

# Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2019

## GRUNDLAGEN DES KONZERNS

### GESCHÄFTSMODELL

Die NEXUS entwickelt, vertreibt und wartet Softwarelösungen für Krankenhäuser, Reha-Einrichtungen, Fachkliniken und Pflegeheime. Alle Softwarelösungen zielen darauf ab, dass die Gesundheitseinrichtungen ihre Prozesse effizienter abwickeln können und die Mitarbeiter mehr Zeit für Patienten zur Verfügung haben. NEXUS entwickelt Softwarelösungen, indem Know-how und Ideen von Kunden und eigenen Mitarbeitern zusammengebracht werden. NEXUS kann dabei auf ein umfangreiches Expertenwissen aus unterschiedlichen europäischen Ländern und einer Vielzahl von Einrichtungen zurückgreifen. NEXUS bietet folgende Produktgruppen an:

- + **NEXUS / KIS<sup>no</sup>**: Komplett-Informationssystem für somatische Häuser in Deutschland
- + **NEXUS / PSYCHIATRIE**: Komplett-Informationssystem für psychiatrische Häuser
- + **NEXUS / HEIM**: Komplett-Informationssystem für Altenheime und Altenheimketten
- + **NEXUS / REHA**: Komplett-Informationssystem für Rehabilitationseinrichtungen
- + **NEXUS / PAT (CH)**: Administratives Komplett-Informationssystem für Schweizer Spitäler
- + **NEXUS / DIS**: Interdisziplinäres diagnostisches Informationssystem
- + **NEXUS / SWISSLAB**: Premium Labor-Informationssystem
- + **NEXUS / LAURIS**: Auftragskommunikation in der Diagnostik
- + **NEXUS / PATHOLOGIE und NEXUS / ZYTOLOGIE**: Informationssystem für pathologische und zytologische Einrichtungen
- + **NEXUS / RADIOLOGIE**: Radiologie-Informationssystem (RIS) und Bildsystem (PACS) für radiologische Abteilungen und Praxen
- + **NEXUS / CHILI**: PACS- und Teleradiologie-Lösungen
- + **NEXUS / FRAUENKLINIK**: Informationssystem für geburtshilfliche Einrichtungen und Frauenkliniken
- + **astraia**: Spezialbefundung in der Geburtshilfe und Gynäkologie
- + **NEXUS / INFORMATIONSTORE**: Management-Informationssysteme für Krankenhäuser
- + **NEXUS / QM**: Informationssysteme für das Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen
- + **NEXUS / AEMP, NEXUS / SPM und EuroSDS**: Informationssystem für Sterilisationsprozesse im Krankenhaus
- + **NEXUS / INTEGRATIONSERVER**: Schnittstellenmanagement für Krankenhaus-Informationssysteme
- + **NEXUS / CLOUD IT**: Outsourcing-Lösungen im Gesundheitswesen
- + **NEXUS / SPEZIALBEFUNDUNG und Clinic WinData (CWD)**: Informationssysteme für die medizinische Fachbefundung und Geräteintegration
- + **NEXUS / AMBULANTE PFLEGE und asebis**: Die Spitex-Komplettlösung für den Schweizer Markt
- + **NEXUS / ARCHIV und NEXUS / PEGASOS**: Archivierung und Prozessmanagement im Gesundheitswesen
- + **Emed**: Webbasiertes klinisches Informationssystem für französische Gesundheitseinrichtungen
- + **NEXUS / EPD**: Komplett-Informationssystem für somatische und psychiatrische Häuser in den Niederlanden

- + **TESIS**: Komplett-Informationssystem für somatische Häuser in Katalonien (Spanien)
- + **NEXUS / VITA und TESIS VITA**: Komplett-Informationssystem für In-vitro-Kliniken
- + **NEXUS / SWITSPOT**: Softwarelösungen zur Ergänzung des SAP-Personalmanagements
- + **NEXUS / ASS.TEC**: Prozess- und HR-Beratung im SAP-Umfeld
- + **highsystemNET**: Life-Cycle-Client-Management
- + **CREATIV OM**: CRM für Non-Profit-Organisationen und Gesundheitseinrichtungen
- + **NEXUS / ESKULAP**: Komplett-Informationssystem für somatische und psychiatrische Häuser in Polen
- + **ifa systems**: Software-Lösungen in der Augenheilkunde

NEXUS vermarktet Softwarelösungen, installiert diese beim Kunden und übernimmt die Pflege der Lösungen im Sinne der Weiterentwicklung und Beratung. Bei Bedarf betreibt NEXUS die Software in eigenen oder gemieteten Rechenzentren und übernimmt die Gesamtbetreuung für den Kunden.

Die NEXUS-Softwarearchitektur ist modular, offen und serviceorientiert. Die Serviceorientierung der Produkte ermöglicht es, Funktionalitäten (Services) auch in Fremdprodukten zu integrieren. Ebenso können auf diese Weise Bestandskunden neu akquirierter Unternehmen unmittelbar von Funktionsausweitungen profitieren.

Die verschiedenen Module der Software-Lösungen werden sowohl zur Verbesserung der Verwaltungs-, Abrechnungs- und Behandlungsabläufe, als auch zur Optimierung der Qualität der Dokumentation von Patientendaten eingesetzt. Die Zielsetzung unserer Produkte ist es, Kunden des Gesundheitswesens Instrumente anzubieten, mit denen sie ihre Geschäftsprozesse digitalisieren, beschleunigen und qualitativ verbessern können. IT-Serviceleistungen runden das Leistungsspektrum ab.

Die NEXUS-Gruppe ist an den Standorten Donaueschingen, Berlin, Dossenheim, Erlangen, Frankfurt (Main), Magdeburg, Ismaning, München, Jena, Kassel, Neckarsulm, Ratingen, Münster, Frechen, Singen (Hohentwiel), Wien (AT), Wallisellen (CH), Widnau (CH), Altishofen (CH), Basel (CH), Lugano (CH), Zürich (CH), Grenoble (F), Vichy (F), Nieuwegein (NL) sowie Sabadell (ES) und Posen (PL) vertreten. Die strategische Ausrichtung der Gruppe wird maßgeblich von der NEXUS AG bestimmt.

In 2019 ergaben sich folgende Änderungen in der Beteiligungsstruktur:

- + Die NEXUS AG hat am 15.05.2019 aus dem bestehenden Optionsvertrag die restlichen 10,00% der Anteile an der Tochtergesellschaft nexus / switspot GmbH, Neckarsulm, erworben.
- + Die NEXUS AG hat am 04.06.2019 52,56% der Anteile an der ifa systems AG, Frechen, erworben.
- + Die NEXUS AG hat am 06.06.2019 aus dem bestehenden Optionsvertrag weitere 11,37% der Anteile des Tochterunternehmens NEXUS POLSKA sp. z o.o., Posen, erworben.

- + Mit Geschäftsanteilskaufvertrag vom 14.06.2019 hat die NEXUS AG die restlichen 49,80 % der Anteile an der NEXUS . IT GmbH SÜDOST, Donaueschingen, erworben.
- + Die NEXUS AG hat am 26.06.2019 aus dem bestehenden Optionsvertrag die restlichen 10,00 % der Anteile an der Tochtergesellschaft NEXUS SISINF SL, Sabadell, erworben.

Zum 01.01.2020 wurden acht Unternehmen der NEXUS-Gruppe auf insgesamt vier Unternehmenseinheiten fusioniert. Hintergrund der Fusionen ist die Zusammenlegung von bisher getrennt geführten Profitcentern und die damit verbesserte Steuerungsfähigkeit der Gesamtgruppe.

### Steuerungssystem

Die NEXUS-Gruppe ist in zwei Segmente („Healthcare Software“ und „Healthcare Service“) und innerhalb der Segmente in verschiedene Geschäftsgebiete untergliedert. Jedes Geschäftsgebiet verfügt über ein eigenständiges Geschäftsmodell. Grundlage der Geschäftsgebietsstrategie sind die Produktprogramm-, Markt-, Technologie- und Vertriebsstrategien der Gesamtgruppe. Die Steuerung der Segmente und Geschäftsgebiete erfolgt über die Messung von insgesamt drei einheitlichen Kennzahlen (nach lokalen Rechnungslegungsstandards): „Umsatz“, „Ergebnis vor Steuern“ und „Relative Marktposition“. Unter „Relativer Marktposition“ verstehen wir die Entwicklung eines Segmentes oder Geschäftsgebietes, gemessen anhand der Unternehmensentwicklung im Vergleich zu den relevanten Wettbewerbern, soweit diese Informationen vorliegen. Die Kennzahlen werden quartalsweise vom Vorstand überprüft.

