

GEMEINSAM *Gesundheit* GESTALTEN

INHALT



Auf einen Blick.

Die wichtigsten Kennzahlen	S. 5
Vorwort des Aufsichtsrats	S. 8
Vorwort des FSA e.V.	S. 11
Wendepunkt	S. 14

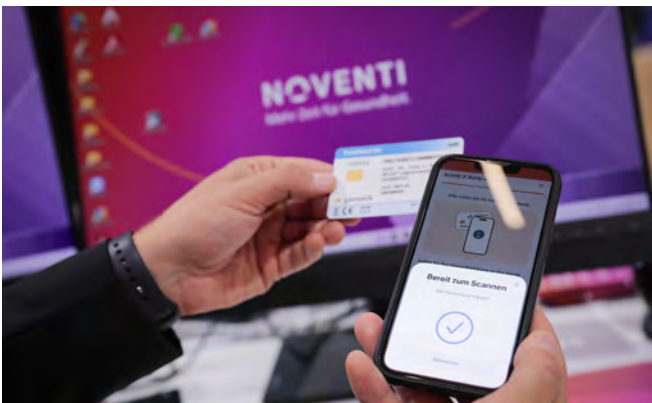
Im Interview.

Nach 125 Jahren Unternehmensgeschichte und dem erfolgreichen Abschluss, der Sanierung richten die Vorstände Mark Böhm und Frank Steimel den Blick konsequent auf Wachstum, Qualität und Zukunftsfähigkeit. S. 16



Gestern.

Zwischen Rezeptpäckchen, digitaler Revolution und erfolgreicher Transformation zeigen 125 Jahre NOVENTI, was Vertrauen, Wachstum und Innovation bewirken können. S. 24



Heute.

Kundennähe als Haltung: Mit Beiträgen, kundenzentrierten Produktlösungen und dem Innovationsprogramm KUNO2.0 rückt NOVENTI seine Kundinnen und Kunden noch stärker in den Fokus. S. 34



Morgen.

Weniger Aufwand, mehr Entlastung: wie NOVENTI mit dem E-Rezept, der TI-Anbindung und KI in der Produktion die Zukunft des Gesundheitswesens gestaltet. S. 40

Konzernbilanz

Das Geschäftsjahr in Zahlen S. 48

Impressum

Impressum S. 55

EDITORIAL

Botschaft des Vorstands



Mark Böhm
Vorstandsvorsitzender
NOVENTI Health SE



Frank Steimel
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender
NOVENTI Health SE

Willkommen zu einem besonderen Jahresbericht.

2025 steht für NOVENTI für Herkunft und Zukunft: für 125 Jahre Unternehmensgeschichte sowie für den erfolgreichen Abschluss der „Fokussierung 2025“, die den Grundstein für Stabilität und Zukunftsfähigkeit gelegt hat.

Das Geschäftsjahr 2025 war geprägt von diesen wichtigen Fortschritten. NOVENTI hat in den vergangenen Jahren die Voraussetzungen geschaffen, um wieder nachhaltig erfolgreich zu wachsen: mit stabilen Ergebnissen, klaren und effizienten Strukturen sowie einer konsequenten Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden und eines sich stets wandelnden Gesundheitswesens. Dieser Jahresbericht blickt jedoch nicht nur auf ein bedeutendes Geschäftsjahr zurück. Sondern er erzählt auch NOVENTI im Dreiklang von „Gestern. Heute. Morgen.“. Und verbindet Herkunft, Gegenwart und Zukunft.

Und vielleicht nehmen Sie aus dieser Lektüre mehr mit als Zahlen, Projekte und Meilensteine. Vielleicht ist es die Erkenntnis, dass nachhaltiger Erfolg dort entsteht, wo Menschen Verantwortung übernehmen, Veränderungen gemeinsam tragen und den Mut haben, neue Wege zu gehen. Dass Zukunft nicht geschieht, sondern aktiv gestaltet werden will – Tag für Tag.

Was NOVENTI seit 125 Jahren trägt, bleibt unser Anspruch: Verantwortung zu übernehmen und das Gesundheitswesen mitzugestalten. Wir laden Sie ein, mit uns nach vorn zu denken und wünschen Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Mark Böhm
Vorstandsvorsitzender
NOVENTI Health SE

Frank Steimel
Stellvertretender Vorstandsvorsitzender
NOVENTI Health SE

ÜBER NOVENTI

NOVENTI ist ein führender Anbieter von Software, Finanzdienstleistungen und digitalen Plattformen im Gesundheitsmarkt. Mit seinen Dienstleistungen und Produkten in den Bereichen Abrechnung, Warenwirtschaft und Branchensoftware entwickelt das Unternehmen Lösungen mit dem Ziel, insbesondere administrative Aufgaben zu reduzieren. Somit bleibt den Kundinnen und Kunden mehr Zeit für das Wesentliche: die Gesunderhaltung ihrer Patientinnen und Patienten.

Auf diesem Weg steht NOVENTI sämtlichen Leistungserbringenden des Gesundheitswesens mit Professionalität und Expertise zur Seite. Dazu zählen unter anderem Vor-Ort-Apotheken, Arztpraxen, Physiotherapien, Sanitätshäuser und Pflegedienste ebenso wie deren Kundinnen und Kunden sowie Patientinnen und Patienten. Darüber hinaus begleitet NOVENTI seine Kundinnen und Kunden mit zukunftsweisenden Technologien auf dem Weg in die Gesundheitsversorgung der Zukunft. So leistet das Unternehmen beispielsweise bei der Infrastruktur für das E-Rezept einen wichtigen Beitrag.

Gegründet im Jahre 1900 als Interessenvertretung einer Gruppe von Münchner Apotheken erwirtschaftet NOVENTI mit Hauptsitz in München heute einen Abrechnungsumsatz von 29 Mrd. Euro. Rund 1.700 Mitarbeitende sorgen täglich für ein Gesundheitswesen, in dem der Mensch wieder an erster Stelle steht.



KENNZAHLEN



29 Mrd. €
Abrechnungsvolumen

erreichte NOVENTI im vergangenen Geschäftsjahr.



Zum 7. Mal
ausgezeichnet

NOVENTI wurde wieder als
 bestes Abrechnungszentrum
 ausgezeichnet.



14
Standorte

gehören zur NOVENTI Gruppe.



1.700
Mitarbeitende

waren 2025 in der NOVENTI
 Gruppe beschäftigt.



256 Mio. € Umsatz

erwirtschaftete NOVENTI über alle Geschäftsfelder hinweg.

2025

Highlights 2025



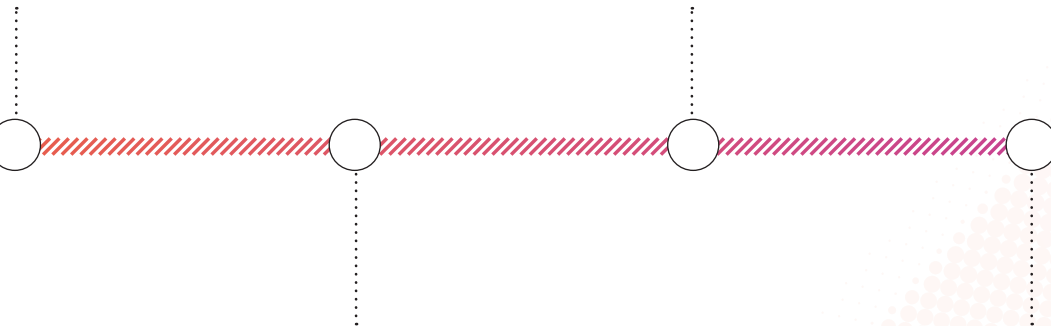
FEBRUAR

Beim BVDK-Kooperationsgipfel wählen Deutschlands Apotheken NOVENTI bereits zum siebten Mal in Folge zum „Besten Abrechnungszentrum“.



JUNI

Partnerschaften verbinden: menschlich wie wirtschaftlich. Wir feiern 125 Jahre NOVENTI mit langjährigen Wegbegleitern und verlässlichen Partnern.



MAI

„Gemeinsam Gesundheit gestalten“: NOVENTI läutet das 125-jährige Jubiläum offiziell ein.



JUNI

„Im dritten Sanierungsjahr halten wir fest: NOVENTI hat den Turnaround geschafft und wir haben das Ziel erreicht, wieder nachhaltig in der Gewinnzone zu sein.“

Frank Steimel, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE



JULI

Erfolgreiches Pilotprojekt: NOVENTI und Charité – Universitätsmedizin Berlin schließen Pilotphase einer einheitlichen E-Rezept-Lösung für die Ambulanzversorgung ab.



NOVEMBER

Wir feiern 125 Jahre NOVENTI mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.



SEPTEMBER

expopharm 2025: NOVENTI zeigt Produktneuerungen und empfängt Bundesgesundheitsministerin Nina Warken auf dem Messestand.



DEZEMBER

„2025 war für uns ein besonderes Jahr. Vielen Dank an alle, die mit uns 125 Jahre NOVENTI gefeiert und uns auf diesem Weg sowohl begleitet als auch unterstützt haben: unsere Mitarbeitenden, unseren Eigentümer, unsere Kundinnen und Kunden, Partner sowie die Verbände.“

Mark Böhm, Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE

VORWORT DES AUFSICHTSRATS

NOVENTI geht in eine erfolgreiche Zukunft

HOLGER WESSLING ____ VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS NOVENTI HEALTH SE

ANDREAS BUCK ____ STELLVERTRETENDER VORSITZENDER DES AUFSICHTSRATS NOVENTI HEALTH SE



Holger Wessling

Vorsitzender des Aufsichtsrats der NOVENTI Health SE



Andreas Buck

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrats der NOVENTI Health SE

Im Geschäftsjahr 2025 konnte NOVENTI entscheidende Fortschritte erzielen. Im Folgenden berichten wir über die Schwerpunkte der Arbeit und deren Ergebnisse, insbesondere zum Status der „Fokussierung 2025“ und der Beendigung der Sanierung.

2025 beendet NOVENTI die Sanierung erfolgreich

NOVENTI hat die offizielle Sanierung Ende 2025 erfolgreich abgeschlossen und damit auch das dreijährige Unternehmensprogramm „Fokussierung 2025“. Durch konsequentes Handeln bei Strukturen, Prozessen und Personal hat unsere NOVENTI den Umschwung geschafft. Dazu zählen die Straffung des Produktportfolios, der gezielte Verkauf von Beteiligungen, die Schließung von Standorten, die konsequente Nutzung von Synergien innerhalb der NOVENTI Gruppe sowie Kostensenkungs- und Personalmaßnahmen. Im Zusammenspiel dieser Maßnahmen konnte das operative Ergebnis im positiven Bereich stabilisiert werden – eine maßgebliche Bedingung für das erfolgreiche Ende der offiziellen Sanierung. Auch wenn NOVENTI die offizielle Sanierung beendet hat, sind weitere

Restrukturierungsmaßnahmen erforderlich. In den kommenden Jahren wird das Unternehmen die IT-Strukturen und IT-Entwicklung weiter stabilisieren und restrukturieren. Das dient dem übergeordneten Ziel, die Qualitätsführerschaft, die in der Rezeptabrechnung heute schon besteht, bis 2030 in allen Produkt- und Dienstleistungsbereichen zu erreichen.

Mit Blick auf die Geschäftszahlen wird das Ergebnis für 2025 wesentlich geprägt sein von Einmalkosten, bedingt durch das Sanierungsende. In den Folgejahren werden diese nicht mehr in einem vergleichbaren Maße anfallen.

Konsolidierung des Produktportfolios vorangetrieben, Fokus auf Abrechnungsprodukte

Ein maßgeblicher Erfolgsfaktor für die Unternehmenssanierung war die weitere Konsolidierung des Produktportfolios. NOVENTI betreibt zum Ende des Geschäftsjahres noch zwei Warenwirtschaftssysteme für Apotheken und zwei Branchensoftwaresysteme für Heilmittelerbringende. Fokusprodukte sind weiterhin PROKAS für Apotheken sowie NOVENTI Ora für Gesundheitsfachberufe.

NOVENTI ist nach wie vor das größte Abrechnungszentrum für Apotheken. 2025 hat das Unternehmen 174 Mio. E-Rezepte abgerechnet – das sind über 80 Prozent aller eingereichten Rezepte bei NOVENTI. Im vergangenen Jahr lag der Fokus auf Produktlösungen in der Rezeptabrechnung. Hier spielte insbesondere das Liquiditätsmanagement für Apotheken, wie bspw. der NOVENTI cashManager, eine zentrale Rolle.

Darüber hinaus präsentierte NOVENTI auf der expopharm eine Reihe von Weiterentwicklungen, die die Ausrichtung des Unternehmens auf Digitalisierung, Prozessoptimierung und Kundennutzen unterstreichen. Vorgestellt wurden unter anderem Optimierungen im Kontext des E-Rezepts, Weiterentwicklungen im Rezeptmanagement sowie Lösungen zur Unterstützung eines wirtschaftlich effizienten Apothekenbetriebs.

125 Jahre lang ein starker Partner an der Seite von Apotheken und Gesundheitsfachberufen

Das Geschäftsjahr 2025 stand im Zeichen eines besonderen Meilensteins: Der Grundstein für die heutige NOVENTI wurde im Jahre 1900 von Apothekern in München gegründet. Das Unternehmen blickt auf eine 125 Jahre lange erfolgreiche Geschichte zurück und richtet den Blick optimistisch auf eine erfolgreiche Zukunft. NOVENTI hat das Jubiläum mit Mitarbeitenden sowie Partnern und Verbänden von Gesundheitsfachberufen sowie Apotheken gefeiert. Gemeinsam ist es gelungen, auch in herausfordernden Zeiten für Stabilität zu sorgen und wichtige Zukunftsprojekte voranzubringen.

