrag zu gewinnen. Das zur Vergabe gebrachte Volumen wird sich auf mehrere Millionen belaufen.

d. Finanzielle und Leistungsindikatoren

Das Ergebnis 2024 der PCS war im Wesentlichen bestimmt von der Entwicklung der Umsatzerlöse in Höhe von TEUR 10.663 (VJ TEUR 10.734).

Insgesamt schließt die PCS mit einem ordentlichen Jahresergebnis (EBIT) von TEUR 527 (VJ TEUR 170) und ein Jahresüberschuss von TEUR 408 (VJ TEUR 126) ab.

Das **EBITDA** veränderte sich von TEUR 256 im Vorjahr auf TEUR 601 im Berichtsjahr.

Die **Bilanzsumme** per 31. Dezember 2024 stieg um 35% auf TEUR 16.976 (VJ TEUR 12.543).

Die **Eigenkapitalquote** beträgt 27% (VJ 34%).

Die **Schuldentilgungsdauer** beträgt mit Berücksichtigung der IC-Verbindlichkeiten und IC-Forderungen 13,01 Jahre (VJ 5,92 Jahre).

Die **Eigenkapitalrentabilität** gibt die Verzinsung des Eigenkapitals an und beträgt 8,8% (VJ 3,0%).

Die **Umsatzrentabilität** besagt, wie viel Prozent des Umsatzes inklusive Bestandsveränderung als Ergebnis vor Steuern verbleiben und beträgt 5,0% (VJ 1,6%).

Das **Working Capital** beträgt TEUR -6.897 (VJ TEUR -1.118) im Berichtsjahr und stellt das kurzfristige Finanzierungspotential dar.

Der Cash-Flow zeigt sich wie folgt:

	2024 **TEUR**	2023 **TEUR**
1. Ergebnis vor Steuern	527	170
2. Überleitung auf den Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern		
a. Verlust/Gewinn aus dem Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereichs	3	- 19
b. Abschreibungen/Zuschreibungen auf Gegenstände desAnlagevermögens sowie auf Wertpapiere des Umlaufvermögens	144	110
Geldfluss aus dem Ergebnis	***674***	***261***
c. Zunahme der Vorräte, Forderungen aus Lieferungen und Leistungensowie anderer Aktiva	- 1.429	- 692
d. Zunahme der Rückstellungen, ausgenommen für Steuern vom Einkommen	106	217
e. Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva	858	1.935
	- *465*	*1.460*
3. Netto-Geldfluss aus dem Ergebnis vor Steuern	***209***	***1.721***
4. Zahlungen für Steuern		
a. Steuern vom Einkommen	- 118	- 44
b. sonstige Forderungen aus Steuern	152	- 67
c. aktive latente Steuern	- 15	- 13
d. Veränderungen Steuerrückstellungen	74	-
	93	- *124*
5. Netto-Geldfluss aus der laufenden Geschäftstätigkeit	***302***	***1.597***
6. Netto-Geldfluss aus der Investitionstätigkeit		
a. Einzahlungen aus Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)	-	50
b. Anlagenzugänge lt. Anlagenspiegel (ohne Finanzanlagen)	- 2.569	- 148
c. Finanzanlagenzugänge und sonstige Finanzinvestitionen	- 1.583	-
d. Veränderung der Forderungen geg. Gesellschaftern und verbundenen Unternehmen	825	- 1.500
	- ***3.327***	- ***1.598***
7. Netto-Geldfluss aus der Finanzierungstätigkeit		
a. Einzahlung Investitionszuschüsse	61	-
b. Einzahlungen/Auszahlungen aus der Aufnahme/Tilgung von Finanzkrediten gegenüber verbundenen Unternehmen	1.034	-
c. Einzahlungen/Auszahlungen für die Aufnahme/Tilgung von sonstigen Finanzkrediten	1.067	- 25
	2.162	- ***25***
8. zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestandes	- **863**	- **26**
9. Finanzmittelbestand am Beginn der Periode	1.626	1.652
10. Finanzmittelbestand am Ende der Periode	**763**	**1.626**

3. Bericht über die voraussichtliche Entwicklung und die Risiken des Unternehmens

a. Voraussichtliche Entwicklung

Die voraussichtliche Entwicklung des Unternehmens wird vorwiegend von der Entwicklung des Gesundheitswesens in Europa bestimmt.

Das Hauptaugenmerk in der Entwicklung des Unternehmens liegt auf dem Ausbau der Geschäftsbereiche um den Bereich Apothekenroboter, das Spezialgebiet Blutbanken Software mit dem neuen Spezialgebiet Pathologie Informationssysteme, sowie dem Kernbereich KIS mit Refokussierung auf Abrechnungssysteme für Deutschland und Österreich. Der Schwerpunkt der Aktivitäten liegt dabei auf den drei Ländern der D-A-CH-Region Deutschland, Österreich und der Schweiz, Ost-, Südost- sowie Nord-Europa.

Dazu werden die Presales-Tätigkeiten in diesen Ländern weiter aufgebaut bzw. verstärkt und selektiv mittels Partner die notwendigen Lead-Management-Aktivitäten vorangetrieben.

Durch die Abkündigung der SAP IS-H Produktlinie durch die SAP AG ergibt sich für die PCS ein neues attraktives Marktsegment für Österreich und Deutschland (siehe dazu Punkt 2c). PCS ist weiterhin intensiv mit den strategischen Weichenstellungen beschäftigt, um in den nächsten Jahren in der Lage zu sein, dieses Potenzial in Marktanteil umzusetzen.