### Forschung und Entwicklung

Die NEXUS-Gruppe betreibt keine Forschung, sondern nur Softwareentwicklung. In 2019 wurden Entwicklungsaufwendungen, insbesondere für die Produktgruppen NEXUS / HIS, NEXUS / KIS sowie für NEXUS / KIS<sup>MS</sup>, NEXUS / RADIOLOGIE, CWD, Emed und mobile Apps getätigt. Weitere Ergänzungsprodukte wurden neu entwickelt und unmittelbar in den Markt eingeführt. Die NEXT GENERATION-Software wird innerhalb der NEXUS AG entwickelt und durch die Etablierung einer eigenen Entwicklungsgruppe unterstützt.

Die Gesamtaufwendungen für Entwicklungen belaufen sich 2019 auf TEUR 26.064 (Vj: TEUR 22.688) und damit auf 17,7 % der Umsatzerlöse (Vj: 16,6 %). Von den Gesamtaufwendungen für Entwicklungen wurden TEUR 3.850 (Vj: TEUR 4.130) aktiviert. Dies entspricht einer Aktivierungsquote von 14,8 % (Vj: 18,2 %). Die Abschreibungen auf eigene Entwicklungskosten betragen TEUR 5.702 (Vj: TEUR 5.619).

Für das Geschäftsjahr 2020 sind aktivierungsfähige Entwicklungsinvestitionen in etwa gleicher Höhe wie in 2019 geplant. Im Entwicklungsbereich waren zum Ende des Berichtsjahres 418 Mitarbeiter (Vj: 414 Mitarbeiter) beschäftigt.

## WIRTSCHAFTSBERICHT

### Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

NEXUS liefert hauptsächlich an Kunden innerhalb des öffentlichen Gesundheitswesens im In- und Ausland mit Schwerpunkt in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, Spanien, Polen und Österreich. Die Auftragslage hängt vom Wettbewerbsumfeld sowie von den Budgetentwicklungen und den Strukturveränderungen im Gesundheitswesen der einzelnen Länder ab. Eine unmittelbare Abhängigkeit von konjunkturellen Entwicklungen ist jedoch nicht gegeben. Langfristig könnte eine Krise der öffentlichen Staatsfinanzen in europäischen Ländern jedoch zu einer Reduktion der Wachstumserwartungen der NEXUS-Gruppe führen. Eine gesicherte Prognose dieser Entwicklungen lässt sich derzeit nicht stellen. Es bestätigt sich jedoch, dass „Optimierungen im Gesundheitswesen durch moderne Informationssysteme“ auch in Krisenzeiten ein fester Punkt auf der Prioritätenliste des Gesundheitswesens fast aller Länder bleibt.

### Technologietrends

Die regelmäßig veröffentlichten Technologietrends der jeweiligen Jahre (z. B. Nucleus's top 10 predictions for 2020, Gartner Report „Crisp IT-Trends 2020“ und Forrester Predictions 2020) beschreiben die aktuellen Technologietrends.

Für NEXUS haben wir die folgenden neun Trends als bedeutsam eingestuft:

#### Trend I: 5G als neuer Mobilfunkstandard in Kliniken

5G gehört in der Informations- und Kommunikationstechnologie sicherlich zu den disruptivsten Kräften der letzten Jahrzehnte und wird auch in Kliniken zu wesentlichen Veränderungen führen. Durch die kurzen Latenzzeiten, hohe Zuverlässigkeit und hohe Datenübertragungsraten können neue Prozessunterstützungen realisiert werden. Das gilt für Telemedizin (z. B. Tele-Chirurgie), für Online Diagnose (z. B. Bildinformationen aus dem Krankenwagen) oder für Tracking und Tracing (z. B. von Patienten oder medizinischen Geräten) in der Klinik. NEXUS ist in diesen Anwendungsfeldern mit eigenen Lösungen aktiv und wird die Möglichkeiten von 5G frühzeitig evaluieren.

#### Trend II: Compliance und digitale Ethik

Compliance wird ein immer wichtigerer Faktor bei der Entwicklung und dem Betrieb von Softwarelösungen. Marktforschungsinstitute (z. B. Forrester Research oder Gartner) erwarten 2020 eine zunehmende Beeinträchtigung der IT-Entwicklung durch regulatorische Maßnahmen und gehen davon aus, dass allein die EU-DSGVO zur Folge hat, dass bereits im nächsten Jahr 20 Prozent der B2B-Kunden die Verwendung ihrer Daten für KI-Lösungen (Künstliche Intelligenz) untersagen werden. Gleichzeitig steigen die Investitionen in regulatorische Technologien sehr deutlich und Ausgaben für Compliance sind nötig, um die vielfältigen Auflagen bei Datenschutz, Zöllen und Handelsvorschriften einhalten zu können. Im Rahmen der Diskussion um KI wird die Einhaltung von Compliance-Richtlinien und die Berücksichtigung ethischer und rechtlicher Aspekte zunehmende Relevanz erhalten. KI-Einsatzszenarien werden wirksam werden, wenn Anwender von der ethischen und rechtlichen Unbedenklichkeit überzeugt sind. Für NEXUS bietet diese Entwicklung Herausforderung und Chance zugleich. Während Anforderungen an die interne Organisation und die Produktentwicklung durch DSGVO, Produkthaftung und Zertifizierungen stark steigen, erhöhen sich gleichzeitig unsere Marktchancen mit Compliance-Produkten. NEXUS bietet eine Reihe von Softwarelösungen, die den Kliniken helfen, ihre Lösungen und ihre IT auf die Compliance-Anforderungen abzustimmen. Die Nachfrage nach diesen Produkten steigt stark.

#### Trend III: No- und Low-Code-Modelle

Der Zugang zu technologischem Wissen wird durch vereinfachte Technologieanwendung radikal vereinfacht. Dieser generelle Trend, der auch als „Demokratisierung des Wissens“ bezeichnet wird (vgl. Gartner 2020) findet in der Software in Form von sogenannten Low- oder No-Code-Modellen statt. Die Erweiterung dieser Phänomene durch Automatisierung zusätzlicher Funktionen zur Anwendungsentwicklung kann dazu führen, dass Menschen über eine radikal vereinfachte Erfahrung Zugang zu technischen Fachkenntnissen erhalten, die über ihre eigene Ausbildung hinausgehen. Für NEXUS bietet sich hier die Chance, unseren Anwendern Low-Code-Modelle anzubieten, mit denen sie spezifische Dokumentationen und Analysen individualisiert automatisieren können. Als erstes Produkt werden wir in 2020 ein grafisches Diagnostool für die innere Medizin am Markt präsentieren.

#### Trend IV: Cloudbasierte Plattformen verändern sich

Auch im Gesundheitswesen sind Public- und Private Clouds stark wachsend und Cloud-Akzeptanz ist mittlerweile „Mainstream“ in den Kundengruppen. Gleichzeitig entwickeln sich cloudbasierte Plattformen (PaaS), über die sich neue Technologien flexibler und skalierfähiger erschließen lassen. Ziel ist es, mit Containern, Abstraktionen und Programmierschnittstellen (APIs) die Portabilität von Anwendungen und die Flexibilität beim Hosting zu verbessern. Über Edge Computing wird die Cloud-Architektur heute um eine dezentrale, hardwarebezogene Komponente erweitert. Edge-Computing-Devices, wie z. B. Ein-Platinen-PCs, die nahe an den Medizingeräten stehen, oder Mini-Data-Center in Krankenhausabteilungen, erweitern die Rechenleistung der Cloud und stehen da zur Verfügung, wo sie für Analysen gebraucht werden. NEXUS sieht den Trend als Chance, zunehmend plattformübergreifende Integration bieten zu können und damit die heutigen nahtlosen Integrationen innerhalb ihres eigenen Stacks zu erweitern. Gerade unsere Container-Technologie ermöglicht es uns, hier innovativ sehr weit vorne zu agieren. Die Erweiterung um Edge Computing verstärkt unser Angebot im datenintensiven Bereich.