NOVENTI hat sich – wie in den letzten Jahren – klar und deutlich als Partner für alle Vor-Ort-Gesundheitsversorger positioniert. NOVENTI und die Vorstände Mark Böhm und Frank Steimel waren auf Verbands- und Branchenveranstaltungen präsent und haben sich zu zentralen Themen im Gesundheitswesen positioniert. Besonderes Augenmerk galt der Honorardebatten bei den Vor-Ort-Apotheken: Hier nutzte NOVENTI seine Plattformen, um gemeinsam mit der ABDA für eine angemessene Honorierung zu demonstrieren, beispielsweise im Rahmen der Aktion „Versorgungsblackout“.

VORWORT DES AUFSICHTSRATS

NOVENTI positioniert sich mit Pilotprojekten im Gesundheitsmarkt

Auch über das Kernproduktportfolio hinaus engagiert sich das Unternehmen in Pilotprojekten, um die Zukunft der Gesundheitsversorgung aktiv mitzugestalten. So im vergangenen Jahr gemeinsam mit der Charité – Universitätsmedizin Berlin, wo eine einheitliche E-Rezept-Lösung für die klinische Ambulanzversorgung pilotiert wurde. Die entwickelte Lösung ermöglicht eine durchgängig digitale Verarbeitung der Verordnung bis zur Abrechnung und schafft damit eine standardisierte Grundlage für den künftigen Einsatz des E-Rezepts in Krankenhäusern – einschließlich komplexer Anwendungsfälle wie individueller Zytostatikarezepturen. Damit wurde ein wichtiger Meilenstein in der Digitalisierung klinischer Verordnungsprozesse erreicht. NOVENTI unterstreicht damit seine Rolle als Impulsgeber für digitale Innovationen im Gesundheitswesen.

NOVENTI hat bereits über 8.000 Einrichtungen im Gesundheitswesen erfolgreich an die Telematikinfrastruktur (TI) angeschlossen. Diese Expertise nutzt NOVENTI für die TI-Anbindung im Heilmittelbereich und hat im Jahr 2025 innerhalb von sechs Monaten über 700 Heilmittelerbringende erfolgreich an die TI angeschlossen.

Fazit zum Geschäftsjahr 2025: NOVENTI geht operativ stabilisiert in eine erfolgreiche Zukunft

2025 hat NOVENTI einen Meilenstein erreicht, indem das Unternehmen die offizielle Sanierung erfolgreich abgeschlossen hat. Das ist das Ergebnis des unermüdlichen Einsatzes aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, der Führungskräfte und des Vorstands. Dank ihrer harten Arbeit ist NOVENTI heute operativ stabilisiert. Damit ist die Basis für ein gesundes Wachstum geschaffen. Den Handlungsrahmen für die kommenden Jahre hat die Unternehmensgruppe mit dem Strategieprogramm „Vertrauen und Innovation“ klar abgesteckt – allen voran mit der weiteren Optimierung interner Strukturen und der weiteren Kundenfokussierung.

Wir sind überzeugt, dass NOVENTI diesen Weg unter der kompetenten und entschlossenen Führung von Mark Böhm und Frank Steimel erfolgreich beschreiten wird. Nach 125 Jahren Unternehmenshistorie freuen wir uns, NOVENTI auf diesem Weg in die Zukunft tatkräftig zu begleiten.



Holger Wessling

Vorsitzender des
Aufsichtsrats der
NOVENTI Health SE



Andreas Buck

Stellvertretender Vorsitzender
des Aufsichtsrats der
NOVENTI Health SE

VORWORT DES FSA E. V.

NOVENTI ist wieder auf Kurs und bereit für eine starke Zukunft

ANDREAS BUCK ____ 1. VORSITZENDER FSA E. V

DR. FRITZ GRASBERGER ____ 2. VORSITZENDER FSA E. V.



Andreas Buck
1. Vorsitzender
FSA e. V.



Dr. Fritz Grasberger
2. Vorsitzender
FSA e. V.

2025 war in vielerlei Hinsicht ein besonderes Jahr für NOVENTI und den FSA e.V.: Wir haben 125 Jahre NOVENTI und FSA gefeiert. Unser Unternehmen hat die offizielle Sanierung erfolgreich abgeschlossen. Die Konsortialkreditvereinbarung mit dem Bankenkonsortium unter Führung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank konnte planmäßig verlängert werden, die Finanzierung ist somit langfristig gesichert. Drei wichtige Meilensteine, die uns stolz machen und die eindrucksvoll zeigen, was wir zusammen geschafft haben und was wir auch in Zukunft gemeinsam erreichen können.

FSA und NOVENTI

Der FSA e. V. ist ein deutschlandweiter Verein für Apothekerinnen und Apotheker mit Vor-Ort-Apotheke. Der Verein ist einziger Gesellschafter der NOVENTI Gruppe.

NOVENTI ist durch den FSA zu 100 Prozent apothekereigen. Die fast 3.000 Mitglieder wählen Vertreterversammlung sowie Vorstand und nehmen über diese Gremien Einfluss auf NOVENTI. Durch den FSA haben Apothekerinnen und Apotheker ihren eigenen Technologiekonzern an ihrer Seite, den sie steuern. Dadurch können sie auch den Wandel im Gesundheitssystem, insbesondere die Digitalisierung, aktiv beeinflussen und mitgestalten.

VORWORT DES FSA E. V.

125 Jahre NOVENTI und FSA: Gemeinsam Gesundheit gestalten

NOVENTI entstand vor 125 Jahren aus einem Gedanken, der bis heute trägt: Wer könnte die Interessen von Apothekerinnen und Apothekern besser vertreten als sie selbst? Im Jahr 1900 schlossen sich engagierte Pharmazeuten zusammen, bündelten ihre Rezepte und rechneten sie gemeinsam ab. Aus diesem Anfang wuchs über Jahrzehnte einer der führenden Dienstleister für Apotheken und Gesundheitsfachberufe – bis heute zu 100 Prozent apothekereigen.

Was vor 125 Jahren im Fokus stand, ist auch heute zentraler Anspruch: Apotheken und Gesundheitsfachberufe brauchen beste Unterstützung, damit sie sich als wichtige Säulen der Vor-Ort-Gesundheitsversorgung behaupten können. Deshalb freuen wir uns sehr, dass NOVENTI 2025 zum siebten Mal in Folge als „Deutschlands bestes Abrechnungszentrum“ von Apothekerinnen und Apothekern ausgezeichnet wurde.

Solide finanzielle Basis und spürbarer Rückenwind

In 125 Jahren Firmengeschichte musste das Unternehmen seinen Erfolg immer wieder neu definieren und Richtungswechsel vornehmen. Zuletzt war eine umfassende Sanierung nötig. Es ist ein starkes Signal, dass diese 2025 offiziell beendet werden konnte.

Die vergangenen drei Jahre waren für alle Beteiligten anstrengend. Es war ein Kraftakt, den wir nur zusammen stemmen konnten. Unser herzlicher Dank gilt allen, die mit Leistung, Loyalität, Geduld und Engagement dazu beigetragen haben, dass NOVENTI dieses Kapitel erfolgreich abschließen konnte. Das Vertrauen unserer Mitglieder, die Unterstützung der Apothekerverbände und die konstruktive Zusammenarbeit in den Gremien geben unserem Unternehmen spürbaren Rückenwind, mit dem es gestärkt aus der Sanierungsphase hervorgeht.

Ein wesentlicher Baustein für den erfolgreichen Abschluss der offiziellen Sanierung war die planmäßige Verlängerung der Konsortialkreditvereinbarung, wodurch die Finanzierung langfristig gesichert ist. Dies ist gleichermaßen ein Ergebnis der erfolgreichen offiziellen Sanierung und ein Vertrauensbeweis des Bankenkonsortiums unter Führung der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer für den eingeschlagenen Weg. Wir danken allen Beteiligten auf Bankenseite, bei unseren Partnern sowie im Unternehmen.

Stabilität, Sicherheit und klares Ziel

Das Ende der offiziellen Sanierung markiert einen entscheidenden Meilenstein und steht für Stabilität und Sicherheit. Zugleich leitet es eine neue Phase ein. Das nächste Ziel steht fest: Bis 2030 soll das Unternehmen nicht nur in der Abrechnung, sondern auch in der Warenwirtschaft die Qualitätsführerschaft übernehmen.

Entscheidend dafür wird sein, was Kundinnen und Kunden im Alltag erleben: eine kontinuierliche, spürbare Verbesserung von Produkten und Service, noch mehr Entlastung und Erleichterung im Arbeitsalltag. NOVENTI wird dazu in den nächsten Jahren Prozesse und Strukturen weiter optimieren, gezielt investieren und aktiv gestalten.

Auch wenn die nächsten Jahre gesamtwirtschaftlich und speziell im Gesundheitswesen herausfordernd werden, NOVENTI hat einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil: den Erfahrungsschatz und das Engagement der Apothekerinnen und Apotheker im FSA. Ihre Perspektive fließt in Strategie, Produktentwicklung und Service ein, etwa über Kundenbeiräte und weitere Austauschformate.

Qualität entsteht nicht im Alleingang. In diesem Sinn freuen wir uns darauf, die Erfolgsgeschichte unseres apothekereigenen Unternehmens gemeinsam weiterzuschreiben: mit dem NOVENTI-Team, den Vorständen und Führungskräften, den Mitgliedern des Aufsichtsrats, den Vertreterinnen und Vertretern, den FSA-Mitgliedern, den Kundinnen und Kunden und mit allen, die uns bis hierhin begleitet und unterstützt haben.



Andreas Buck
1. Vorsitzender
FSA e. V.

Dr. Fritz Grasberger
2. Vorsitzender
FSA e. V.

NOVENTI schließt Sanierung erfolgreich ab

„Der erfolgreiche Abschluss der Sanierung ist das Ergebnis einer außergewöhnlichen Teamleistung, von Mitarbeitenden, Kundinnen und Kunden, Eigentümern sowie unseren Partnern. Wir haben in den vergangenen drei Jahren eine belastbare Grundlage geschaffen, auf der wir den strukturellen Umbau von NOVENTI in der nun folgenden Transformationsphase konsequent vorantreiben. Dabei steht die verlässliche Rezeptabrechnung weiterhin klar im Fokus unseres Handelns.“

Michael Gabler, Geschäftsführer NOVENTI HealthCare GmbH

Ein starkes Fundament für Stabilität, Investitionskraft und Qualitätsführerschaft bis 2030

2025 war für NOVENTI ein Jahr mit besonderer Signalwirkung: 125 Jahre Unternehmensgeschichte und zugleich der offizielle Abschluss des Programms „Fokussierung 2025“. Nach jahrelanger intensiver Arbeit haben wir im Anschluss an das Berichtsjahr die Sanierung offiziell beendet. Der Meilenstein markiert einen besonderen Wendepunkt: NOVENTI hat Stabilität und Leistungsfähigkeit zurückgewonnen und richtet den Blick konsequent nach vorn – mit einem klaren Ziel: Qualitätsführerschaft bis 2030.

Der Abschluss der Sanierung ist dabei mehr als ein formaler Schritt. Drei Jahre lang wurden Strukturen und Prozesse gezielt überprüft, vereinfacht und neu ausgerichtet. Das Produktportfolio wurde gestrafft, Beteiligungen wurden gezielt verkauft, Standorte konsolidiert und Synergien in der NOVENTI-Gruppe konsequent genutzt. Das Zusammenspiel all dieser Einzelmaßnahmen hat den Turnaround ermöglicht und stabilisiert.

NOVENTI war, ist und bleibt der starke und sichere Partner

Für Apotheken und Gesundheitsfachberufe steht hinter dem Sanierungsabschluss vor allem eines: Stabilität, Sicherheit und neue Investitionskraft. Denn NOVENTI nutzt den wiedergewonnenen Handlungsrahmen, um Kundinnen und Kunden nachhaltig und effektiv zu entlasten. Seit mehr als 125 Jahren bleibt das Unternehmen damit der verlässliche und starke Partner für die Vor-Ort-Apotheken und für Leistungserbringende in den Gesundheitsfachberufen.

Zum Wendepunkt gehört auch die finanzielle Perspektive: NOVENTI hat die Konsortialkreditvereinbarung mit dem Bankenkonsortium unter Führung der Deutschen Apotheker- und Ärztebank erfolgreich verlängert. Ein weiterer Aspekt, der die Stabilität des Unternehmens und den Rückhalt von Partnern unterstreicht.

„NOVENTI hat seine Stärke zurückgewonnen. Dieser Erfolg ist nicht das Werk Einzelner, sondern das Verdienst aller Beteiligten. Mit diesem Zusammenhalt im Rücken blicken wir jetzt in eine starke Zukunft.“

Mark Böhm, Vorstandsvorsitzender NOVENTI Health SE

Sanierung beendet, aber Veränderungswille bleibt

So wichtig der Abschluss der offiziellen Sanierung ist: Er bedeutet nicht, dass die Neuaufstellung „fertig“ ist. NOVENTI geht die nächsten Schritte mit derselben Konsequenz weiter. Denn die Qualitätsführerschaft bis 2030 verlangt Veränderungsbereitschaft auf allen Ebenen – und die Fähigkeit, Komplexität weiter zu reduzieren, Zusammenarbeit zu vereinfachen und Prioritäten konsequent umzusetzen.