Hinzu kommt – durch den Kauf der Lab Technologies GmbH – der neue Geschäftsbereich Labor Informationssysteme – welcher Wachstum auf den etablierten DACH-Märkten sichert, als auch neue Märkte wie Spanien mit sich bringt. Zusätzlich wird das Produkt SmartLIS auch GPI intern als LIS etabliert und damit die Basis für weiteres konzerninternes Umsatzpotenzial gelegt.

Zusätzlich wird das Service und Dienstleistungs-Know How der PCS innerhalb der GPI-Gruppe etabliert, um weitere Wachstumspotenziale zu erschließen.

Wie bereits in Punkte 2.a und 2.b ausgeführt, liegt der Fokus der Produktentwicklung auf der Modernisierung der aktuellen Produktlinie PATIDOK, sowie der Erweiterung um den medizinischen Content.

Sollte es zu keinen wesentlichen Abweichungen von der geplanten Entwicklung kommen, gehen wir vom Fortbestand des Unternehmens aus.

b. Wesentliche Risiken

Um das Risiko der Neuausschreibung bzw. des KIS-Wechsels bei Bestandskunden zu minimieren, wird laufend an der Absicherung der Wartungsverträge durch mehrjährige Bindung gearbeitet.

Die Abhängigkeit von Partnerunternehmen wird durch die Entwicklung von gruppeneigenen medizinischen Modulen sowie das Etablieren von weiteren Partnern reduziert.

Durch die eingeschlagene und weiter ausgebaute Diversifizierungsstrategie (siehe LIS und Pathologie) über mehrere Länder und Produktlinien konnte die Abhängigkeit von einzelnen Produkten als auch Märkten deutlich reduziert werden und ein kontinuierliches Wachstum sichergestellt werden.

Im Zusammenhang mit der anhaltenden Russland-Ukraine-Krise ergeben sich für die Gesellschaft derzeit keine unmittelbaren Auswirkungen. Das Unternehmen ist derzeit nicht unmittelbar von Sanktionen betroffen. Wesentliche Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens werden weiterhin nicht erwartet.

Aufgrund der Kundenstruktur und der langfristigen Bestandsverträge ist nicht mit einem Liquiditätsengpass zu rechnen.

4. Bericht über die Forschung und Entwicklung

Die Entwicklungsarbeit betrifft im Wesentlichen alle drei Geschäftsbereiche (KIS, Blutbanken Software und Arzneimittelroboter). Beispiele für erfolgreiche Produktkreationen der letzten Jahre der PCS sind:

- PRM-Customer Relationship Management
- CRM4Blood
- MTS to go!

Im Geschäftsfeld KIS wird vor allem an der Schaffung eines standardisierten KIS-Modells für mittlere und kleine Kliniken gearbeitet, welches am Ende eine „ready-to-use"-Architektur hat und somit innerhalb eines Tages aufbaubar ist bzw. als Rent-a-KIS-Variante vertrieben werden kann.

Die schrittweise Entwicklung und Ausrollung des medizinischen und pflegerischen Funktionsumfanges auf moderner Web-Technologie bei unseren Bestandskunden ist die wesentliche Strategie.

5. Bericht über die wesentlichen Merkmale des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess

Das Risikomanagement der ISO 9001-2008 zertifizierte PCS Professional Clinical Software GmbH ist so strukturiert, dass wesentliche Risiken systematisch identifiziert, bewertet, aggregiert, überwacht und gemeldet werden müssen. Die Risiken werden dabei vierteljährlich identifiziert und die daraus ermittelten Risikopotenziale analysiert und bewertet.

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem ist Teil des gesamten internen Kontrollsystems (IKS) der PCS Professional Clinical Software GmbH, das in das unternehmensweite Risikomanagementsystem eingebettet ist. Es umfasst die Organisations- sowie Kontroll- und Überwachungsstrukturen zur Sicherstellung der gesetzeskonformen Erfassung, Aufbereitung und Würdigung von unternehmerischen Sachverhalten und deren anschließende Übernahme in den Jahresabschluss. Die durch das Risikomanagement durchgeführten Analysen tragen dazu bei, Risiken mit Einfluss auf die Finanzberichterstattung zu identifizieren und Maßnahmen zur Risikominimierung einzuleiten.

Das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem beinhaltet die Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur Sicherung der Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung.

Hierzu analysieren wir neue Gesetze, Rechnungslegungsstandards und andere Verlautbarungen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf den Jahresabschluss. Konzernweit relevante Regelungen werden in Richtlinien kodifiziert. Diese Richtlinien bilden gemeinsam mit dem konzernweit gültigen Abschlusskalender die Grundlage des Prozesses der Abschlusserstellung. Im Bedarfsfall bedient sich PCS Professional Clinical Software GmbH externer Dienstleister, zum Beispiel bei der Bewertung des Gutachtenverzeichnisses für die jährliche Abfertigungsrückstellung.

Das Kontrollsystem umfasst sowohl präventive als auch aufdeckende Kontrollaktivitäten, zu denen Plausibilisierung, die Funktionstrennung und das Vier-Augen-Prinzip gehören.

6. Angaben zu Kapital-, Anteils-, Stimm-, und Kontrollrechten und damit verbundenen Verpflichtungen

Der 100% Gesellschafter der PCS Professional Clinical Software GmbH ist die GPI S.p.A. mit Sitz in Trient, Italien.

Klagenfurt am Wörthersee

18. Juli 2025, Fabio Rossi
Datum, Unterschrift des Geschäftsführers

18. Juli 2025, Mag. Jan Bürger
Datum, Unterschrift des Geschäftsführers