#### Trend V: Künstliche Intelligenz (KI) und Sicherheit

KI ist der technologische Haupttrend der letzten Jahre und spielt gerade im Gesundheitswesen eine immer wichtigere Rolle. In vielen diagnostischen und therapeutischen Bereichen wird KI eingesetzt, um Krankheiten effizienter zu diagnostizieren,

Medikamente zu entwickeln, Behandlungen zu personalisieren und sogar Gene zu editieren. KI wird gleichzeitig immer stärker in der „Anwendungsentwicklung“, der „Data Science“ und dem „Testen“ zur Automation genutzt. Die Stichworte „Hyperautomation“ und „Geschäftstransformation“ sind daher sowohl in der medizinischen Diagnostik als auch in der Softwareentwicklung passende Beschreibungen für die mögliche Wirkung von KI. NEXUS engagiert sich mit KI-Entwicklungsprojekten in beiden Bereichen und sieht für die nächsten Jahre erhebliche Geschäftschancen. Wir sehen aber auch zunehmende Anforderungen auf unsere Sicherheitsteams und Risikoverantwortlichen zukommen, da immer mehr potenzielle Angriffspunkte (Cloud Computing, Microservices) entstehen. Der Schutz von KI-gestützten Systemen und der Einsatz von KI zur Verbesserung der Sicherheitsverteidigung wird ein weiterer Schwerpunkt unserer Entwicklung.

#### **Trend VI: Mobile Computing und „intelligent Apps and Analytics“**

Mobile Anwendungen verbreiten sich immer schneller in Gesundheitseinrichtungen. „Intelligent Apps and Analytics“, wie beispielsweise virtuelle persönliche Assistenten, sind ein fester Bestandteil mobiler Anwendungen und werden zu den Anwendungsbereichen der künstlichen Intelligenz zugerechnet. Jede App, jede Anwendung wird laut Gartner zukünftig KI-Komponenten enthalten. Intelligente Layer zwischen Menschen und Systemen entstehen, die auch die Art, wie in Krankenhäusern gearbeitet wird, verändern werden. Gerade im Arztberuf sind solche Anwendungen sehr gut möglich. NEXUS bezieht diese Möglichkeiten bereits heute in das Produktdesign der eigenen NEXUS / MOBILE-Apps mit ein.

#### **Trend VII: Wandel im Umgang mit Legacy-Systemen: „Wrap & Trap“**

Einer der bedeutendsten Trends für die NEXUS Gruppe ist der Wandel im Umgang mit Alt-Systemen. Die Weiterentwicklung bzw. Auflösung monolithischer Legacy-Systeme wird in Krankenhäusern zunehmend wichtig. In vielen Häusern ist ein Großteil der verfügbaren Ressourcen an Legacy-Systeme gebunden und schrittweise Veränderungen sind zu komplex oder zu langsam, um die Anforderungen an die Digitalisierung zu erfüllen. Der IT-Trend geht daher stark in Richtung „Wrap & Trap“. Unter „Wrap & Trap“ verstehen wir die Herausnahme einzelner Funktionalitäten aus den Altsystemen und deren Integration in eine moderne Micro-Service-orientierte IT-Architektur. Abgekapselt lassen sich damit bewährte Systeme gerade für stark regulierte Bereiche weiter betreiben (z. B. Abrechnung und Patientenmanagement) und neue Architekturen ausbauen. NEXUS hat die „Wrap & Trap“-Methode als Strategie definiert, um erworbene Systeme zu modernisieren oder um gemeinsam mit Krankenhäusern Modernisierungsstrategien umzusetzen.

#### **Trend VIII: Datenplattformen und sekundäre Datennutzung**

Daten, die unabhängig vom Krankenhaus-Informationssystem (KIS) in unterschiedlichen Silos, unterschiedlichen Fachabteilungen und unterschiedlichen Formaten und Datenbanken gelagert werden, sind häufig nicht einfach abrufbar. Für eine 360-Grad-Sicht auf den Patienten müssen aber alle verfügbaren Daten in der jeweils benötigten Form konsolidiert und zusammengefügt werden. Virtuelle, geteilte Datenplattformen integrieren sämtliche Datenquellen, dienen als Datendrehscheibe für alle Klinikprozesse und ermöglichen so die flexible Nutzung der Daten. Wir arbeiten hier insbesondere an der Weiterentwicklung einer diagnostischen Datenplattform, die sämtliche patientenbezogenen diagnostischen Befunde als Rohdaten den Nutzern zur Verfügung stellt. Aufgrund unserer breiten diagnostischen Aufstellung in vielen Krankenhäusern haben wir für diese Anwendung nach unserer Einschätzung sehr gute Voraussetzungen.

Damit verbunden ist die Möglichkeit der sekundären Datennutzung, also die Nutzung von Daten über den ursprünglichen Zweck hinaus. Gerade für Studien, Forschungen und Entwicklungen können medizinische Daten von großem Wert sein. Auch wenn sich in den letzten Monaten in diesem Bereich aufgrund der offenen Datenschutzfragen nicht viel getan hat, sieht die NEXUS hier einen Schwerpunktbereich, an dem wir zukünftig arbeiten werden.

#### **Trend IX: Human Augmentation und neue Formen der Mensch-Maschine-Kommunikation**

Unter dem Begriff „Human Augmentation“ wird die Interaktion mit Apps und Diensten via Sprachsteuerung und via Augmented Reality (AR) oder 3D-Gestensteuerung verstanden. Darüber hinaus werden Geräte, die ohne eigenes Bedienelement auf den Markt kommen, da die Funktionssteuerung per App vom Smartphone oder Ta-

blet erfolgt („interfaceless“), immer stärker genutzt. Der Trend umfasst den Einsatz von Technologie zur Steigerung kognitiver und physischer Fähigkeiten, wie z. B. der Wearables in der Pflege oder Implantate zur Verbesserung körperlicher Fähigkeiten. Da eine erleichterte Interaktion zu den Kernanforderungen unserer Kundengruppen gehört, erwarten wir bei NEXUS eine große Akzeptanz neuer Lösungen aus diesem Bereich.

#### **Ausblick**

Für NEXUS bleibt die Trendverfolgung wichtig, um unsere Entwicklungsprioritäten regelmäßig zu prüfen. In 2020 verändern sich die Schwerpunkte nicht: Wir sehen erneut im Trendthema „Künstliche Intelligenz“ große Möglichkeiten. Insbesondere in unserer Sparte „Diagnostische Informationssysteme“ ergeben sich zahlreiche Anwendungsoptionen, die jedoch noch Zeit bis zur Marktreife benötigen. Hinzu kommen die Themen „5G“ und „Compliance“, die wir stärker in den Fokus nehmen werden. Neue Bereiche wie „Low- und No-Code“ und „Human Augmentation“ verfolgen wir in einzelnen Entwicklungsprojekten und schärfen damit unsere Innovationskraft. Mit der NEXT GENERATION-Technologie sind wir an vielen Innovationsthemen bereits sehr nah dran und wollen unseren Innovationsvorsprung weiter ausbauen.

#### **Wettbewerbsumfeld und Marktstellung**

Die Positionierung der NEXUS als innovativer Lösungsanbieter im europäischen Gesundheitswesen ist gelungen. Unsere Auftragserfolge, unsere Firmenkäufe und somit die Anzahl an Installationen haben zu einer Erhöhung des Bekanntheitsgrads des Unternehmens geführt. Den weiteren Ausbau der europäischen Aktivitäten haben wir auch in 2019 nachhaltig verfolgt und konnten steigende Umsätze realisieren.

In derzeit eher zurückhaltenden Märkten waren die Gesellschaften der NEXUS-Gruppe in 2019 erneut vertrieblich sehr erfolgreich. Das gilt insbesondere für die Kernmärkte Deutschland, Schweiz, Niederlande, Frankreich und Polen.

Neukunden wurden im vergangenen Jahr in allen Produktbereichen gewonnen. Hervorzuheben sind die Produkte NEXUS / KIS, CWD, NEXUS / CHILI, NEXUS / FRAUENKLINIK und NEXUS / PEGASOS. Nach Problemen am Anfang des Jahres hat sich das Service-Geschäft positiv entwickelt. Im Bereich der Gesamtsysteme konnten wir insbesondere in den Niederlanden, Deutschland und der Schweiz einige wesentliche Aufträge gewinnen.

Der Markt für Softwaresysteme im medizinischen Bereich zeichnet sich weiterhin durch hohe Wettbewerbsintensität und durch starke Anbieterkonzentration aus.

Die Konsolidierung innerhalb unserer Branche ist in 2019 stark fortgeschritten. Nachdem die italienische Gruppe Dedalus Italia S.p.A. die Healthcare Softwaresparte der AGFA-Geavert N.V. erworben hat, hat sich eine neue europäische Marktsituation ergeben. Hinzu kommt, dass der amerikanische Anbieter Cerner Corp. Teile seines europäischen Portfolios an die Compugroup AG verkauft hat. In Frankreich wurde das Unternehmen Softway Medical SAS von einem Private Equity Fonds übernommen und in anderen europäischen Ländern werden weitere Konsolidierungsschritte angekündigt. NEXUS gehört weiter zu den aktiven Konsolidierern am Markt. Es ist zu vermuten, dass der Konsolidierungsdruck noch weiter anhält und die neue Marktsituation zu Verschiebungen führen wird. Aus unserer Sicht gibt es derzeit neben NEXUS nur noch wenige Wettbewerber auf dem europäischen Markt, denen langfristiges Potential zugesprochen wird.