2026 steht deshalb im Zeichen eines tiefgreifenden strukturellen Umbaus: NOVENTI fokussiert das Portfolio weiter auf klar priorisierte Kernleistungen, stellt die IT- und Produktentwicklung gezielt zukunftsfähig auf und adressiert konsequent jene Themen, die Kundinnen und Kunden im Alltag am stärksten spüren – insbesondere Stabilität und Verlässlichkeit zentraler Systeme.

Qualitätsführerschaft 2030 – Investitionen, die im Alltag ankommen

NOVENTI läutet damit die nächste Entwicklungsstufe ein: hin zur Qualitätsführerschaft in allen Unternehmensbereichen – in Warenwirtschaft und Abrechnung, für Apotheken und Gesundheitsfachberufe. Bis 2030 werden wir auf dem Weg dorthin spürbare Verbesserungen in allen Produkten erzielen.

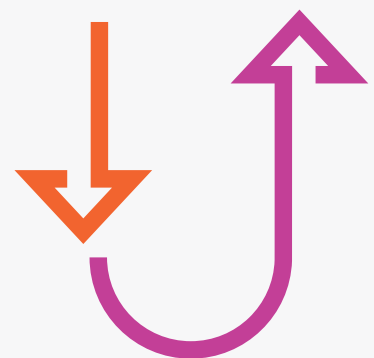
Qualität entsteht dabei nicht im Alleingang; genauso wenig, wie der erfolgreiche Abschluss der Sanierung im Alleingang funktioniert hat. Als apothekereigenes Unternehmen lebt NOVENTI vom Engagement der Apothekerinnen und Apotheker im Eigentümerverein FSA e. V. – ihre Perspektive stärkt die Vor-Ort-Apotheke und fließt in die Weiterentwicklung von Lösungen ein. Gleichzeitig gilt für alle Kundengruppen: Die Unterstützung von Apotheken und Gesundheitsfachberufen ist Teil der NOVENTI-DNA – und der Maßstab bleibt, was im Alltag tatsächlich entlastet.

„Während der Sanierungsphase haben wir konsequent an einer klaren Strategie festgehalten und uns auf unser Kerngeschäft fokussiert: die verlässliche Abrechnung und Softwarelösungen, die unsere Kundinnen und Kunden im Alltag wirksam unterstützen. Dieser Weg war nicht immer ohne Einschnitte – umso mehr danken wir unseren Kundinnen und Kunden für ihre Loyalität sowie unseren Mitarbeitenden für ihren großen Einsatz. Wir werden weiter mit Nachdruck daran arbeiten, unsere Produkte und Services im Sinne unserer Kundinnen und Kunden zu verbessern.“

Andreas Muckof, Geschäftsführer NOVENTI HealthCare GmbH

„Nach drei Jahren konsequenter Erneuerung und Sanierung blicken wir heute stolz auf eine solide Finanzstruktur. Wir haben unser Versprechen gehalten und erfolgreich die ‚Fokussierung 2025‘ abgeschlossen. Besonders möchte ich allen unseren Refinanzierungspartnern für ihre Begleitung in den vergangenen drei Jahren danken.“

Frank Steimel, stellvertretender
Vorstandsvorsitzender NOVENTI
Health SE



NOVENTI

GEMEINSAM
Gesundheit
HALTEN

GEMEINSAM
Gesundheit
HALTEN

.....

Im Interview.

Gestärkt aus dem Wandel.
Bereit für das nächste Kapitel.
Der Vorstand im Interview.

MARK BÖHM — VORSTANDSVORSITZENDER DER NOVENTI HEALTH SE

FRANK STEIMEL — STELLVERTRETENDER VORSTANDSVORSITZENDER DER NOVENTI HEALTH SE



”

Wenn ich auf das Jahr 2025 zurückblicke, überwiegt vor allem eines: großer Respekt vor der Leistung des gesamten Teams. Wir haben das gemeinsam geschafft.

Mark Böhm, Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE

“

125 Jahre Unternehmensgeschichte sind ein Ausdruck von Beständigkeit – und von der Fähigkeit, sich immer wieder neu zu erfinden. Für NOVENTI gilt beides: gewachsen aus einer starken Idee, getragen von einer klaren Haltung und geprägt von kontinuierlichem Wandel.

Die vergangenen Jahre haben dieses Selbstverständnis wirtschaftlich auf die Probe gestellt. NOVENTI war gezwungen, einen tiefgreifenden Sanierungsprozess zu durchlaufen, zentrale Strukturen zu überprüfen und neu auszurichten. Mit dem erfolgreichen Abschluss der Sanierung im Jahr 2025 ist es gelungen, das Unternehmen erfolgreich zu transformieren, wirtschaftlich zu stärken und als verlässlichen, leistungsfähigen und zukunftsorientierten Partner nachhaltig am Markt zu positionieren. Damit ist die Grundlage für die nächste Entwicklungsphase gelegt.

Im Interview erläutern die Vorstände Mark Böhm und Frank Steimel, wie sie mit NOVENTI diesen entscheidenden Wendepunkt erreicht und welche Erfahrungen sie dabei gemacht

haben, wie sie die aktuelle Situation einordnen und welche Prioritäten sie für die Zukunft setzen.

Herr Böhm, Herr Steimel, 2025 war für NOVENTI ein Jahr mit besonderer Bedeutung – 125 Jahre Unternehmensgeschichte – und zugleich der Abschluss des dreijährigen Sanierungsprogramms „Fokussierung 2025“. Was waren aus Ihrer Sicht die prägendsten Momente dieses Jahres?

Mark Böhm: Wenn ich auf das Jahr 2025 zurückblicke, überwiegt vor allem eines: meine Freude über das Vertrauen unserer Kunden in unser Unternehmen NOVENTI. Wir arbeiten verlässlich und kundenorientiert und haben einen tollen Vertrieb, Kundenservice und ein sehr gutes Produktmanagement. Auch investieren wir nachhaltig in unsere Produkte, die wir weiter verbessern.

Ich habe großen Respekt vor der Leistung des gesamten Teams. Die vergangenen drei Jahre waren intensiv – inhaltlich, organisatorisch



Mark Böhm, Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE

und auch menschlich. Umso prägender war für mich der Moment, in dem klar wurde: Wir haben das gemeinsam geschafft.

Gleichzeitig war unser 125-jähriges Jubiläum ein besonderer Anlass, um innezuhalten und gemeinsam zu feiern. Für mich war deshalb unsere große Jubiläumsfeier im November, bei der wir mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in München zusammengekommen sind, ein absolutes Highlight. 1.700 Menschen von 14 Standorten, versammelt an einem Ort zu einem Anlass: 125 Jahre NOVENTI. Das war etwas ganz Besonderes!

Frank Steimel: Da gehe ich komplett mit, die Stimmung bei unserer Feier war einmalig. Daneben war für mich der prägendste Moment des Jahres 2025 der erfolgreiche Abschluss der offiziellen Sanierung, ganz klar. Wir haben die wirtschaftliche Stabilität von NOVENTI wiederhergestellt und die Finanzierung langfristig gesichert. Bedeutend war für mich der Rückhalt unserer externen Partner: Egal ob von unseren Eigentümern, Kundinnen und

Kunden, Refinanzierungspartnern oder Banken – sie alle haben dieses Ergebnis mit ihrem Vertrauen und ihrer Unterstützung möglich gemacht. Und so haben wir die zentrale Voraussetzung geschaffen, um das Unternehmen nachhaltig weiterentwickeln zu können. Ein echter Meilenstein.

Herr Böhm, wie führt man ein Unternehmen durch eine Phase, in der so viel gleichzeitig auf dem Prüfstand steht?

Mark Böhm: Wenn ich aus den drei Jahren etwas ableiten würde, würde ich sagen, es geht vor allem um Klarheit, Orientierung und Verlässlichkeit. Konkret bedeutet das: wichtige Themen identifizieren, konsequent Prioritäten setzen und diese dann gradlinig verfolgen. Dazu gehört eine ordentliche Portion Mut. Und die haben wir alle bei NOVENTI bewiesen. Damit alle an einem Strang ziehen, muss die Organisation jederzeit wissen, woran sie ist – auch und gerade dann, wenn Entscheidungen schwierig sind.



links Frank Steimel, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE und rechts Mark Böhm, Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE

Gerade deswegen heißt Führung in dieser Situation auch Transparenz. Dinge offen anzusprechen, schafft Vertrauen – speziell dann, wenn nicht alles einfach ist.

Herr Steimel, was war in dieser Phase für Sie der kritische Erfolgsfaktor?

Frank Steimel: Drei Jahre sind keine lange Zeit für eine Sanierung. Gleichzeitig mussten wir den laufenden Betrieb stabil halten. Das ist ein Spannungsfeld, das man nicht auflösen kann – man muss es aktiv managen.

Die größte Herausforderung dabei ist, unter hohem Druck die richtigen Entscheidungen zu treffen – und sie dann auch unbeirrt umzusetzen.

Mit klaren Prioritäten, schnellen Entscheidungen und der Bereitschaft, Dinge zu Ende zu bringen, auch wenn sie nicht sofort funktionieren, oder folgerichtig zu beenden, wenn sie nicht den gewünschten Erfolg zeigen. Dass wir das umsetzen können, haben wir in der Sanierung bewiesen.

Eine Frage an Sie beide: Die Situation, eine Sanierung in einem solchen Maße, verlangt insbesondere im Vorstand enge Abstimmung. Wie haben Sie beide zusammengearbeitet?

Mark Böhm: Wir haben in unseren jeweiligen Verantwortungsbereichen sehr klar geführt – und uns in den entscheidenden Fragen immer schnell und eng abgestimmt.

Frank Steimel: Das A und O war und ist das gegenseitige Vertrauen. Wir konnten, wir können uns darauf verlassen, dass Entscheidungen mitgetragen werden – auch wenn sie nicht immer einfach waren.

Mark Böhm: Am Ende geht es darum, geschlossen aufzutreten und klare Orientierung zu geben. Nur so ist es überhaupt möglich,

dass alle – wir als Vorstand, die Führungskräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – an einem Strang ziehen.

Welchen Anteil hatten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter am Erfolg der Sanierung?

Frank Steimel: Einen absolut elementaren. Was mich besonders beeindruckt hat, war die hohe Identifikation aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit NOVENTI – trotz der Belastungen, die eine solche Phase mit sich bringt. Das ist keine Selbstverständlichkeit und verdient großen Respekt.

Mark Böhm: Dafür möchten wir an dieser Stelle auch nochmal Danke sagen. Ohne die Bereitschaft vieler Kolleginnen und Kollegen, Veränderungen mitzutragen, uns in unseren Entscheidungen zu vertrauen und auch schwierige Prozesse mitzugehen, wäre das sicher nicht möglich gewesen.

Wir haben bereits das 125-jährige Jubiläum in der Sanierungsphase angesprochen – kein einfacher Spagat. Wie feiert man das gebührend – gerade in und nach einer Zeit, in der alles auf Effizienz und Struktur ausgerichtet wird?

Mark Böhm: Uns war es wichtig, auch während der Sanierung keine Kompromisse zu machen und zum Firmenjubiläum mit allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern zusammenzukommen. Denn das sind die Ereignisse, an die man sich in zehn, 15 oder 20 Jahren erinnert. Außerdem wollten wir mit der Jubiläumsfeier auch allen Mitarbeitenden Danke sagen – denn ohne sie hätten wir die Sanierung nicht abschließen können.

Für mich war die 125-Jahr-Feier ein eindrucksvoller Beweis dafür, wo wir stehen und wie weit wir schon gekommen sind: Den Zusammenhalt, das Miteinander und das gegenseitige Vertrauen und Vertrautsein konnte man auf dem Fest gut spüren.

Frank Steimel: Ja, auf unserem Event hat man deutlich gespürt, dass wir einen gemeinsamen NOVENTI Spirit haben – das hat im wahrsten Sinne des Wortes beseelt. Und auch darüber hinaus arbeiten wir immer weiter an unserer Unternehmenskultur. Wir sind in vielen Bereichen klarer und konsequenter geworden. Gleichzeitig haben wir gelernt, noch offener miteinander umzugehen – gerade in schwierigen Situationen. Themen werden noch früher angesprochen, Verantwortlichkeiten klarer benannt.

Wir sind auf einem guten Weg, das zeigt auch unsere jährliche Mitarbeiterbefragung. Bei der Befragung Anfang 2026 konnten wir uns im Vergleich zum vergangenen Jahr bei 91 Prozent der Fragen steigern. Aber klar ist auch: Kultur entsteht nicht aus einzelnen Maßnahmen oder Umfrageergebnissen, sondern muss gelebt und verinnerlicht werden. Da ist jede und jeder Einzelne gefragt.

Herr Steimel, kommen wir zu den Hard Facts für das Geschäftsjahr 2025: Wie ist die Konzernbilanz einzuordnen? Die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens spiegelt sich nicht unmittelbar im Jahresergebnis wider.

Frank Steimel: Das ist zwar richtig – aber auch nicht überraschend. Die einmaligen Aufwendungen im Zusammenhang mit dem erfolgreichen Abschluss der Sanierung wirken sich unmittelbar negativ auf unsere Jahresbilanz für 2025 aus.

Stellen Sie sich das wie eine Schlussrate bei einem Kredit vor. Wir wussten, dass sie am Ende der Sanierung auf uns zukommt, aber damit haben wir dieses Kapitel auch final abgeschlossen.

Entscheidend ist: Das operative Ergebnis von 2025 ist klar positiv und in den letzten beiden Geschäftsjahren waren wir operativ so stark wie noch nie zuvor.

