

## Cerner Culmina La Adquisición De Siemens Health Services

**02 de febrero de 2015.** La inversión combinada de I+D de 650 millones de dólares al año impulsa la próxima generación de TI para la salud; Alianza estratégica de Cerner y Siemens AG para avanzar en la innovación de la industria.

KANSAS CITY, Misuri. — Feb. 2, 2015 — Cerner Corp. (Nasdaq:CERN) ha anunciado hoy que se ha completado la adquisición de 1,3 mil millones de dólares de activos, clientes y empleados de Siemens Health Services.

Cerner y la antigua unidad de negocio de Siemens tienen una inversión combinada en investigación y desarrollo de más de 650 millones de dólares al año. Se espera que esta concentración de recursos acelere el desarrollo de la próxima generación de soluciones de tecnología para la salud y contribuya a que los clientes controlen costes y mejoren los resultados de sus áreas de salud.

“Mediante la combinación de clientes, inversiones en I+D y empleados, estamos en una excelente posición para conducir a nuestros clientes a una de las eras más dinámicas en salud” – afirmó Neal Patterson, Presidente, Director General y cofundador de Cerner. “Cerner permanece centrado en áreas de desarrollo clave como gestión de salud de la población, experiencia del médico, plataformas abiertas, ciclo de ingresos y movilidad. Consideramos que invertir en estas áreas cruciales contribuye a que nuestros clientes satisfagan las crecientes demandas de regulación y control de costes a la vez que mejoran la calidad en el cuidado.”

Cerner y Siemens AG, la antigua sociedad matriz de Siemens Health Services, dan un paso adelante con una alianza estratégica destinada a favorecer la innovación de la industria. Esta alianza une el liderazgo en tecnología de la salud de Cerner con la experiencia en dispositivos e imagen de Siemens AG. Cada organización espera invertir hasta 50 millones de dólares durante un período inicial de tres años. El objetivo inmediato de la alianza es la integración de diagnósticos y procesos terapéuticos en la historia clínica electrónica.

"Siemens AG es una empresa de una larga y respetada trayectoria en el cuidado de la salud" - dijo Patterson. "Una característica única de esta adquisición es que vamos a seguir trabajando con Siemens AG en nuestra capacidad de I + D, con el fin de avanzar en la interoperabilidad de la historia clínica electrónica con dispositivos médicos."

Cerner espera que los ingresos en el año 2015 serán aproximadamente de 4.800 millones a 5.000 millones, con una base de clientes distribuidos en más de 30 países y en más 18.000 instalaciones.

"La familia de clientes Cerner ha crecido y también lo ha hecho nuestro equipo. Ahora somos más de 21.000 empleados en una red global, todo ello con el enfoque singular de avanzar en el estado del arte de salud y cuidados ", dijo Patterson. "Estamos evaluando las necesidades empresariales específicas de nuestros nuevos clientes, y deseamos aprovechar nuestra experiencia combinada para ayudarles a alcanzar sus objetivos de negocio a corto plazo, y prepararse para lo que está en el horizonte."

John Glaser, el antiguo Director General de Servicios de Salud de Siemens, se ha unido a Cerner como Vicepresidente senior y miembro del gabinete ejecutivo de la compañía. Glaser apoyará a los antiguos clientes de Siemens Health Services en su transición a Cerner. Además aportará a Cerner su amplia experiencia en tecnología de salud para el desarrollo de la política, las iniciativas estratégicas y las innovaciones del mercado.

El soporte de las plataformas centrales de Siemens se mantiene. Cerner trabajará con todos los clientes para apoyar sus necesidades de negocio a corto y largo plazo.

### Beneficios

Cerner dará a conocer los resultados de sus beneficios del cuarto trimestre de 2014 después del cierre del mercado el martes 10 de febrero en una conferencia telefónica a las 3:30 pm CT que será accesible por dial-in o webcast.

### Sobre Cerner

Las tecnologías de la información para la salud de Cerner conectan a las personas, la información y los sistemas en aproximadamente 14.000 instalaciones en todo el mundo. Reconocidas por su carácter innovador, las soluciones de Cerner ayudan al personal clínico en la toma de decisiones y permiten a las organizaciones gestionar la salud de la población. Cerner brinda a sus clientes una amplia gama de servicios propios, así como toda una plataforma financiera y clínica totalmente integrada para ayudarles a gestionar sus ingresos. La misión de Cerner es contribuir a la mejora de la asistencia sanitaria y la salud de las personas. Nasdaq: CERN. Para obtener más información acerca de Cerner, visite [cerner.es](http://cerner.es), lea nuestro blog en [cerner.com/blog](http://cerner.com/blog), conéctese con nosotros en Twitter en [twitter.com/cerner](http://twitter.com/cerner) y en Facebook en [facebook.com/cerner](http://facebook.com/cerner).

Ciertas marcas comerciales, marcas de servicio y logotipos que se incluyen en el presente documento son propiedad de Cerner Corporation o sus subsidiarias. Todas las otras marcas que no son propiedad de Cerner son propiedad de sus respectivos propietarios.

All statements in this press release that do not directly and exclusively relate to historical facts constitute forward-looking statements. Statements relating to the expected benefits of the proposed transaction and Cerner's post-transaction plans, objectives, expectations and intentions are examples of such forward-looking statements. These forward-looking statements are based on the current beliefs, expectations and assumptions of Cerner's management with respect to future events and are subject to a number of significant risks and uncertainties. It is important to note that Cerner's performance, and actual results, financial condition or business could differ materially from those expressed in such forward-looking statements. In many instances, the words "estimates", "expects", "will" or the negative of these words, variations thereof or similar expressions are intended to identify such forward-looking statements. Factors that could cause or contribute to such differences include, but are not limited to: risks inherent with business acquisitions and integrations such as difficulties and operational and financial risks associated with integrating Cerner and the acquired business; managing growth in the new markets in which we offer solutions, health care devices and services; risks related to disruption of management time from ongoing business operations due to the acquisition; failure to realize the synergies and other benefits expected from the acquisition; risk that the assets and business acquired may not continue to be commercially successful; the effect of the announcement of the transaction itself on the ability of Cerner to retain clients and retain and hire key personnel and maintain relationships with key suppliers; unexpected costs, charges or expenses resulting from the transaction; and litigation or claims relating to the transaction or the acquired assets and business. Additional discussion of other risks, uncertainties and factors affecting Cerner's business is contained in Cerner's filings with the Securities and Exchange Commission. The reader should not place undue reliance on forward-looking statements, since the statements speak only as of the date that they are made. Cerner undertakes no obligation to update forward-looking statements to reflect changed assumptions, the occurrence of unanticipated events or changes in future operating results, financial condition or business over time.

## Contactos

En Estados Unidos: Kate O'Neill Rauber, +1 913-515-9836, [C\\_ONeillRauber.Kate@Cerner.com](mailto:C_ONeillRauber.Kate@Cerner.com)

En la Unión Europea: Distie Profit, +44 (0)77 8978 1815, [Distie.Profit@Cerner.com](mailto:Distie.Profit@Cerner.com)

En España: Miriam Poves: +34 676178874

Inversores: Allan Kells, (816) 201-2445, [akells@cerner.com](mailto:akells@cerner.com)