Wie in der internen Analyse der NEXUS prognostiziert, ist die „relative Marktposition“ gestiegen. Dabei lag der Umsatzanstieg über dem durchschnittlichen Anstieg der wesentlichen Wettbewerber. Unter den Wettbewerbern in Europa nimmt die NEXUS, gemessen am Jahresgesamtergebnis, nach der Unternehmenskonsolidierung Dedalus / AGFA und Compugroup / Cerner den 3. Platz ein.

#### **Geschäftsverlauf**

##### **Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage**

##### **Ertragslage**

Durch die erstmalige Anwendung des IFRS 16 sind im EBITDA Effekte in den Abschreibungen in Höhe von TEUR 4.196 und in den Finanzaufwendungen in Höhe von TEUR 181 beinhaltet. Gegenläufig reduzieren sich die sonstigen betrieblichen Aufwendungen entsprechend.

Die NEXUS-Gruppe hat in 2019 einen deutlich erhöhten konsolidierten Umsatz von TEUR 147.648 nach TEUR 136.469 in 2018 erwirtschaftet. Das bedeutet einen Umsatzanstieg von TEUR 11.179 (+8,2%). Die aktivierten Eigenleistungen betragen im Geschäftsjahr TEUR 3.850 (Vj: TEUR 4.130). Der Materialaufwand ist, mit TEUR 21.507 gegenüber dem Vorjahr (TEUR 23.044) um 6,7 % gesunken; dies ist überwiegend einer Verschiebung im Produktmix geschuldet. Der Anstieg im Personalaufwand von TEUR 76.392 auf TEUR 91.566 (+19,9%) resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Mitarbeiterzahlen, welcher nahezu ausschließlich im Zusammenhang mit Unternehmensakquisitionen des Geschäftsjahres und der Vorperiode steht. In diesem Zusammenhang ergibt sich darüber hinaus der, bereinigt um den Effekt aus der Erstanwendung von IFRS 16, deutliche Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen sowie der sonstigen betrieblichen Erträge aus der Erbringung von Leistungsverpflichtungen, die im Rahmen einer Unternehmensakquisition in Höhe von TEUR 9.567 eingegangen wurden. Das EBITDA 2019 erreichte TEUR 33.947 nach TEUR 26.708 in 2018 (+27,1%). Im EBITDA sind Effekte aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 in Höhe von TEUR 4.377 beinhaltet. Ohne diese Anwendung wäre das EBITDA von TEUR 26.708 auf TEUR 29.570 (+10,7 %) gestiegen.

Abschreibungen fielen in Höhe von TEUR 16.503 (Vj: TEUR 11.527) an. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten, Technologien und Kundenbeziehungen. In den Abschreibungen sind Effekte aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 in Höhe von TEUR 4.196 beinhaltet.

Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich von TEUR 14.929 im Vorjahr deutlich auf TEUR 16.862 (+12,9 %). Damit wurden die prognostizierten leicht steigenden Umsätze sowie das prognostizierte leicht steigende EBT, insbesondere durch die Unternehmensakquisitionen des Geschäftsjahres und des Vorjahres, übertroffen.

Der Konzernjahresüberschuss hat sich im Vergleich zum Vorjahr (TEUR 10.996) auf TEUR 12.121 erhöht (+10,2 %). Grund für diesen Anstieg sind, neben den genannten Effekten aus Unternehmensakquisitionen, die deutlich höheren Umsatzerlöse und die daraus resultierenden Skaleneffekte. Belastend wirkte die höhere Steuerquote, die von 26,3 % auf 28,1 % gestiegen ist.

Die Ergebnisse innerhalb der Bereiche haben sich sehr unterschiedlich entwickelt. Der Bereich Healthcare Software hat das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) von TEUR 16.740 nach einem EBIT von TEUR 13.930 im Vorjahr (+20,2 %) sehr deutlich verbessert und dabei auch die Vorjahresprognose (deutlich steigender Umsatz) erreicht. Im EBIT sind Effekte aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 in Höhe von TEUR 163 beinhaltet. Die Erstkonsolidierung der ifa systems AG, Frechen, wirkt sich dabei mit TEUR 2.532 auf das EBIT aus. Im Bereich Healthcare Service wurde ein Ergebnis vor Steuern und Zinsen in Höhe von TEUR 704 (2018: TEUR 1.251; -43,7 %) erzielt. Im EBIT sind Effekte aus der erstmaligen Anwendung des IFRS 16 in Höhe von TEUR 18 beinhaltet. Der Umsatz sowie das Ergebnis vor Steuern haben sich aufgrund einer Neuausrichtung und der Einstellung von Projekten, die nicht zum Kerngeschäft gehören, wie prognostiziert, stark rückläufig entwickelt. Die im Jahr 2018 eingeleitete Neuausrichtung und Konsolidierung dieses Bereiches wurde im Geschäftsjahr 2019 weiterverfolgt.

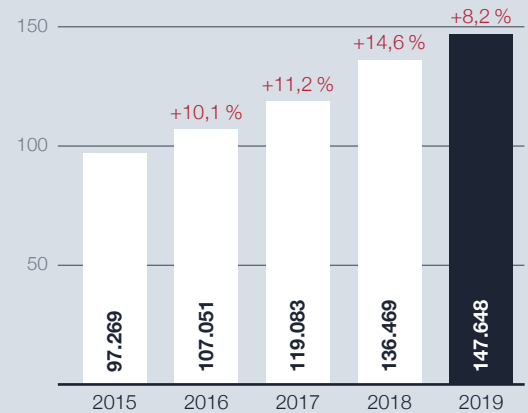
### Vermögenslage

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 82.804 (Vj: TEUR 81.529) sind nach den Ergebnissen unserer, zum Bilanzstichtag durchgeführten, Impairment-Tests in voller Höhe werthaltig. Für die übrigen immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 29.891 (Vj: TEUR 29.842), die sich insbesondere aus eigenen aktivierten Entwicklungen sowie erworbener Technologie und Kundenbeziehungen zusammensetzen, lagen in 2019 keine Hinweise auf Wertminderungen vor. Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts belaufen sich auf TEUR 112.695 (Vj: TEUR 111.371) und damit auf 54,2 % (Vj: 52,8 %) der Bilanzsumme. Ohne die Anwendung von IFRS 16 würden die immateriellen Vermögenswerte einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts 57,1 % (Vj: 52,8 %) der Bilanzsumme betragen.

Die kurzfristigen Finanzanlagen sind gegenüber dem Vorjahr von TEUR 1.586 auf TEUR 1.671 gestiegen.

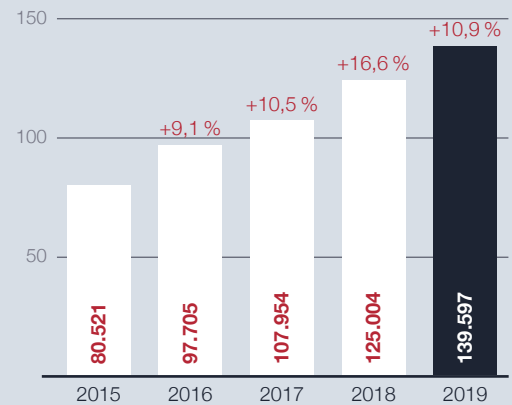
### + 8,2 % IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Konzernumsatz in TEUR



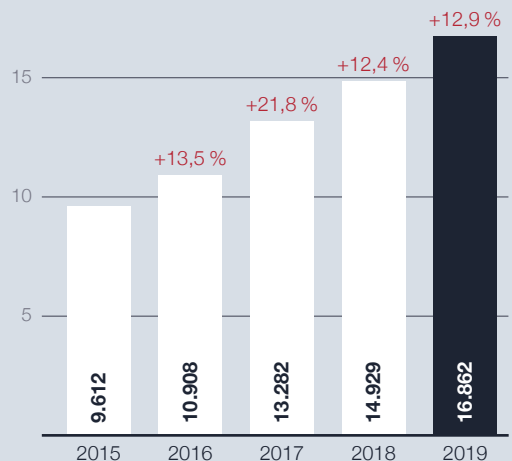
### +10,9 % IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Umsatz Segment Healthcare Software in TEUR



### + 12,9 % IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Ergebnis vor Ertragsteuern in TEUR



Das Eigenkapital der NEXUS-Gruppe beträgt zum Stichtag TEUR 115.135 nach TEUR 108.325 im Vorjahr, was einer Eigenkapitalquote von 55,3 % entspricht (Vj: 51,3 %). Ohne die Anwendung von IFRS 16 würde die Eigenkapitalquote 58,4 % betragen.