Wir haben jetzt die Voraussetzungen geschaffen, um wieder profitabel zu wachsen. Das bedeutet: Das Ergebnis 2025 ist eine direkte Folge der Transformation, die wir erfolgreich abgeschlossen haben. Nun kommt das nächste Kapitel.

Worauf kommt es jetzt an, damit NOVENTI wieder nachhaltig positive Ergebnisse erreicht?

Mark Böhm: Wir wollen bis 2030 Qualitätsführer in all unseren Geschäftsbereichen werden. In der Rezeptabrechnung sind wir das bereits: Anfang 2026 haben wir zum achten Mal den Preis als „Bestes Abrechnungszentrum“ Deutschlands gewonnen. In der Warenwirtschaft und Branchensoftware wollen wir das werden. Entscheidend wird für uns der Weg dahin und die Disziplin in der Umsetzung. Dafür werden wir unsere Systeme weiter stabilisieren und Komplexität reduzieren – im Produktportfolio und insbesondere im IT-Bereich ...

Frank Steimel: ... und schaffen so sukzessive Ineffizienzen ab und senken dauerhaft unsere Kostenbasis. Wir haben die richtigen Hebel identifiziert – jetzt geht es darum, diese fokussiert und mit klarer Priorität zu bedienen.

Und das bedeutet auch: Wir werden uns künftig noch stärker daran messen, was sich tatsächlich rechnet. Wachstum und Effizienz müssen sich unmittelbar im Ergebnis widerspiegeln.

Herr Böhm, welche Rolle spielt Innovation – insbesondere Künstliche Intelligenz – auf dem Weg dorthin?

Mark Böhm: Innovation ist eine unternehmerische Grundhaltung und steckt uns bei NOVENTI in den Genen – das haben wir in unserer nun schon über 125-jährigen Geschichte bereits oft bewiesen – und deshalb gehört sie auch zu unseren wichtigsten Un-

ternehmenswerten. Für uns ist Innovation kein Selbstzweck, sondern ein klarer Hebel, damit wir unsere Ziele erreichen und unsere Kundinnen und Kunden noch besser unterstützen. In der Rezeptabrechnung setzen wir KI bereits seit 2018 ein. In unserem Kundenservice arbeiten wir notwendigerweise intensiv an weiteren Optimierungen durch KI.

Frank Steimel: Die Gesundheitsbranche ist heute in vielen Bereichen von Bürokratie und komplexen Prozessen belastet. Das hören wir immer wieder im Austausch mit unseren Kundinnen und Kunden, egal ob Apotheken oder Gesundheitsfachberufe. Intelligente, innovative Anwendungen – zunehmend auch KI-basierte Lösungen im Bereich Ticketing wie in unserem Kundenportal „mein NOVENTI“ – werden hier merklich entlasten.

Mark Böhm: Aber das heißt auch, dass wir schneller werden müssen. Wir haben die Power, müssen sie aber auch „auf die Straße bringen“ oder anders: Die Technologien sind da – entscheidend ist, dass wir sie konsequent in die Anwendung bringen. Selbstverständlich immer mit Augenmaß und einem klaren Fokus darauf, was unseren Kundinnen und Kunden Mehrwert bietet.

Wenn Sie nach vorn blicken: Woran wird man in zwei bis drei Jahren erkennen, dass NOVENTI auf dem richtigen Weg ist?

Mark Böhm: Von außen, wenn ich das so sagen darf, wird man es daran erkennen, dass unsere Kundinnen und Kunden im Alltag entlastet werden und das auch unmittelbar spüren. Unsere Systeme sind stabil aufgestellt, unsere Prozesse verzahnen sich immer besser und unsere Leistungen liefern echten und vor allem neuen Mehrwert – und diesen Weg entwickeln wir konsequent weiter.

Innen werden wir deutlich fokussierter aufge-

”

NOVENTI ist ein Treiber der Digitalisierung im Gesundheitssystem mit operativer Exzellenz und Gestaltungswillen.

Frank Steimel

Stellvertretender Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE

“



Frank Steimel, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der NOVENTI Health SE

stellt sein: mit einem klar priorisierten Portfolio, weniger Komplexität und einer Organisation, die schnell entscheidet und verlässlich umsetzt.

Frank Steimel: Und nicht zuletzt wird sich das auch wirtschaftlich zeigen – in einer stabilen Ergebnisentwicklung und mit klar gestärkter Wettbewerbsposition.

Weniger Komplexität bedeutet nämlich auch niedrigere Kosten und steigende Erlöse. Auch daran wird sich unser Fortschritt messen lassen.

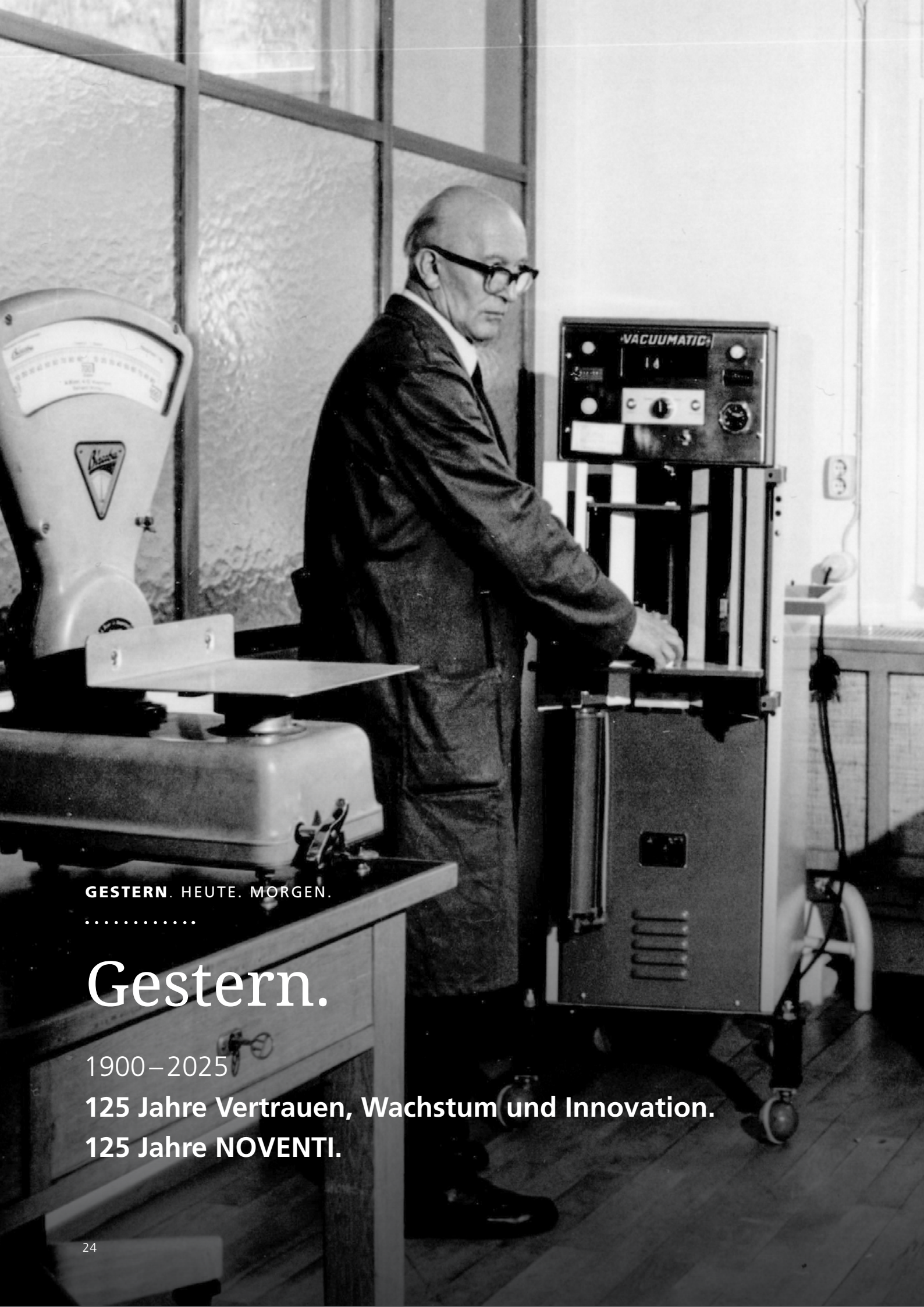
Blicken wir weiter nach vorne: Wohin soll die Reise von NOVENTI gehen – was ist Ihre Vision?

Mark Böhm: Ich möchte, dass unsere Kunden und Kundinnen über uns sagen: „Es läuft – und ich muss mich um nichts kümmern!“ NOVENTI wird bis 2030 Qualitätsführer in all seinen Geschäftsbereichen sein – mess-

bar für Kundinnen und Kunden, spürbar im Alltag und wirtschaftlich nachhaltig. Und unsere Kundinnen und Kunden werden uns mit einem Gefühl der Entlastung und Unterstützung verbinden – als der starke Partner an ihrer Seite, der sie erfolgreich in die Zukunft begleitet.

Frank Steimel: Und dafür investieren wir gezielt in zukunftssträchtige Technologien. NOVENTI ist ein Treiber der Digitalisierung im Gesundheitssystem – mit operativer Exzellenz und Gestaltungswillen.

Mark Böhm: Wir fokussieren uns auf stabil laufende Produkte und Dienstleistungen, bei denen Digitalisierung und KI die entscheidenden Hebel sind. Wir stärken damit die wohnortnahe und niedrighschwellige Gesundheitsversorgung – für alle Leistungserbringenden und alle Menschen Deutschlands.



GESTERN. HEUTE. MORGEN.

.....

Gestern.

1900–2025

125 Jahre Vertrauen, Wachstum und Innovation.

125 Jahre NOVENTI.



NOVENTI beginnt nicht als Unternehmen, sondern als mutige Idee – angetrieben von der Überzeugung, dass Apotheker ihre Prozesse selbst bestimmen müssen. Daraus wurde eine Erfolgsgeschichte von Menschen, die Kräfte vereinen, um unternehmerische Freiheit zu sichern. Mit Pioniergeist und Ausdauer schafften sie 1900 das Fundament für das heutige Unternehmen NOVENTI, das durch technische Revolutionen, Marktumbrüche, eine erfolgreiche Sanierung und Transformation bis heute Generationen überdauert. 125 Jahre in der Wirtschaft erzählen eine Geschichte von Mut, Ausdauer und unerschütterlichem Fortschritt. Sie sind der Beweis dafür, dass die Idee von NOVENTI trägt. Hier ist unsere Geschichte:

.....



NOVENTI geht zurück auf die Verrechnungsstelle der Süddeutschen Apotheken (VSA), die aus dem 1900 gegründeten „Verein der Apotheker Münchens“ hervorgegangen ist. Die Eintragung des Vereins am 30. November 1900 gilt als Geburtsstunde der VSA.

„NOVENTI wurde von Visionären aufgebaut – mit Leidenschaft, Durchhaltevermögen und einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse im Gesundheitswesen. Diese Haltung lebt bis heute weiter in allem, was wir tun.“

Holger Wessling, Aufsichtsratsvorsitzender NOVENTI

Von verschnürten Rezeptpäckchen zur elektronischen Verrechnungsstelle

Am 30. November 1900 lassen fünf engagierte Apotheker den „Verein der Apotheker Münchens e. V.“ ins Register eintragen. Ihr Ziel ist pragmatisch – und zugleich visionär: die zeitintensive manuelle Abrechnung von Rezepten gegenüber den Krankenkassen zu bündeln, zu vereinfachen und dabei in der Verantwortung der Apotheke zu belassen. Hier nahm der Weg von NOVENTI seinen erfolgreichen Anfang.

In den 1910er Jahren beginnt die flächendeckende Übernahme der Arzneimittelkosten durch Krankenkassen. In den 1920er Jahren tritt eine umfangreiche Reichsversicherungsordnung neu in Kraft – in einer Zeit, in der Rezepte noch von Hand addiert und Belege einzeln bei den Kassen eingereicht werden, schnellt der Verwaltungsaufwand der Apotheken exponentiell in die Höhe. Der Verein beginnt, die **Rezeptpäckchen** seiner Mitglieder einzusammeln und gebündelt weiterzuleiten. Was nach Verwaltung klingt, ist in Wahrheit ein mutiger Akt unternehmerischer Selbstbestimmung: Apotheken organisieren ihre Prozesse selbst – gemeinschaftlich, effizient, vorausschauend. Diese Grundhaltung prägt NOVENTI bis heute.

Mitte der 1950er Jahre übernahm die **Verrechnungsstelle Münchner Apotheken (VMA)**, der organisatorische Vorläufer vom heutigen NOVENTI.

Die erste technische Revolution: das Rechenzentrum der Apotheker

In den 1960er Jahren kündigt sich eine technische Revolution an: Die elektronische Datenverarbeitung hält Einzug. Krankenkassen und ihre Verbände wollen im Zuge dieser Entwicklung die Rezeptabrechnung an sich ziehen. Aber schon früh zeigt sich, dass es nicht um Technik allein geht, sondern um Verantwortung.

Willy Oehl, damals Geschäftsführer und maßgeblich treibende Kraft hinter der in Deutschland gerade beginnenden elektronischen Rezeptabrechnung, formuliert, was bis heute als Leitmotiv gilt: Die Abrechnung ist eine unserer ureigensten Aufgaben: „Das bleibt Sache der Apotheker“.

Die mit der elektronischen Abrechnung verbundenen Hürden waren allerdings gewaltig: Neben neuen, einheitlichen Rezeptstandards und Verträgen mit den Krankenkassen musste die gesamte Infrastruktur aus Codiergeräten, Beleglesern und Großrechnern erst finanziert und aufgebaut werden. Willy Oehl hatte zu der Zeit in seinem Büro sogar ein Feldbett aufstellt, um Tag und Nacht erreichbar zu sein.



1 _ 1967 – Bundesweiter Start der ersten elektronischen Rezeptabrechnung: Willy Oehl lebte für seine Vision und hatte in seinem Geschäftsführungszimmer sogar ein Feldbett aufgestellt, um auch nachts erreichbar zu sein und keine Entwicklung zu verpassen. Mitte 1967 startet die Verrechnungsstelle der Bayerischen Apotheken e. V. (kurz: VBA) als Nachfolgeverein der Verrechnungsstelle Münchner Apotheken bundesweit als erste mit der elektronischen Rezeptabrechnung. Ab 1967 liefern hochspezialisierte Belegleser elektronische Rezeptdaten. Vorn in der Mitte auf dem Bild zu sehen: der damalige EDV-Leiter Walter Müller.

2 _ Das Herz der NOVENTI Rezeptabrechnung ist das Rechenzentrum: Die Technologie dahinter hat sich in 125 Jahren Unternehmensgeschichte bedeutend weiterentwickelt und ist nun deutlich schneller und präziser.

3 _ Der Startschuss für die heutige Rezeptabrechnung: Ab 1911 erhöht sich der Verwaltungsaufwand für Apotheken. Der Überlieferung nach sammelte der „Verein der Apotheker Münchens“ ab den 1920ern die Rezeptpäckchen seiner Mitglieder ein und leitete diese gebündelt an die Krankenkassen weiter. Ein Schritt mit großer Wirkung. Die damaligen Vereinsvorstände und Apotheker Herrmann Thaler und Karl Bedall haben sicher nicht geahnt, welche Entwicklung der Verein nehmen wird und dass dies der Startschuss für die heutige Rezeptabrechnung ist.

GESTERN. HEUTE. MORGEN.

.....



Grundsteinlegung und die ersten 5.000 Mitglieder: Der Grundstein für den Firmensitz am Tomannweg 6 wird gelegt.



Die Rechtsform ändert sich, apothekereigen bleibt:

Anfang der 1980er Jahre hat die VSA mehr als 4.000 Kundinnen und Kunden. Zu viele, um weiter in der Rechtsform eines Vereins zu arbeiten. Der Abrechnungsbetrieb läuft daher ab dem 1. Januar 1983 über eine neu gegründete GmbH: die VSA GmbH. Einziger tätiger Gesellschafter und oberstes Kontrollgremium ist der Förderungsverein der Süddeutschen Apotheken e.V. (kurz: FSA), der durch Umbenennung aus dem VSA e.V. entsteht. An der 1983 geschaffenen Struktur mit einem Verein von Apothekerinnen und Apothekern als Alleingesellschaftern hat sich bis heute nichts geändert: NOVENTI ist zu 100 Prozent apothekereigen und hat rund 3.000 Mitglieder.

Mitte **1967** ist es so weit: **Die Verrechnungsstelle der Bayerischen Apotheken (VBA)** startet als erstes Rechenzentrum bundesweit mit der **elektronischen Rezeptabrechnung** mit hochspezialisierten Beleglesern. Bald schließen sich Apotheken aus Baden-Württemberg an, 1972 folgt die Umbenennung in **Verrechnungsstelle der Süddeutschen Apotheken (VSA)**.

Wachstum – doch der Kern bleibt apothekereigen

Mit dem folgenden Wachstum verändert sich die Struktur. Anfang der 1980er Jahre betreut die VSA bereits über 4.000 Apotheken, Kundinnen und Kunden. 1983 wird der Geschäftsbetrieb in die **VSA GmbH** überführt. Eigentümer bleibt nach wie vor ein Verein von Apothekerinnen und Apothekern, der heutige **FSA e.V.**, und bis heute gilt: NOVENTI ist zu 100 Prozent apothekereigen. Das ist kein Randdetail, sondern ein Unterschied im System. Entscheidungen werden nicht durch Investoren aus der Distanz getroffen, sondern gemeinsam an einem Tisch mit der Perspektive derjenigen, für die die Lösungen gemacht sind.

Mit der Deutschen Wiedervereinigung öffnet sich ein neues Kapitel. Im Herbst 1990 startet die VSA in den neuen Bundesländern – zunächst noch mit manueller Abrechnung, weil die damaligen Rezeptformulare der maschinellen Verarbeitung nicht standhalten würden. Ab 1991 ermöglichen das neue Krankenkassensystem und das einheitliche Rezeptblatt auch dort die elektronische Rezeptabrechnung.

Parallel schreitet die Digitalisierung voran. Mitte der 1990er Jahre verlangen die Kostenträger digitale Rezeptbilder. Die VSA stellt auf **Image-Processing** um: Rezepte werden gescannt, maschinell ausgelesen, als digitale Bilder archiviert. Damit entstehen Services wie digitale Rezeptarchive und der Online-Zugriff auf Abrechnungsdaten – damals revolutionäre Bausteine dessen, was heute ganz selbstverständlich digital ist.

Vom Abrechner zum Technologiemosor

Spätestens ab Ende der 1990er Jahre wird klar: Die Zukunft der Apotheken hängt nicht nur an der korrekten Abrechnung, sondern an integrierten, digitalen Prozessen. NOVENTI – damals noch als VSA-Gruppe – beginnt, diesen Weg konsequent zu gehen.

1998 markiert den Einstieg in die Softwarewelt, zunächst mit der Übernahme von INFOPHARM, später von weiteren Warenwirtschaftssystemen. Es ist eine strategische Weichenstellung: Abrechnung und Warenwirtschaft wachsen zusammen, um Apotheken ganzheitlich zu unterstützen – von der Rezeptbelieferung bis ins Backoffice.



Digitale Revolution in der Rezeptabrechnung mit neuen Möglichkeiten:

Ab Januar 1996 verlangen die Kostenträger zusätzliche Daten, Rezepte müssen nun als digitale Bilder übermittelt werden. Die VSA stellt seine Abrechnungstechnologie auf Image-Processing um, das Rezepte erstmals maschinenlesbar macht: Rezepte werden gescannt und maschinell ausgelesen, der Schritt der händischen Codierung entfällt. Möglich machen das das neue Querformatrezept und die Krankenversichertenkarte – ein Meilenstein mit völlig neuen Möglichkeiten, um zum Beispiel erstmals Zugriff auf Rezept- und Abrechnungsdaten sowie Rezeptbilder über das Internet zu geben.



Der Vorläufer von apothekeOnline geht online:

Mit der Einführung von Image-Processing bieten sich bislang nicht gekannte Möglichkeiten. 1997 bringt die VSA datenPur auf den Markt, ein digitales Rezeptarchiv auf CD mit allen Rezeptdaten und Images der Rezepte. 1998 geht der VSA OnlineService live. Der Vorläufer des heutigen apothekeOnline bietet erstmals Zugriff auf Rezept- und Abrechnungsdaten sowie Rezeptbilder über das Internet.

Es wächst nicht nur unser Unternehmen, sondern wir erweitern auch unser Portfolio. Mit der azh GmbH kommt ein neuer Bereich hinzu: die Abrechnung von Heil- und Hilfsmittelrezepten.



Parallel wird das Portfolio erweitert: Mit der **azh** kommt Ende der 1990er Jahre die Abrechnung für **Gesundheitsfachberufe** hinzu – von Physio- und Ergotherapie über Sanitätshäuser bis hin zu Optikerinnen und Optikern. Bis heute ist sie eine der beiden Kernkundengruppen von NOVENTI. Aus einem spezialisierten Dienstleister für Apotheken wird Schritt für Schritt ein umfassendes Ökosystem für Leistungserbringende im Gesundheitswesen.

2016 spannt die Gruppe schließlich den organisatorischen Bogen: Unter der neu gegründeten **NOVENTI GmbH** werden Abrechnung und IT gebündelt, weitere Rechenzentren kommen hinzu. Der Name NOVENTI steht nun für das, was in über einem Jahrhundert entstanden ist: der

„Was vor 125 Jahren mit der Abrechnung begann, ist heute ein integriertes Technologie-Ökosystem, das ineinandergreift, damit Apotheken und Gesundheitsfachberufe ihren Alltag digital und zukunftsicher gestalten können. Unser Anspruch bleibt derselbe, egal ob Rezeptabrechnung oder Softwaresystem, heute oder in Zukunft: Wir sind der verlässliche Partner an ihrer Seite und gestalten das Gesundheitswesen mit klarem Blick nach vorn aktiv mit.“

Mark Böhm, Vorstandsvorsitzender NOVENTI

GESTERN. HEUTE. MORGEN.

.....

„In 125 Jahren hat sich viel verändert, aber eines blieb gleich: Es ist unser Unternehmen. Bei keinem anderen sind wir Apothekerinnen und Apotheker so nah dran. Das sehen wir als Verpflichtung, uns – wie die Gründer seinerzeit – dafür einzusetzen, dass die Heilberufe vor Ort von NOVENTI bestmöglich unterstützt werden.“

Andreas Buck, Apotheker,
1. Vorsitzender FSA e. V. und
stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender NOVENTI

starke und verlässliche Partner für Apotheken und Gesundheitsfachberufe.

Fokussierung, Stabilisierung, erfolgreiche Sanierung

125 Jahre NOVENTI, 125 Jahre Unternehmertum sind keine lineare Erfolgsgeschichte – aber genau deshalb authentisch.

2022 gerät das Unternehmen in eine finanzielle Schieflage. Mit **Mark Böhm und Frank Steimel als neuem Vorstand** beginnt im Herbst 2022 ein Sanierungs- und Transformationsprogramm: **„Fokussierung 2025“**.

Die Grundidee: weniger Streuung, mehr Klarheit. NOVENTI konzentriert sich auf das, wofür das Unternehmen seit 1900 steht – die Kerngeschäftsfelder **Rezeptabrechnung, Apothekenwarenwirtschaft und Branchensoftware**. Softwarelinien werden bereinigt, Prozesse gestrafft, die Organisation zukunftsfähig neu aufgestellt.

Und die Fokussierung zahlt sich aus: Nach drei intensiven Jahren steht 2025 – im Jubiläumsjahr – fest: Die Sanierung ist erfolgreich abgeschlossen. NOVENTI ist wieder auf Kurs, wirtschaftlich stabil und strategisch fokussiert.

Kontinuität im Wandel: Gemeinsam Gesundheit gestalten

Der Blick auf 125 Jahre NOVENTI zeigt einen klaren roten Faden:



2021 – digitale Innovationen für Kundinnen und Kunden: NOVENTI startet die Abrechnung digitaler Gesundheitsanwendungen (DiGA) und verlegt seinen Firmensitz in die Macherei München.

2017 – Ausbau des Serviceangebots: Durch den gezielten Zukauf weiterer Abrechnungszentren wie des Schweriner Rechenzentrums für Heilberufe (SRZH) und des Schweriner Apothekenrechenzentrums (sarz) im Jahr 2017 hat NOVENTI das Serviceangebot für Apotheken und Gesundheitsfachberufe weiter ausgebaut.



- 1900: Apotheker bündeln ihre Kräfte, um die Rezeptabrechnung in eigener Hand zu behalten.
- 1967: Sie treiben die erste elektronische Rezeptabrechnung voran – aus Überzeugung, nicht aus Bequemlichkeit.
- 1990er/2000er: Sie öffnen das System für Gesundheitsfachberufe, bauen Software aus, denken Prozesse digital.
- 2022–2025: Sie stellen sich der Herausforderung, fokussieren, sanieren – und bleiben Eigentümer ihres Unternehmens.

NOVENTI ist nicht nur ein Abrechnungs- und IT-Dienstleister. NOVENTI ist Ausdruck eines Selbstverständnisses: **Gesundheitsversorgung vor Ort braucht starke Partner wie NOVENTI, die Verantwortung übernehmen – wirtschaftlich, technologisch, strukturell.**

Oder, um es mit den Worten des Finanzvorstands Frank Steimel zu sagen:

„NOVENTI steht für Durchhaltevermögen. Für Relevanz. Für Leistung. Dafür, dass sich das Unternehmen immer wieder verändert, und dabei eine klare Haltung bewahrt, ganz im Sinne unserer Gründer und all unserer Kundinnen und Kunden.“

125 Jahre NOVENTI sind nicht einfach ein Jubiläum. Sie sind eine Einladung, den nächsten Schritt zu gehen – **Gemeinsam Gesundheit zu gestalten.**



2025 – nachhaltiges Wachstum mit Kundinnen und Kunden im Fokus

NOVENTI wächst nachhaltig als Qualitätsführer. 2025 feiern wir 125 Jahre unter dem Leitmotiv „Gemeinsam Gesundheit gestalten“. Die Maxime von Willy Oehl, dass Rezeptabrechnung in Apothekerhand gehört, prägt uns bis heute.



2022 – eine Veränderung, die NOVENTI zukunftsfähig macht:

NOVENTI stellt im September 2022 seinen Vorstand neu auf und startet mit dem Vorstandsduo Mark Böhm und Frank Steimel das Programm „Fokussierung 2025“. NOVENTI konzentriert sich auf sein erfolgreiches Kerngeschäft in den Bereichen Abrechnung, Warenwirtschaft sowie Branchensoftware. Seitdem setzen wir unsere strategische Ausrichtung konsequent fort.