In 2019 wurde eine Dividende von 17 Cent pro Aktie (EUR 2.676.091,72) an die Aktionäre ausbezahlt.

Die Vertragsverbindlichkeiten gemäß IFRS 15 in Höhe von TEUR 1.850 (Vj: TEUR 5.399) betreffen im Wesentlichen die von Kunden erhaltenen Anzahlungen für Softwareprojekte.

Das Barvermögen zuzüglich der als Liquiditätsreserve gehaltenen Wertpapiere betrug per 31. Dezember 2019 TEUR 35.204 (Vj: TEUR 27.016). Das entspricht 16,9 % (Vj: 12,8 %) der Bilanzsumme. Ohne die Anwendung von IFRS 16 würde das Barvermögen zuzüglich der als Liquiditätsreserve gehaltenen Wertpapiere 17,9 % der Bilanzsumme betragen.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich um 0,2 % verringert und betragen zum 31. Dezember 2019 TEUR 25.927 nach TEUR 25.980 im Vorjahr.

### Finanzlage

Der Mittelzu- und -abfluss wird anhand der Kapitalflussrechnung dargestellt. In 2019 lag der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit bei TEUR 24.618 und damit deutlich über dem Cash Flow des Vorjahres (TEUR 20.241) (+21,6 %). Im Wesentlichen ist der Anstieg auf die Veränderungen der Forderungen und sonstige Vermögenswerte und die Erstanwendung von IFRS 16 Leasingverhältnisse zurückzuführen. Durch die Erfassung der Tilgungszahlungen für Leasingverhältnisse im Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit i.H.v. TEUR 4.122 verbessert sich der Cash Flow aus Geschäftstätigkeit entsprechend. Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug per Saldo TEUR -7.010 (Vj: TEUR -17.164) und resultierte vor allem aus Auszahlungen für Unternehmenserwerbe sowie Investitionen in immaterielle Vermögenswerte und Sachanlagen. Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit lag bei TEUR -10.150 (Vj: TEUR -4.438) und beinhaltet vor allem Dividendenzahlung, Einzahlungen und Auszahlungen für den Verkauf und Kauf eigener Anteile. Durch die Erstanwendung von IFRS 16 Leasingverhältnisse und die damit einhergehende Erfassung der Tilgungszahlungen für Leasingverhältnisse im Cash Flow aus Finanzierungstätigkeit i.H.v. TEUR 4.122 führt dies zu einer entsprechenden Verschlechterung.

### Investitionen / Akquisitionen

Zur Veränderung der Beteiligungsstruktur der NEXUS AG wird auf den Abschnitt „Geschäftsmodell“ des Konzernlageberichts verwiesen.

### Sonstige Finanzielle Verpflichtungen

Der Konzern hat hauptsächlich Leasingverträge für die Betriebs- und Geschäftsausstattung (inkl. der EDV-Hardware) und die Dienstfahrzeuge abgeschlossen. Darüber hinaus bestehen Mietverträge und sonstige Vertragsverpflichtungen über Geschäftsräume. Der Zweck der Verträge ist die Finanzierung und Beschaffung von betriebsnotwendigem Anlagevermögen. Risiken könnten durch den Abschluss teurerer Anschlussverträge zu höheren Kosten nach dem Auslaufen dieser Verträge entstehen.

Vorteile, die zu der Entscheidung zur Durchführung bzw. Beibehaltung dieser Geschäfte geführt haben, sind hauptsächlich in der für die Gesellschaft fehlenden Kapitalbindung bei der Beschaffung des betriebsnotwendigen Anlagevermögens zu sehen. Darüber hinaus ergibt sich durch die Leasingfinanzierung für die Gesellschaft kein Verwertungsrisiko und die Möglichkeit der kurzfristigen Sicherung des aktuellen technischen Entwicklungsstandes.

### Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Das NEXUS-Finanzmanagement zielt darauf ab, die finanzielle Stabilität und die Flexibilität des Unternehmens sicherzustellen. Einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital kommt dabei eine wesentliche Rolle zu. Die Kapitalstruktur der NEXUS besteht zu 55,3 % aus Eigenkapital, zu 21,8 % aus langfristigen Schulden und zu 22,9 % aus kurzfristigen Schulden. Die langfristigen Schulden bestehen im Wesentlichen aus Pensionsverpflichtungen und sonstigen finanziellen Schulden. Bei den kurzfristigen Schulden handelt es sich im Wesentlichen um Rückstellungen, sonstige finanzielle Schulden und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die dem operativen Geschäft zuzuordnen sind.

### Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren (Kennzahlen) der NEXUS, „Umsatz“ und „Ergebnis vor Steuern“, haben sich in der Gruppe positiv entwickelt. Im Segment Healthcare Software sind die Kennzahlen „Umsatz“ und „Ergebnis vor Steuern“ deutlich gestiegen. Im Segment Healthcare Service sind „Umsatz“ und „Ergebnis vor Steuern“ stark gesunken. Der nicht finanzielle Leistungsindikator „relative Marktposition“ ist jeweils leicht gestiegen.

## CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Das unternehmerische Handeln der NEXUS ist mit Risiken und Chancen verbunden. Zur frühzeitigen Erkennung, Bewertung und zum richtigen Umgang mit Chancen und Risiken hat die NEXUS AG ein Risikosteuerungs- und Kontrollsystem eingeführt. Das System umfasst die NEXUS AG inklusive aller mehrheitlich gehaltenen Tochtergesellschaften und liegt in der Verantwortung des Vorstands und der Geschäftsführer der Tochtergesellschaften.

Darüber hinaus ist die NEXUS mit kurz-, mittel- und langfristigen strategischen und operativen Risiken konfrontiert, die sich auf Veränderungen und Fehler innerhalb des Umfeldes, der Branche, der innerbetrieblichen Management- und Leistungsprozesse oder des finanzwirtschaftlichen Umfeldes beziehen.

### Chancenbericht

Wesentliche Risiken und Chancen, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage bei NEXUS hervorrufen könnten, liegen im Markt und Branchenumfeld. Die NEXUS AG erwirtschaftet ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen und Dienstleistungen für das Gesundheitswesen in Deutschland, der Schweiz, Österreich, den Niederlanden, Frankreich, Polen und Spanien. Das derzeitige gesamtwirtschaftliche Umfeld ist stabil und insbesondere in Deutschland sind die öffentlichen Haushalte nicht angespannt. In vielen europäischen öffentlichen Haushalten werden jedoch weitere Budgetkürzungen diskutiert, die sich auch auf die Finanzierung der öffentlichen Investitionen auswirken. Dazu gehören in den europäischen Ländern auch das Gesundheitswesen und insbesondere die Krankenhäuser.

Gartner hat seine Prognose für das Wachstum der weltweiten IT-Ausgaben für 2020 mit 3,7 % angegeben und sieht das höchste Wachstum in der Enterprise-Software in der EMEA-Region. Frost und Sullivan geben in ihrer Studie 2019 an, dass die IT-Ausgaben in europäischen Krankenhäusern in den nächsten drei Jahren weiter steigen werden. Allein in Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Spanien werden mehr als 6,0 Mrd. USD für Informationstechnologie im Gesundheitswesen ausgegeben. Die Einspareffekte werden ebenfalls als hoch eingeschätzt. Nach einer Studie von Mc. Kinsey & Company (10/2018) können durch den Einsatz digitaler Technologien im deutschen Gesundheitswesen bis zu 34 Mrd. EUR jährlich eingespart werden. Dies entspricht rund 12 % der gesamten jährlichen Gesundheits- und Versorgungskosten von zuletzt 290 Mrd. Euro.

Auch wenn die Zahlen keinen unmittelbaren Aufschluss über die individuelle Investitionsbereitschaft von Einrichtungen im Gesundheitswesen geben, geht NEXUS davon aus, dass sich die Zielgruppe somatischer und psychiatrischer Krankenhäuser, medizinischer Versorgungszentren, Reha-, Alten- und Pflegeheime ebenfalls dem Trend zunehmender Investitionen in IT- und Software-Lösungen weiter anschließen wird. Für NEXUS ergeben sich dabei erhebliche Chancen, ein überdurchschnittliches Wachstum zu erzielen.

Unsere derzeitige Technologie- und Marktposition eröffnet uns die Möglichkeit, neue Kunden zu erschließen und die Marge zu verbessern. Die bisher installierte Kundenbasis ist hierfür eine ausgezeichnete Referenz. Unsere Technologiestrategie und unsere applikative Trennung zwischen einem klinischen und einem diagnostischen System findet am Markt zunehmend Aufmerksamkeit. Als Anbieter von Qualitätssoftware hat sich NEXUS am Markt einen sehr guten Ruf erarbeitet und gilt als stabiles, wachsendes Unternehmen. In den letzten Jahren galt dies insbesondere für den deutschen, den französischen, den niederländischen und seit 2018 auch den polnischen Markt, in dem die NEXUS AG mit dem Neuprodukt NEXUS / KIS<sup>MS</sup> wesentliche Aufträge gewinnen und damit andere etablierte Wettbewerber ablösen konnte.

Sollten sich trotz des segmentierten Marktes andere Anbieter als Standard durchsetzen, wird die Strategie der NEXUS AG als mittelständischer Anbieter mit internationaler Präsenz nicht erfolgreich sein. Durch die fortschreitende Konsolidierung ist weiterhin die Möglichkeit der Übernahme durch einen Wettbewerber gegeben. Auf die für die NEXUS-Gruppe relevanten Risiken wird im folgenden Risikobericht detailliert eingegangen.

## Risikobericht

### Grundlagen

#### Risikomanagement

NEXUS hat ein, den Verhältnissen angemessenes, internes Kontrollsystem sowie Controlling-Instrumentarium und Risikomanagement implementiert. Neben einem intensiven Kosten- und Ergebnismanagement, das im Rahmen regelmäßiger Management- und Aufsichtsratsitzungen überwacht wird, besteht ein Risikomanagement-Handbuch.

#### Identifikation

Das Management-Team hat folgende Risikofelder identifiziert:

- + Kundenprojekte
- + Entwicklungsprojekte
- + Mangelnde Marktakzeptanz von Produkten
- + Risiken durch Abwanderung von Kern-Know-how Trägern
- + Prozessrisiken
- + Entwicklung von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften
- + IT-Sicherheit und -verfügbarkeit
- + Reputation
- + Regulatorische Risiken
- + Fraud-Risiko
- + Datensicherheit und Datenschutz
- + Unternehmensentscheidungen

### Organisation

Die Berichterstattung, die Dokumentation und die Maßnahmenentwicklung sind im Risikohandbuch der NEXUS AG geregelt. Die Umsetzung wird periodisch vom Vorstand überprüft. In 2019 wurden sechs Risikoberichte von den verantwortlichen Stellen an den Vorstand gemeldet und von diesem bewertet.

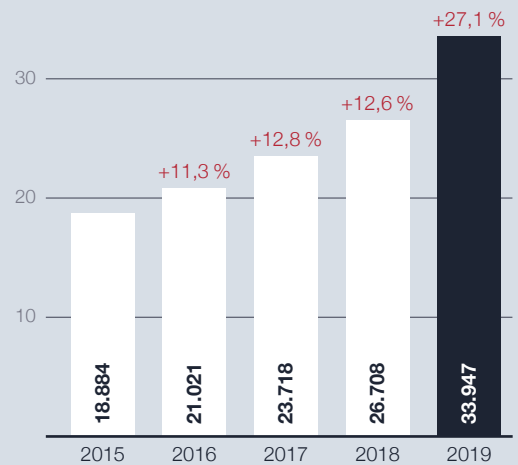
Der Einkauf ist im Wesentlichen auftragsbezogen und in Abstimmung mit den zuständigen Projektmanagern organisiert. Zahlungsausgänge werden bei der NEXUS AG durch den Vorstand und bei den Tochtergesellschaften durch den jeweiligen Geschäftsführer genehmigt. Der Personalabrechnungsprozess erfolgt für die inländischen Gesellschaften zentral in Donaueschingen und unterliegen dem Vier-Augen-Prinzip.

Zur Leistungserfassung der Entwicklungsabteilung wird eine Oracle-Datenbank verwendet. Die Steuerung wird durch eine Vierteljahresplanung vorgenommen. Die NEXUS-Gruppe nutzt eine ERP-Software (Enterprise Resource Planning), mit der Informationen, sowohl für Ablaufprozesse und interne Kontrollen, als auch für Zwecke der Berichterstattung, verfügbar gemacht werden. Darüber hinaus findet eine regelmäßige Kommunikation zwischen den Finanzabteilungen der dezentralen Tochterunternehmen und der zentralen Konzernfinanzabteilung statt.

Der wirtschaftlichen Entwicklung der Geschäftsbereiche wird verstärkt Aufmerksamkeit geschenkt. Diese berichten ihre Ergebnisse monatlich an den Vorstand. Der Vorstand ist an den maßgeblichen Entscheidungen unmittelbar beteiligt. Für die Steuerung und Überwachung werden die Tochtergesellschaften hierzu nach Produkten bzw. Märkten zusammengefasst, die wiederum den beiden Segmenten Healthcare Software und Healthcare Services zugeordnet werden.

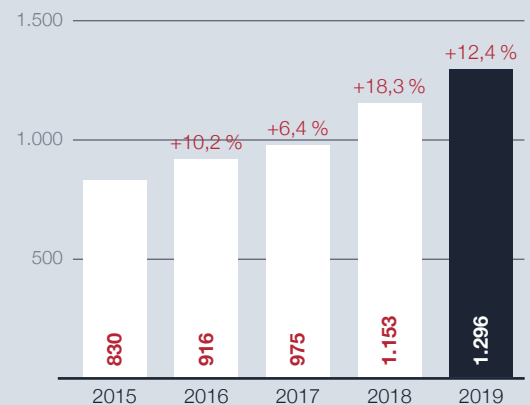
## + 27,1 % IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

EBITDA (unbereinigt IFRS 16 Effekt) in TEUR



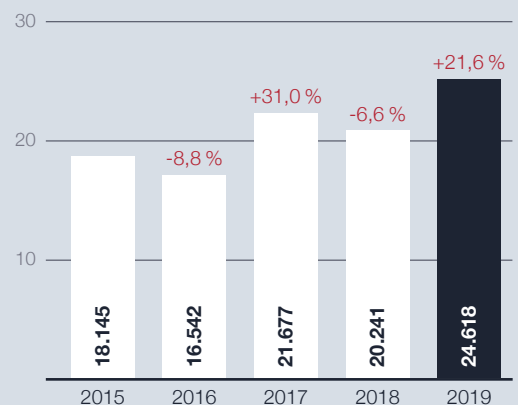
## ANZAHL DER MITARBEITER

durchschnittlich beschäftigte Mitarbeiter und Auszubildende



## CASH FLOW

aus laufender Geschäftstätigkeit in TEUR



**Bewertung und Steuerung**

Risikoart	Eintrittswahrscheinlichkeit	Grad der finanziellen Auswirkung
<b>Strategische Risiken</b>		
Unternehmensentscheidungen	Hoch	Hoch
<b>Operative Risiken</b>		
Projektrisiken im Kundengeschäft	Hoch	Mittel
Risiken in Entwicklungsprojekten	Hoch	Hoch
Risiken durch mangelnde Marktakzeptanz unserer Produkte	Mittel	Hoch
Risiken durch Abwanderung von Kern-Know-how Trägern	Mittel	Gering
Risiken in der IT-Sicherheit und -verfügbarkeit	Gering	Gering
Reputationsrisiko	Hoch	Mittel
Datensicherheit und Datenschutz	Gering	Gering
Arbeitssicherheit	Gering	Gering
<b>Rechtliche und Compliance Risiken</b>		
Prozessrisiko	Gering	Gering
Regulatorische Risiken	Hoch	Mittel
Fraud-Risiko	Gering	Gering
<b>Finanzwirtschaftliche Risiken</b>		
Risiken in der Entwicklung der Tochtergesellschaften und Profitcentern	Hoch	Hoch

Strategische Risiken

**Unternehmensentscheidungen:** Risiken können auch aus strategischen Unternehmensentscheidungen resultieren, die kurzfristig und langfristig grundsätzlich das Chancen- und Risikopotential der NEXUS verändern.