2024 – die strategische Fokussierung

zahlt sich aus: NOVENTI erzielt sichtbare Fortschritte und begleitet 2024 seine Kundinnen und Kunden bestmöglich bei der verpflichtenden und flächendeckenden Einführung des E-Rezepts: In diesem Jahr rechnet das Unternehmen 171 Millionen E-Rezepte ab – ein Drittel aller E-Rezepte in Deutschland.

Das sagen Mitarbeitende zu 125 Jahre NOVENTI:



„125 Jahre NOVENTI bedeuten für mich langjährige Beständig- und Verlässlichkeit gegenüber unseren Kundinnen und Kunden und für mich persönlich mit meinem Team immer wieder neue Herausforderungen, die wir gemeistert haben. Mein Highlight in unserem Jubiläumsjahr war natürlich unsere 125-Jahr-Feier. Besonders hat es mich gefreut, Kolleginnen und Kollegen persönlich zu treffen, mit denen ich schon seit Jahren telefonisch oder per Mail Kontakt habe, aber bis dato noch nicht persönlich getroffen habe. Ein großes Danke dafür an das interne Organisationsteam – die „Feierwehr“ – das eine unvergessliche Feier für uns alle auf die Beine gestellt hat!“

Sandra Graßl, Sachbearbeiterin Belegprüfung (Produktion)



„125 Jahre Beständigkeit und Innovationskraft: Unsere Stärke liegt darin, auf einem stabilen Fundament die Digitalisierung im Gesundheitswesen aktiv zu gestalten. Dazu passend war mein persönliches Highlight des Jubiläumsjahres die TI-Anbindung für unser Fokussystem NOVENTI Ora. Durch gebündeltes Knowhow haben wir gemeinsam eine moderne Lösung geschaffen, die ganzheitlich in die Versorgung integriert ist und einen echten Mehrwert für unsere Therapeutinnen und Therapeuten schafft.“

Sebastian Strack, Abteilungsleiter Kundensysteme Heilmittel (Produktmanagement)



„Wer 125 Jahre erfolgreich besteht, hat Veränderung nicht gefürchtet, sondern aktiv gestaltet. Das Jubiläumsjahr markiert für mich den Beginn einer neuen Reise von NOVENTI hin zu einem prozessorientierten Denken und Handeln. Damit schaffen wir die Voraussetzungen für die digitale Zukunft unseres Unternehmens, stärken die bereichsübergreifende Zusammenarbeit und fördern eine noch stärkere Orientierung an Kundinnen und Kunden. Durch diese Reise lerne ich viele neue Kolleginnen und Kollegen kennen und gewinne ein immer besseres Verständnis für unser Unternehmen. Die Herausforderung ist groß – und genau das macht sie für mich so motivierend und spannend.“

Laurence Klopfer, Prozessmanagerin (Strategie)



GESTERN. **HEUTE**. MORGEN.

Heute.

Nähe ist kein Anspruch.

Sie ist Haltung.

***Wie wir unsere Kundinnen
und Kunden in den Fokus setzen.***

Die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden ist für NOVENTI kein Trend oder Buzzword, sondern Teil der eigenen DNA seit dem Jahre 1900 und eine klare Haltung. Als apothekereigenes Unternehmen mit einer über 125-jährigen Geschichte war und ist NOVENTI nicht nur nah an denjenigen, die Gesundheitsversorgung vor Ort leisten, es sind unsere Eigentümerinnen und Eigentümer. Diese Nähe wird von uns heute noch systematischer gelebt als bisher, denn: „**Kunde im Fokus**“ ist einer von sieben Unternehmenswerten bei NOVENTI und ist die Grundlage für strategische Entscheidungen, Produktentwicklung und Servicequalität aller Bereiche, die direkt oder indirekt mit unseren Kunden zu tun haben.

**Entscheidungen, die im Dialog entstehen:
unsere Produkt- und Strategiebeiräte**

Wir machen Kundenperspektiven zur Entscheidungsbasis.

Was sollen unsere Produkte heute leisten und wie müssen sie sich morgen weiterentwickeln? Bei NOVENTI finden wir die Antworten auf diese Fragen im strukturierten und engen Dialog mit Stimmen aus dem Markt, unseren Kundinnen und Kunden. Eigens dafür hat NOVENTI sogenannte **Produkt- und Strategiebeiräte** etabliert.

Die Beiräte setzen sich aus bewusst heterogenen Kundinnen und Kunden aus dem Apotheken- und Heilmittelmarkt zusammen: unterschiedliche Regionen, Betriebsgrößen, demografische Aspekte. Gerade diese Vielfalt sorgt dafür, dass diverse Perspektiven eingebracht und Entscheidungen nicht einseitig, sondern marktnah getroffen werden.

.....

Produkt- und Strategiebeiräte – Kennzahlen und Fakten:

16 Mitglieder gesamt
(Apotheke 8 | Heilmittel 8)

Altersspanne: **30 bis 70+ Jahre**

2 Praxisbereiche:
Apotheken und Heilmittel

Regionale Abdeckung:
8 Bundesländer gesamt

Unternehmensgröße:
bis 10 Standorte
(Apotheke: 1–4 | Heilmittel 1–10)

Austausch:
2x jährlich ganztägige Präsenztermine je Beirat

Feedbackformate:
Präsenztermine, Befragungen, Pilotierungen

Kundenbeziehungen:
Apotheke 4–30 Jahre
Heilmittel 3–21 Jahre

Fokus:
Software- und Abrechnungsprodukte

1 Ziel:
Lösungen, die unsere Kundinnen und Kunden entlasten und begeistern – heute und morgen.



Im Rahmen regelmäßiger Präsenztermine werden sowohl konkrete Produktfragen als auch strategische Marktentwicklungen diskutiert. Ergänzt werden diese Termine durch Workshops und Befragungen wie die jährliche Kundenbefragung, bei der alle Kundinnen und Kunden angesprochen werden. Die daraus gewonnenen Ergebnisse fließen ebenfalls in die Beiratsarbeit ein. Dabei geht es nicht nur um Feedback, sondern um den echten Dialog: NOVENTI will noch besser verstehen, was Kundinnen und Kunden antreibt, wo sie unter Druck stehen und wo unsere Lösungen echten Mehrwert und Entlastung im Alltag liefern können.

Produktmanagement: Entlastung ist unser Leitprinzip

Wir entwickeln aus Anforderungen nachhaltigen Mehrwert.

Jeder Schritt in der Produktentwicklung beginnt mit einer einfachen Leitfrage: Was können wir heute tun, um unsere Kundinnen und Kunden morgen zu entlasten? Im Mittelpunkt dieser Frage stehen die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden. Dabei verstehen wir Entlastung nicht nur als reine Zeitersparnis. Sondern auch als Verlässlichkeit, Transparenz und Lösungen, die dem Druck im Alltag unserer Kundinnen und Kunden standhalten.

Die Ergebnisse aus dem Dialog mit den Produkt- und Strategiebeiräten sind wertvoller Input, den das Produktmanagement nutzt, um unsere Lösungen möglichst zielgerichtet weiterzuentwickeln. Daneben spielt ein strukturiertes Anforderungsmanagement eine zentrale Rolle: Rückmeldungen aus dem Markt werden systematisch erfasst, priorisiert und in die Produktentwicklung integriert.

„Seit 24 Jahren erlebe ich bei NOVENTI jeden Tag, wie sehr Kundinnen und Kunden den persönlichen Austausch schätzen: schnelle Hilfe und kompetente Ansprechpartner, am liebsten im direkten Gespräch, etwa in unseren Abrechnungsseminaren oder Exklusivschulungen. Besonders blieb mir eine Kundin im Kopf, die mich am Telefon fragte, ob ich ein Bot sei – und dann spürbar erleichtert und begeistert war, mit einem echten Menschen zu sprechen. Genau diese Momente zeigen, wie wertvoll echter Kundenkontakt ist.“

Anika Olbing, fachliche Ansprechpartnerin (Marketing, Kommunikation & Kunde)

Vor Kurzem hatte ich die besondere Gelegenheit, eine Kundin zu besuchen, die sich im vergangenen Jahr gegen PROKAS entschieden hatte. Warum ist das jetzt aber positiv? Während unseres Gesprächs schilderte sie sehr offen ihre Unzufriedenheit mit ihrer aktuellen Warenwirtschaft und berichtete, dass sie mit PROKAS deutlich bessere Erfahrungen gemacht hatte. Umso erfreulicher war ihre Entscheidung, die neue Apotheke mit unserer Warenwirtschaft und Rezeptabrechnung auszustatten. Solche Rückmeldungen bestätigen uns darin, dass wir mit unseren Lösungen auf dem richtigen Weg sind und echten Mehrwert für unsere Kundinnen und Kunden schaffen.“

Rouven Mentrup, Senior Spezialist Apotheke (Vertrieb)

Der übergreifende inhaltliche Fokus liegt auf drei zentralen Themen:

- **Stabilisierung der Produktperformance**, weil Entlastung im Alltag vor allem Verlässlichkeit braucht.
- **Automatisierung und Prozessmanagement**, um bürokratische und organisatorische Aufwände im Alltag der Kundinnen und Kunden zu reduzieren.
- **Künstliche Intelligenz**, dort, wo sie mess- und spürbar entlastet und klaren Mehrwert liefert – etwa bei der Analyse großer Datenmengen.

Kundenservice: Wir machen Exzellenz messbar
Innovationsprogramm „KUNO2.0“ als Motor für Innovation und Optimierung

Guter Kundenservice ist ein wesentliches Merkmal hervorragender Produkte. In den vergangenen Jahren haben wir den Kundenservice mehr als erfolgreich stabilisiert und wir haben unsere KPIs umfassend erreicht – eine wichtige Voraussetzung im Zusammenhang mit dem erfolgreichen Abschluss der Sanierung. Nun gehen wir den nächsten Schritt auf unserem Weg zur Exzellenz und fokussieren Performance, Qualität und Skalierbarkeit.

Dafür haben wir das Innovationsprogramm **KUNO2.0** (Kundenservice NOVENTI) aufgesetzt. Bewusst als lebendes Programm mit zahlreichen



Das sagen NOVENTI Mitarbeitende zum Wert „Kunden im Fokus“

Ergebnisse sollen messbar sein und sich weiter verbessern – und gleichzeitig nachhaltig in unserer Kultur verankert sein. Die Zufriedenheit der Kundinnen und Kunden ist bei NOVENTI deshalb kein Thema einzelner Teams, sondern eine bereichsübergreifende Haltung, die wir gemeinsam tragen. Drei Mitarbeitende berichten, was dieser Wert für sie bedeutet und wie sie ihn in ihren Arbeitsalltag integrieren.



„Ein besonders positives Kundenerlebnis zeigt sich für mich dann, wenn Kunden unmittelbar spüren, dass ihr Anliegen ernst genommen und schnell gelöst wird. Die durchweg positiven Rückmeldungen auf eine zügige und klare Kommunikation bestätigen, wie wichtig Verlässlichkeit und Tempo im Support sind. Es freut mich besonders, zu sehen, dass Kundinnen und Kunden dadurch Vertrauen aufbauen und sich gut betreut fühlen – genau das ist für mich ein zentraler Maßstab für erfolgreichen Kundenservice.“

Stefano Amico, Specialist Customer Care Apotheken Serviceteam
(Marketing, Kommunikation & Kunde)

Maßnahmen zu diversen Themenfeldern angelegt, entwickelt es sich kontinuierlich weiter. Das bedeutet: Alte Projekte wurden abgeschlossen, dafür kommen laufend neue Exzellenzinitiativen hinzu. Basis dessen ist ein **Reifegradmodell**, mit dem Fortschritte messbar und transparent gemacht werden.

DAS INNOVATIONSPROGRAMM KUNO2.0: STRUKTURIERT, MESSBAR, WIRKSAM

KUNO2.0 führt strategische und operative Handlungsfelder in einem gemeinsamen Verbesserungsprogramm zusammen. So werden Fortschritte messbar und Maßnahmen gezielt gesteuert und Exzellenz im Kundenservice wird Schritt für Schritt ausgebaut.



Insgesamt umfasst KUNO2.0 rund 60 Innovations- und Optimierungsmaßnahmen – von strategischen Großprojekten wie KI-gestützter Anfragebearbeitung oder moderner Anrufsteuerung bis hin zu operativen Effizienzmaßnahmen. Ergänzt wird dies durch systematische Nachkontaktbefragungen und Kundenkontaktanalysen, deren Ergebnisse direkt in Produkt- und Prozessverbesserungen einfließen.

Dieser Zyklus sorgt für schnellere Lösungen, weniger Weiterleitungen und nachhaltige Entlastung: Wir optimieren nicht nur im Service, sondern tragen gemeinsam mit den Kolleginnen und Kollegen aus Produktmanagement, IT und Vertrieb dazu bei, die Ursachen von Störungen bei Kundinnen und Kunden durch datenbasierte Produkt- und Prozessverbesserungen zu beheben.

Die Wirkung ist klar messbar: Die Tickerückstände wurden vollständig auf ein optimales Normalniveau abgearbeitet, sodass wir nun einen Bearbeitungsservicelevel bieten können, der wenige Stunden bis maximal wenige Tage misst. Außerdem konnten wir die telefonische Erreichbarkeit 2025 nicht nur deutlich weiterverbessern, sie liegt durchschnittlich sogar (teilweise deutlich) über den Zielwerten.

In unseren Nachkontaktbefragungen messen wir: Durch diese Erfolge ist die Zufriedenheit mit unseren Servicekontakten deutlich gestiegen, der NPS-Wert (eine Kennzahl zur Messung der Kundenzufriedenheit und -loyalität) ebenfalls. Auf diese guten Ergebnisse bauen wir in den kommenden Jahren auf – innerhalb unseres **Innovationsprogramms** KUNO2.0 und darüber hinaus.

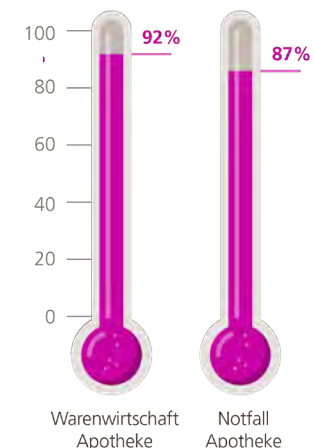
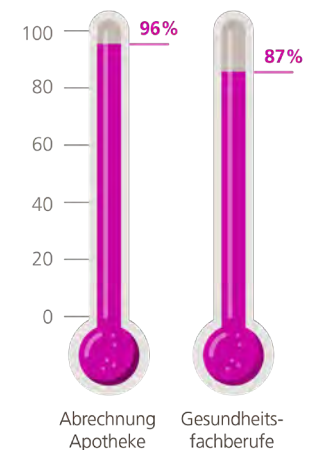
Kundenfokus als gemeinsame Verantwortung

Unser Handeln beginnt beim Kunden.

Unser Weg wirkt, denn unsere Mitarbeitenden leben und verankern den Wert „Kunden im Fokus“ in ihrer täglichen Arbeit. Deutlich macht das vor allem unsere jährliche Mitarbeitendenbefragung: Bei den Fragen „Ich kenne die Bedürfnisse/Anforderungen unserer Kunden“ und „Die Führungskräfte sorgen dafür, dass unsere Aktivitäten im Sinne der Kunden sind“ konnten wir uns im Vergleich zum Vorjahr steigern und erreichten 71 bzw. 77 Prozent.

Diese Stabilität von heute ist die Basis, um morgen noch näher an den Kundinnen und Kunden zu sein – mit besseren Lösungen, besserem Service und echtem Verständnis für ihre Herausforderungen. Denn eines bleibt unverändert: NOVENTI denkt von den Kundinnen und Kunden aus. Seit 125 Jahren. Und auch in Zukunft.

SERVICE, DER ANKOMMT: HOHE ERREICHBARKEIT AUF KONSTANT STARKEM NIVEAU.



Die hohe telefonische Erreichbarkeit in allen dargestellten Servicebereichen macht die positive Entwicklung unserer Serviceleistung sichtbar. Mit Werten zwischen 87 und 96 Prozent wurden die Zielwerte in allen Bereichen erreicht.



GESTERN. HEUTE. **MORGEN.**

.....

Morgen.

Die nächste Entwicklungsstufe.

Systeme, die voraus- und weiterdenken

Die Gesundheitsversorgung der Zukunft wird nicht daran gemessen, wie viele digitale Lösungen es gibt. Sondern daran, wie reibungslos die Prozesse laufen und wie stark sie die Leistungserbringenden entlasten. Denn diese sollen ihre Zeit nicht mit Systemen und Technik verbringen, sondern mit ihren Patientinnen und Patienten. Nur dann entstehen „Mehr Zeit für Gesundheit“, mehr Effizienz, mehr Qualität und Verlässlichkeit für alle.

Vernetzung anstatt Fragmentierung

Die Zukunft im Gesundheitswesen wird vor allem auf Verbindung gebaut sein. Dienstleistungen werden nicht mehr in einzelnen Bereichen gedacht, sondern entlang durchgängiger Prozessketten. Abrechnung, Warenwirtschaft und Branchensoftware, digitale Services und Plattformen greifen ineinander. Kundinnen und Kunden spüren vor allem, dass weniger manuelle Schritte notwendig sind und der Abstimmungsaufwand geringer ist.

GESTERN. HEUTE. **MORGEN.**

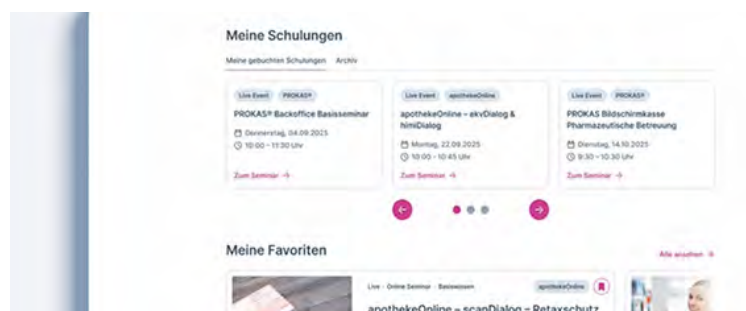
.....

mein NOVENTI

mein NOVENTI – das Kundenportal, das entlastet: Mit smarter Suche, zentraler Serviceübersicht und flexiblem Benutzerkonzept wird der Arbeitsalltag mit mein NOVENTI spürbar einfacher.

Intelligenz, die entlastet

Mit zunehmender Vernetzung wächst die Rolle von Daten – und damit auch die Möglichkeit, Prozesse aktiv zu unterstützen. Künstliche Intelligenz wird gezielt dort eingesetzt, wo sie echten Mehrwert schafft: Sie priorisiert, erkennt Muster und reduziert Routinetätigkeiten. Entscheidungen bleiben beim Menschen. Die Technik bereitet vor und nimmt Arbeit ab – so zum Beispiel mit einem Dialogassistenten im NOVENTI Abrechnungsportal apothekeOnline oder mit der smarten Powersuche im ganz neu optimierten Kundenportal mein NOVENTI.



Wie groß der Mehrwert intelligenter Unterstützung im Alltag ist, zeigt sich bereits heute ganz konkret: Durch die Powersuche und passgenaue Lösungen in der Soforthilfe von mein NOVENTI ist die Zahl der Tickets um 9 Prozent gesunken. Das heißt: Kundinnen und Kunden finden schneller die richtigen Antworten und können ihre Anliegen häufiger direkt selbst lösen. Auch die integrierte Akademie zahlt auf dieses Prinzip ein:

Dank des nahtlosen Zugangs ohne erneute Passworteingabe steigen die Buchungen von Flex-Learnings und Live-Kursen überdurchschnittlich. So wird deutlich, wie digitale Services nicht nur entlasten, sondern gleichzeitig auch die Nutzung relevanter Angebote spürbar verbessern.

Außer in den Produktlösungen setzt NOVENTI das auch in den eigenen Abläufen konsequent um. In der Rezeptabrechnung werden Prozesse bereichsübergreifend weiterentwickelt. Immer mit dem gleichen Fokus: Digitalisierung und Automatisierung steigern, Qualität und Effizienz stärken.

Mit klarem Fokus zur Qualitätsführerschaft 2030

Damit aus Digitalisierung verlässliche Wirkung wird, hat sich NOVENTI ein klares Ziel für die Zukunft gesetzt: die Qualitätsführerschaft in allen Geschäftsbereichen bis 2030. In der Rezeptabrechnung hat das mehrfach als „Bestes Abrechnungszentrum Deutschlands“ ausgezeichnete Unternehmen diesen Status bereits erreicht. Ziel ist es, nun auch in der Warenwirtschaft und in Sachen Branchensoftware Vorreiter zu werden.

Leuchtturmprojekte wie die KI-Weiterentwicklung in der Rezeptabrechnung und die TI-Anbindung im Heilmittelbereich stehen exemplarisch für diesen Kurs: Sie reduzieren Reibung, erhöhen Verlässlichkeit und schaffen spürbare Entlastung im Alltag der Kundinnen und Kunden.

NOVENTI macht Wirkung möglich – und lässt sich daran messen

Eines ist klar: Technologie allein reicht nicht. Entscheidend sind die Menschen, die sie umsetzen: Mitarbeitende, die Expertise bündeln, Wissen über Bereichsgrenzen hinweg teilen und Lösungen gemeinsam voranbringen. Stets mit dem Blick für die Kundinnen und Kunden, die Leistungserbringenden im Gesundheitswesen.

Am Ende zählt für NOVENTI, was vor Ort ankommt: ob Prozesse einfacher werden und der Alltag spürbar entlastet wird – in Apotheken, bei Heil- und Hilfsmittelerbringenden. NOVENTI ist bereit für die Anforderungen, die das Gesundheitssystem der Zukunft mit sich bringt, und gestaltet diesen Wandel aktiv mit. Als Partner, der nicht nur Lösungen bereitstellt, sondern Wirkung erzeugt.

GESTERN. HEUTE. **MORGEN.**

.....



Marion Fuihl, Ingrid Weiß, Michael Gabler, Dr. Kathrin Kerls, Mark Böhm, Dr. Thomas Ignatzi, Frank Steimel, Andreas Muckof (v. l. n. r.).

Zukunft mitgestalten: der neue Aufsichtsrat der NHC

Neu konstituiert und erweitert:

Die NOVENTI Health Care GmbH (NHC), eine Tochtergesellschaft der NOVENTI Health SE und nationaler Marktführer im Gesundheitswesen für den Bereich Abrechnung von (Krankenhaus-)Apotheken und Gesundheitsfachberufen, hat einen neuen Aufsichtsrat.

Künftig begleiten sechs Mitglieder die strategische Weiterentwicklung der NHC: Frank Steimel als Vorsitzender, Mark Böhm als stellvertretender Vorsitzender, Ingrid Weiß und Marion Fuihl als Arbeitnehmervertreterinnen sowie Dr. Kathrin Kerls und Dr. Thomas Ignatzi als externe Mitglieder mit umfassender Erfahrung in der Finanzindustrie.

Der Aufsichtsrat berät die Geschäftsführung, setzt Impulse für die Zukunft und stärkt den Kurs der NHC auf dem Weg von heute nach morgen. Damit ist die NHC auch aus Governance-Gesichtspunkten noch klarer auf das Morgen ausgerichtet.

ZUKUNFTSPROJEKTE BEI NOVENTI

Zukunftsprojekt: TI-Anbindung für Physiotherapiepraxen

Im vergangenen Jahr setzte NOVENTI Impulse für die Digitalisierung im Heilmittelbereich. Der Heilmittelbereich zählt zu den jüngsten Versorgungsbereichen, die an die TI angebunden werden – nach aktuellen Planungen bis Oktober 2027. NOVENTI unterstützt die Heilmittelerbringenden mit praxisnahen und anwenderfreundlichen Lösungen und hat bisher über 1.300 Kundinnen und Kunden erfolgreich an die TI angeschlossen. Physiotherapeuten erhalten Praxisverwaltungssoftware, Abrechnung und TI-Anbindung aus einer Hand; ein Entlastungspaket bündelt alle benötigten Komponenten und reduziert Komplexität bei der Installation und im Betrieb. Damit profitieren Praxen bereits heute von KIM (Kommunikation im Medizinwesen) für sichere Kommunikation und geschützten Austausch von Gesundheitsdaten. Außerdem schafft die TI die Grundlage für weitere Anwendungen wie die elektronische Patientenakte (ePA) und das E-Rezept.



Zukunftsprojekt: KI-Fortschritte in der Rezeptabrechnung

NOVENTI verwendet bereits seit 2018 KI in der intern genannten „Produktion“ – der Rezeptabrechnung bzw. Rezepterkennung. 2025 treibt das Unternehmen die intelligente Dokumentenverarbeitung voran: In den Bereichen Heil- und Hilfsmittel werden komplexe Verordnungen und Anlagen durch ein antrainiertes KI-Modell möglichst automatisiert ausgelesen. In der Apothekenabrechnung startet Anfang 2026 die KI-Weiterentwicklung der optischen Zeichenerkennung, um Handschriften, Farb- und Layoutvarianten sicherer zu erfassen. Das Ergebnis: weniger manuelle Nacharbeit und spürbar reduzierter Prüfaufwand. Selbstverständlich erfolgt die Verarbeitung mit den gewohnt hohen Datenschutzstandard unseres Hauses.

Kundinnen und Kunden im Interview

3 Fragen an ...



Marcel Schulze
Praxisinhaber BestPhysioWell

Frage 1: Das Gesundheitswesen wird immer vernetzter – auch für die Physiotherapie kommt bald die TI-Anbindung. Was erhoffen Sie sich von dieser Entwicklung für den Berufsstand und Ihren Arbeitsalltag?

Wir erwarten vor allem Entlastung im Praxisalltag. Heute sind viele Prozesse noch von Papier, Medienbrüchen und zeitintensiven Abstimmungen geprägt. Mit der TI-Anbindung erwarten wir effizientere Kommunikationswege, etwa im Austausch mit Arztpraxen, und perspektivisch einen schnelleren Zugriff auf relevante Verordnungs- und Patientendaten – natürlich im Rahmen der geltenden Datenschutz- und Sicherheitsstandards. Für den Berufsstand bedeutet das eine stärkere Einbindung in digitale Versorgung und damit mehr Sichtbarkeit – also eine Aufwertung. Wenn Dokumentation und Abstimmung einfacher werden, bleibt am Ende mehr Zeit für das, worum es geht: die Therapie an den Patientinnen und Patienten.

Frage 2: Was tragen Softwarelösungen wie NOVENTI Ora dazu bei, dass die Digitalisierung in Ihrem Alltag auch funktioniert?