Operative Risiken

**Projektrisiken im Kundengeschäft:** Umsetzungsschwierigkeiten, insbesondere technischer Art, könnten bei den vorliegenden Großprojekten zu Pönalen oder Rückabwicklungen führen, die sich wiederum negativ auf die Ertragslage, aber auch auf die Marktrepputation auswirken könnten. Zahlungsausfälle in Großprojekten durch Zahlungsschwierigkeiten oder Zahlungszurückhaltung der Kunden könnten zu Liquiditätsbelastungen für das Unternehmen führen, insbesondere, wenn im Rahmen von Großprojekten erhebliche Vorleistungen erbracht wurden. Ausfallrisikokonzentrationen entstehen im Konzern temporär innerhalb von Großprojekten. Die maximale Risikohöhe ergibt sich aus dem Buchwert der aktivierten Forderungen und ggf. aus Schadenersatz- oder Haftungsansprüchen. Dieses Risiko wird, soweit möglich, durch die Vereinbarung von Anzahlungen reduziert. Ausfallrisiken bzw. Risiken, dass ein Vertragspartner seinen Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommt, werden im Rahmen des Forderungsmanagements (bspw. Bonitätsprüfungen) aktiv gesteuert.

**Risiken in Entwicklungsprojekten:** Im Rahmen von Entwicklungsprojekten besteht das Risiko von Kostenüberschreitungen, wenn die dafür geplanten Manntage nicht zur Fertigstellung des Projektes ausreichen, insbesondere wenn das Projekt sich technisch nicht umsetzen lässt. Entwicklungsprojekte unterliegen festgesetzten Terminen. Werden diese nicht eingehalten und überschritten, kann dies zu hohen finanziellen Auswirkungen führen. Ein weiteres Risiko besteht darin, dass Entwicklungsprojekte nicht den Marktbedürfnissen entsprechen. Durch Meilensteinplanungen mit einem integrierten Controllingprozess begegnet NEXUS diesem Risiko und steuert durch regelmäßige Neueinschätzung der Marktakzeptanz der einzelnen Entwicklungsprojekte gezielt gegen.

**Risiken durch mangelnde Marktakzeptanz unserer Produkte:** Es besteht ein Risiko, dass der von NEXUS erreichte Innovationsvorsprung durch Wettbewerbsinnovationen verloren geht und dadurch Marktanteile verloren gehen. Risiken liegen auch in der Zeit- und Budgetplanung sowie in der Gestaltung und in der Qualität von Eigenentwicklungen, bei denen Abweichungen von der Marktspezifikation erhebliche Auswirkungen hinsichtlich der Vermarktung und der Kostenposition bedeuten können. In der Softwareentwicklung werden außerdem teilweise Drittprodukte eingesetzt, bei deren Verlust oder bei mangelnder Qualität der Technologie es zu Verzögerungen der eigenen Softwareauslieferung kommen kann. Die NEXUS AG begegnet diesen Risiken mit jährlichen qualitätsgeprüften Releases, die einen vordefinierten Qualitätsmanagement-Prozess durchlaufen.

		Eintrittswahrscheinlichkeit			
Grad der finanziellen Auswirkung		Gering	Mittel	Hoch	Sehr hoch
		≤ 30 %	> 30 % bis < 50 %	≥ 50 % bis < 80 %	≥ 80 %
Bestandsgefährdendes Risiko (Hoch)	≥ 1 MEUR				
Wesentliches Risiko (Mittel)	< 1 MEUR				
Relevantes Risiko (Gering)	≥ 100 TEUR				

**Risiken durch Abwanderung von Kern-Know-how-Trägern:** Die Entwicklung der NEXUS hängt in starkem Umfang vom Wissen und der konzernweiten Leistungsbereitschaft der Belegschaft ab. Es besteht grundsätzlich das Risiko, durch Fluktuation Kompetenzen zu verlieren und Marktvorteile einzubüßen. Das Abwandern einer größeren Anzahl von Kern-Know-how-Trägern könnte zumindest kurzfristig zu erheblichen Schwierigkeiten in der operativen Geschäftsabwicklung führen. Zudem zeigt der Arbeitsmarkt seit Jahren einen Mangel an Fachkräften. Die NEXUS begegnet diesem Risiko mit aktiver Personalentwicklung, die einen wichtigen Bestandteil für eine vorausschauende und zuverlässige Sicherung unserer Personalressourcen darstellt.

**Risiken in der IT-Sicherheit und -verfügbarkeit:** Im Themenbereich IT-Sicherheit und -verfügbarkeit können unterschiedliche Risiken auftreten, die zu Pönale- und Regressforderungen führen können. Durch Eingriffe und Angriffe fremder Dritter (z. B. Trojaner und Hacker) auf das IT-System der NEXUS AG (externe Bedrohung der IT-Sicherheit) besteht ein latentes Risiko in der IT-Sicherheit. Im Bereich der Performance und somit der Verfügbarkeit der IT-Server für unsere Kunden, besteht ein weiteres Risiko, welches direkte Auswirkung auf die IT-Verfügbarkeit hat. Diese Risiken können für die NEXUS AG und deren Tochtergesellschaften gravierende materielle Auswirkungen haben, da sie von einer funktionierenden IT-Infrastruktur abhängig sind. Durch regelmäßige Überwachung der IT-Systeme und der Sicherstellung der Erreichbarkeit der IT-Server sowie einer redundanten Datensicherung wird dieses Risiko minimiert.

**Reputationsrisiko:** Das Reputationsrisiko kann für die NEXUS AG und deren Tochtergesellschaften gravierende materielle Auswirkungen haben und kann durch die Verschlechterung der allgemeinen Vermögens- / Finanz- / Ertragslage der NEXUS AG, Verschlechterung des Rufs am Kapitalmarkt, sowie Rückrufaktion von fehlerhafter Software und Schiefagen bei Großprojekten, eintreten. Durch Überprüfung und regelmäßige Review-Termine durch die entsprechenden Verantwortlichen wird diesem Risiko entsprechend begegnet.

**Datensicherheit und Datenschutz:** Unter Datensicherheit wird der Schutz von Daten vor Verlust, Verfälschung, Beschädigung oder Löschung durch Maßnahmen und durch Software verstanden. Ebenso der Schutz des Einzelnen davor, dass er durch den Umgang mit seinen personenbezogenen Daten in seinem Recht auf informationelle Selbstbestimmung beeinträchtigt wird. Datensicherheit ist die Voraussetzung von Datenschutz. Sie ist essenzieller Bestandteil der gesamten Informationssicherheit und dient auch zur Vermeidung und Bekämpfung von Cyberkriminalität. Seit dem 25. Mai 2018 gilt die europäische Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO). Als Risiko wird die Nicht-Einhaltung der Regelungen der EU-DSGVO definiert. Für die Früherkennung bzgl. der Nicht-Einhaltung der gesetzlichen Regelungen im Datenschutz wurde ein Datenschutzbeauftragter beauftragt, der die europäische Datenschutzgrundverordnung (EU-DSGVO) überwacht.

**Arbeitssicherheit:** Arbeitssicherheit ist die Sicherheit der Beschäftigten bei der Arbeit, also die Beherrschung und Minimierung von Gefahren für ihre Sicherheit und Gesundheit. Sie ist damit Bestandteil des Arbeitsschutzes im Sinne des Arbeitsschutzgesetzes, das Maßnahmen zur Verhütung von Unfällen bei der Arbeit und arbeitsbedingten Gesundheitsgefahren einschließlich Maßnahmen der menschengerechten Gestaltung der Arbeit fordert. Derjenige, der als Unternehmer oder als vom Unternehmer Beauftragter Arbeit beauftragt oder zulässt, die nicht den Regelwerken und Normen der jeweiligen Branche entspricht, kann persönlich straf- und zivilrechtlich belangt werden. Zur Risikominimierung wurde ein Arbeitssicherheitsbeauftragter für den Konzern bestellt, der die Arbeitssicherheit überwacht und Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entsprechend schult.

#### Rechtliche und Compliance Risiken

**Prozessrisiko:** Als börsennotiertes Unternehmen ist die NEXUS AG hinsichtlich der Öffentlichkeitswirkung von Streitfällen und hinsichtlich der Begehrlichkeiten, unsere Schwachstellen auszunutzen, derzeit wesentlich gefährdeter als früher. Es herrscht der Eindruck, dass die NEXUS AG nur in eine gerichtliche Situation gebracht werden muss, um diese unter Druck setzen zu können. Wesentliche Risiken könnten sich aus Provisionsklagen von Handelsvertretern, Vertriebsmittlern und Mitarbeitern, Klagen von Aktionären über mangelnde Gleichbehandlung sowie Informationsverstöße und Kundenklagen auf Nichterfüllung, Minderung oder Schadenersatz ergeben. Durch eine höhere Prozesssicherheit mittels Dokumentenlage wird diesem Risiko begegnet.