Damit Digitalisierung im Alltag funktioniert, braucht es Lösungen, die Prozesse wirklich abbilden – und nicht zusätzlich verkomplizieren. NOVENTI Ora unterstützt uns dabei, schneller und strukturierter zu arbeiten. Vom Rezeptmanagement über

die Abrechnung bis zur Zahlungsverfolgung. Ein zentraler Vorteil ist, dass alle Informationen an einem Ort gebündelt werden: Das schafft Transparenz, reduziert Fehler und macht Abläufe verlässlicher. Besonders in einem größeren Praxisverbund wird dadurch einheitliches Arbeiten über Standorte hinweg möglich – das spart Zeit und entlastet die Teams im Tagesgeschäft spürbar.

Frage 3: Wenn Sie in die Zukunft schauen: Welche digitale Vernetzung würde Ihre Praxis morgen am meisten voranbringen?

Am meisten würde eine durchgängige, standardisierte Vernetzung aller Akteure im Gesundheitswesen helfen – insbesondere zwischen Arztpraxis, Physiotherapie und Abrechnungsstelle. Ein Schlüssel wäre die elektronische Verordnung ohne Medienbruch: digital ausgestellt, direkt im Praxissystem – ohne Papier, ohne Übertragungsfehler, ohne nachträgliches Abtippen. Zusätzlich wäre eine bessere digitale Patientenkommunikation ein großer Gewinn, etwa beim Terminmanagement oder beim sicheren Austausch von Dokumenten. Das würde unsere Prozesse beschleunigen und uns so mehr Zeit für qualitativ hochwertige Behandlung schaffen.



Steffen Kuhnert
Gesundheitsexperte und Apothekeninhaber

Frage 1: Wenn Sie auf die nächsten zwei bis drei Jahre blicken: Welche Fähigkeit wird für die Apotheken der Zukunft entscheidend – und wo können Partner wie NOVENTI dabei am meisten unterstützen?

In zwei bis drei Jahren zählt vor allem Geschwindigkeit: in Beratung, Service und Kommunikation. KI wird zum echten Arbeitswerkzeug, das Zeit zurückgibt. Partner wie NOVENTI sind stark, wenn sie Warenwirtschaft, Abrechnung und KI nahtlos verbinden – mit offenen Schnittstellen, sauberen Datenflüssen und ggf. auch mit spezialisierten Partnern. Denn die Apotheke der Zukunft braucht vor allem Systeme, die mitdenken, um sie zu entlasten.

Frage 2: Was braucht es aus Ihrer Sicht, dass Apotheken insgesamt digitaler werden?

Digitaler wird die Apotheke, wenn Systeme endlich miteinander sprechen: Standards, Interoperabilität, offene Schnittstellen. Lösungen müssen den Alltag spürbar erleichtern, Teams brauchen Befähigung und Begleitung. KI senkt dabei die Einstiegshürde mit Spracheingabe, Textbausteinen und intelligenten Vorschlägen für Beratung und Dokumentation sofort. Und investiert wird, wenn es wirtschaftlich planbar ist: ein klarer wirtschaftlicher Mehrwert durch Zeitgewinn, neue Erlöse oder einfachere Abrechnung.

Frage 3: An welcher Stelle wünschen Sie sich die größte Entlastung durch Digitalisierung – und woran würden Sie konkret spüren, dass Lösungen wirklich wirken?

Die größte Entlastung entsteht, wenn Bürokratie rund um pharmazeutische Dienstleistungen (pDL) verschwindet. Die sind nämlich eine Riesenchance für die Apotheke, aber Stand heute bremsen Dokumentation und Nachweise sie aus. Digitalisierung ist erst dann wirklich wirksam, wenn Leistungen in Minuten ohne Medienbruch laufen, Routinekommunikation KI-gestützt im Hintergrund passiert und das HV-Team täglich Zeit für Beratung zurückgewinnt. Kurz gesagt: weniger Verwaltung, mehr Apotheke.





Konzernbilanz

Das Geschäftsjahr in Zahlen.

NOVENTI Beteiligungsverwaltung GmbH

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2025 – AKTIVA

in EUR	31.12.2025	VORJAHR
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
1. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	76.015.978,94	86.033.905,76
2. Geschäfts- oder Firmenwerte	181.639.561,16	196.776.191,24
3. Geleistete Anzahlungen	12.077.918,22	11.618.287,41
	269.733.458,32	294.428.384,41
II. SACHANLAGEN		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	12.885.950,87	13.531.282,74
2. Technische Anlagen und Maschinen	51.846,64	189.257,64
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.438.565,40	11.097.113,42
4. Geleistete Anzahlungen	171.652,50	172.485,66
	24.548.015,41	24.990.139,46
III. FINANZANLAGEN		
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	32.826,83	32.826,83
2. Beteiligungen	14.441.854,51	19.301.721,78
3. Sonstige Ausleihungen	4.919.891,80	4.427.431,48
	19.394.573,14	23.761.980,09
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. VORRÄTE		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	0,00	12.226,81
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	928.007,34	1.068.854,56
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	3.220.485,30	3.891.951,45
	4.148.492,64	4.973.032,82
II. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.009.781,88	14.515.439,63
2. Forderungen aus Factoringgeschäft	609.523.666,75	604.762.502,25
3. Forderungen gegen Gesellschafter	0,00	100.615,24
4. Sonstige Vermögensgegenstände	4.306.320,54	5.721.204,18
	629.839.769,17	625.099.761,30
III. FLÜSSIGE MITTEL		
	359.333.014,59	283.924.136,73
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	3.435.900,10	2.953.234,25
	1.310.433.223,37	1.260.130.669,06
TREUHANDVERMÖGEN		
	118.182.384,23	83.297.802,78

NOVENTI Beteiligungsverwaltung GmbH

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2025 – PASSIVA

in EUR	31.12.2025	VORJAHR
A. EIGENKAPITAL		
I. GEZEICHNETES KAPITAL	26.000,00	26.000,00
II. KAPITALRÜCKLAGE	211.493.869,75	211.493.869,75
III. EIGENKAPITAL AUS WÄHRUNGSUMRECHNUNG	751,34	0,00
III. BILANZVERLUST	- 39.153.935,51	- 197.257,78
IV. NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE	243.214,67	- 2.490.105,53
	172.609.900,25	208.832.506,44
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen	9.379.083,72	9.772.284,26
2. Steuerrückstellungen	289.336,00	1.026.121,76
3. Sonstige Rückstellungen	21.008.231,70	20.058.667,75
	30.676.651,42	30.857.073,77
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	892.422.832,55	840.213.837,53
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0,00	244.662,08
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.186.465,73	11.923.192,45
4. Verbindlichkeiten aus Factoringgeschäft	185.011.073,47	143.474.467,73
5. Sonstige Verbindlichkeiten	5.019.138,32	6.411.944,80
	1.090.639.510,07	1.002.268.104,59
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	1.201,05	3.442,51
E. PASSIVE LATENTE STEUERN		
	16.505.960,58	18.169.541,75
	1.310.433.223,37	1.260.130.669,06

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2025 – AKTIVA

in EUR	31.12.2025	VORJAHR
A. ANLAGEVERMÖGEN		
I. IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
1. Selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte	25.401.200,84	26.556.080,73
2. Entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	11.568.390,10	13.633.217,19
3. Geschäfts- oder Firmenwerte	2.509.889,59	4.519.453,05
4. Geleistete Anzahlungen	31.898,77	219.768,76
	39.511.379,30	44.928.519,73
II. SACHANLAGEN		
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	8.633.662,35	9.156.006,10
2. Technische Anlagen und Maschinen	51.846,64	189.257,64
3. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	11.438.565,40	11.097.113,42
4. Geleistete Anzahlungen	171.652,50	172.485,66
	20.295.726,89	20.614.862,82
III. FINANZANLAGEN		
1. Anteile an verbundene Unternehmen	32.826,83	32.826,83
2. Ausleihungen an verbundene Unternehmen	300.000,00	0,00
3. Beteiligungen	11.750.605,04	14.042.398,76
4. Sonstige Ausleihungen	4.919.891,80	4.427.431,48
	17.003.323,67	18.502.657,07
B. UMLAUFVERMÖGEN		
I. VORRÄTE		
1. Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	0,00	12.226,81
2. Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	928.007,34	1.068.854,56
3. Fertige Erzeugnisse und Waren	3.220.485,30	3.891.951,45
	4.148.492,64	4.973.032,82
II. FORDERUNGEN UND SONSTIGE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE		
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	16.021.636,62	14.515.439,63
2. Forderungen aus Factoringgeschäft	609.523.666,75	604.762.502,25
3. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	382,22	0,00
4. Forderungen gegen Gesellschafter	33.896,12	100.615,24
5. Sonstige Vermögensgegenstände	4.306.320,54	5.717.279,12
	629.885.902,25	625.095.836,24
III. FLÜSSIGE MITTEL		
	359.153.591,43	283.917.803,13
C. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	3.435.900,10	2.953.234,25
D. AKTIVE LATENTE STEUERN		
	6.609,71	12.975,50
E. NICHT DURCH KONZERNEIGENKAPITAL GEDECKTER FEHLBETRAG		
	47.813.511,55	32.048.182,87
	1.121.254.437,54	1.033.047.104,43
TREUHANDVERMÖGEN		
	118.182.384,23	83.297.802,78

NOVENTI Health SE

KONZERNBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2025 – PASSIVA

in EUR	31.12.2025	VORJAHR
A. EIGENKAPITAL		
I. GEZEICHNETES KAPITAL		
1. Eingefordertes Kapital	45.000.000,00	45.000.000,00
2. Nicht eingeforderte ausstehende Einlagen	- 1.410.000,00	- 1.410.000,00
	43.590.000,00	43.590.000,00
II. KAPITALRÜCKLAGE		
	56.051.202,85	56.051.202,85
III. EIGENKAPITALDIFFERENZ AUS WÄHRUNGSUMRECHNUNG		
	168.395,79	167.392,10
IV. BILANZVERLUST, SOWEIT DURCH EIGENKAPITAL GEDECKT		
	- 100.074.229,51	- 97.339.905,62
V. NICHT BEHERRSCHENDE ANTEILE		
	264.630,87	- 2.468.689,33
	0,00	0,00
B. RÜCKSTELLUNGEN		
1. Rückstellungen für Pensionen	9.379.083,72	9.772.284,26
2. Steuerrückstellungen	289.336,00	1.026.121,76
3. Sonstige Rückstellungen	20.933.972,87	20.005.667,75
	30.602.392,59	30.804.073,77
C. VERBINDLICHKEITEN		
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	892.422.832,55	840.213.837,53
2. Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	0,00	244.662,08
3. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	8.198.320,47	11.894.676,01
4. Verbindlichkeiten aus Factoringgeschäft	185.011.073,47	143.474.467,73
5. Sonstige Verbindlichkeiten	5.018.617,41	6.411.944,80
	1.090.650.843,90	1.002.239.588,15
D. RECHNUNGSABGRENZUNGSPOSTEN		
	1.201,05	3.442,51
	1.121.254.437,54	1.033.047.104,43

NOVENTI Health SE

KONZERN-GEWINN-UND-VERLUST-RECHNUNG

in EUR	31.12.2025	VORJAHR
1. Umsatzerlöse	256.049.883,50	262.771.512,51
2. Verminderung (i. V. Erhöhung) des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen	- 107.219,03	575.878,61
3. Andere aktivierte Eigenleistungen	4.838.535,05	2.783.398,60
4. Sonstige betriebliche Erträge, davon aus der Währungsumrechnung 65.601,88 EUR (i. V. 54.756,59 EUR)	8.307.130,19	6.385.029,59
	269.088.329,71	272.515.819,31
5. Materialaufwand		
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	19.283.811,49	14.209.427,74
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	20.713.700,96	25.297.908,66
	39.997.512,45	39.507.336,40
6. Personalaufwand		
a) Löhne und Gehälter	94.958.658,62	91.536.953,75
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung, davon für Altersversorgung 359.840,04 EUR (i. V. 1.519.367,46 EUR)	16.212.231,49	16.636.485,02
	111.170.890,11	108.173.438,77
7. Abschreibungen		
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	11.515.651,13	12.575.557,46
b) auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die in der Kapitalgesellschaft üblichen Abschreibungen überschreiten	0,00	772.348,26
	11.515.651,13	13.347.905,72
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen, davon aus der Währungsumrechnung 26.752,90 EUR (i. V. 16.242,22 EUR)	93.741.216,56	74.467.080,97
9. Aufwendungen aus der Verlustübernahme	676.365,42	0,00
10. Erträge aus Beteiligungen	156.025,21	89.157,27
11. Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	0,00	- 937.941,22
12. Erträge aus Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	89.874,44	100.428,48
13. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	2.393.000,54	3.865.268,93
14. Abschreibungen auf Finanzanlagen	3.282.395,62	277.652,58
15. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	26.964.652,54	36.211.817,71
	- 28.284.513,39	- 33.372.556,83
16. Erstattete Steuern vom Einkommen und vom Ertrag, davon Aufwand aus latenten Steuern 6.365,79 EUR (i. V. 3.438.809,72 EUR)	- 576.497,52	- 2.915.630,11
17. Ergebnis nach Steuern	- 15.044.956,41	6.563.130,73
18. Sonstige Steuern	153.624,78	179.445,62
19. Jahresfehlbetrag (i. V. Jahresüberschuss)	- 15.198.581,19	6.383.685,11
20. Ergebnis nicht beherrschende Anteile	3.301.071,38	- 243.800,42
21. Konzernjahresfehlbetrag (i. V. Konzernjahresüberschuss)	- 18.499.652,57	6.627.485,53

IMPRESSUM

HERAUSGEBER
NOVENTI Health SE
Marketing, Kommunikation & Kunde
© NOVENTI Health SE, 2026