**Regulatorische Risiken:** Bei der NEXUS AG bestehen regulatorische Risiken durch rechtliche Änderungen (so vor allem die medizinischen Anforderungen bei Medizinergäten und regulatorische Änderungen mit Auswirkungen auf Kundenabrechnungen), regulatorische Änderungen im Hinblick auf den Kapitalmarkt und regulatorische Änderungen bei den Rechnungslegungsvorschriften (HGB und IFRS). Diese Risiken können Auswirkungen auf das operative Geschäft der NEXUS AG haben und haben somit Einfluss auf die Softwareentwicklung der NEXUS AG und ihrer Tochtergesellschaften. Hier besteht das Risiko von Pönalen durch unsere Kunden. Regulatorische Risiken im Hinblick auf den Kapitalmarkt können den Umfang der erforderlichen Aktivitäten im Investor Relations Bereich erheblich erhöhen. Ferner besteht das Risiko von Strafzahlungen durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Änderungen in den Rechnungslegungsvorschriften können ergebnismäßige Auswirkungen in den Konzern- und Einzelabschlüssen haben. Die Erstellung des Jahres- und Konzernabschlusses erfolgt zentral in Donaueschingen. Der Abschlusserstellungsprozess wird zentral durch den Leiter Finanzen sowie den Vorstand der NEXUS AG überwacht. Das Vier-Augen-Prinzip wird grundsätzlich gewahrt. Durch die regelmäßige Überwachung des rechtlichen Umfeldes, relevanter Gesetze für den Kapitalmarkt und Rechnungslegungsvorschriften wird dieses Risiko minimiert.

**Fraud-Risiko:** Unter „Fraud“ wird Betrug, Täuschung, Schwindel, Unterschlagung in Wirtschaftsunternehmen verstanden. Fraud ist das vorsätzliche Handeln eines oder mehrerer Führungskräfte und Mitarbeiter zur Erlangung eines ungerechtfertigten

oder illegalen Vorteils. Fraud entsteht durch die Kombination von drei Faktoren. Als **Motivation** wird in der Regel ein finanzieller Eigenbedarf (Bereicherung) gesehen, der auch durch subjektiv empfundenen Druck (z. B. durch Bonusvereinbarungen / Zielvorgaben) entstehen kann. Der Täter muss die Tat sich selbst gegenüber **rechtfertigen** können. Rechtfertigungsgründe können z. B. „Das Geld steht mir ohnehin zu.“, „Damit schaffe ich Gerechtigkeit.“ oder „Ich kann meine Zielvorgaben nicht anders erreichen.“ sein. Der Täter hat die **Gelegenheit** (z. B. durch die Funktion des Mitarbeiters, Schwächen im internen Kontrollsystem durch sog. „Management Override“), ein Tatbegehen vorzunehmen. Durch die regelmäßige Überwachung des Kassen- und Kontobestand des Geschäftsbereichs sowie die Sicherstellung funktionsfähiger Kontrollen im Rahmen des IKS wird diesem Risiko begegnet.

#### Finanzwirtschaftliche Risiken

##### Risiken in der Entwicklung der Tochtergesellschaften und Profitcenter:

Bei Tochtergesellschaften können unterschiedliche Risiken durch die Notwendigkeit zur Abwertung der Beteiligungsansätze (Impairment-Test), Überschuldungs- und Liquiditätsprobleme sowie Integrationsprobleme entstehen. Durch die große Anzahl an Tochtergesellschaften müssen diese Risiken als besonders gravierend angesehen werden, da die Schiefage einzelner Tochtergesellschaften / Profitcenter zu einer Existenzgefährdung des Gesamtunternehmens führen kann. Um diese Risiken zu minimieren, werden monatliche Geschäfts-Review-Termine, kalendervierteljährliche Überprüfungen der Geschäftsaussichten und Planungen sowie die Abarbeitung von Integrationsplänen durch den Vorstand vorgenommen.

##### Überwachung und Berichterstattung

Die Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems obliegt dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats. Im Risikohandbuch der NEXUS AG sind detaillierte Maßnahmen zur Risikofrüherkennung, Berichterstattung und die jeweiligen Risikoinhaber definiert.

##### Zusammenfassende Darstellung der Chancen- und Risikosituation der NEXUS-Gruppe

Die NEXUS AG sowie alle ihre Tochtergesellschaften arbeiten nach einer einheitlichen Methode der Chancen-/Risikoanalyse und des Chancen-/Risikomanagements. Der Früherkennung von Risiken wird damit eine wesentliche Bedeutung beigemessen. Die Überwachung der Risiken durch eindeutige Kennzahlen (Umsatz, Ergebnis vor Steuern, relative Marktposition) ermöglicht eine klare Einschätzung über die Bedeutung.

Weder aus den Einzelrisiken noch aus der Gesamtrisikosituation lässt sich derzeit erkennen, dass der Fortbestand des Unternehmens gefährdet ist. Gleichzeitig sieht das Management noch erhebliche Potentiale zur Verbesserung der Risiko- und Chancenposition der NEXUS AG.

## ÜBERNAHMERELEVANTE ANGABEN

### Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals und Börsennotierung

Die NEXUS AG ist an der Frankfurter Wertpapierbörse im Prime Standard unter der Wertpapierkennnummer (WKN) 522090 gelistet. Das gezeichnete Kapital in Höhe von EUR 15.752.231 setzt sich wie folgt zusammen: Stammaktien: 15.752.231 Stück zum rechnerischen Wert von jeweils EUR 1,00. Zu den aus Stückaktien vermittelten Rechten und Pflichten verweisen wir auf das Aktiengesetz (§§ 8 ff. AktG). Zum Stichtag sind 15.748.971 Aktien ausgegeben.

### Art der Stimmrechtskontrolle im Fall von Arbeitnehmerbeteiligungen

Bei den am Kapital beteiligten Arbeitnehmern existiert keine Trennung zwischen Stimmrecht und Aktie. Die Kontrollrechte können unmittelbar durch die Arbeitnehmer ausgeübt werden.

### Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern und Satzungsänderungen

Es existieren keine weitergehenden Satzungsbestimmungen zur Ernennung und Abberufung von Vorstandsmitgliedern als die in den gesetzlichen Vorschriften. Zudem sind keine wesentlichen Satzungsbestimmungen anzugeben, die von gesetzlichen Vorschriften und von dispositiven Vorschriften abweichen.



### Befugnisse des Vorstands hinsichtlich der Möglichkeit, Aktien auszugeben oder zurückzukaufen, Ermächtigung zum Erwerb eigener Aktien

Die Hauptversammlung der NEXUS AG hat mit Beschluss vom 12. Mai 2017 den Vorstand ermächtigt, bis zum 30. April 2022 eigene Aktien bis zu einer Höhe von insgesamt 10 % des Grundkapitals, das bei Einberufung der Hauptversammlung vorhanden war, d. h. maximal bis zu 1.573.566 Stückaktien mit rechnerischem Nennwert von je EUR 1,00, zu erwerben. Der Vorstand ist ermächtigt, die erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen sowie das Bezugsrecht der Aktionäre im Falle der Verwendung der eigenen Aktien nach Maßgabe der näheren Bestimmungen des am 17. Mai 2017 im Bundesanzeiger veröffentlichten Punkt 7 der Tagesordnung der Hauptversammlung der NEXUS AG auszuschließen. Die bis dahin bestehende Ermächtigung vom 18. Mai 2015 wurde damit aufgehoben.

Er ist ferner ermächtigt, die erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates an Dritte im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen, bei einem Erwerb von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen anzubieten. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf eigene Aktien ist insoweit ausgeschlossen.

Der Vorstand der NEXUS AG hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 25. Oktober 2016 beschlossen, von der Ermächtigung der Hauptversammlung vom 18. Mai 2015 zum Erwerb bis zu 200.000 Stück eigener Aktien (das entspricht 1,27 % vom Grundkapital) der Gesellschaft gemäß § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG Gebrauch zu machen. Aus diesem Aktienrückkaufprogramm wurden bis zum 31. Dezember 2019 95.558 Stück (Vj: 78.956 Stück) eigene Anteile (= EUR 95.558 Grundkapital; Vj: EUR 78.956 Grundkapital) zu einem Durchschnittskurs von EUR 24,10 erworben. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von 0,6 % (Vj: 0,5 %).

Bzgl. der Angaben gem. § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG verweisen wir auf den Anhang.

### Genehmigtes Kapital

Der Vorstand ist ermächtigt, in der Zeit bis zum 30. April 2021 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt EUR 3.000.000,00 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender nennwertloser Inhaberaktien (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2016). Die neuen Aktien können auch an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder eines verbundenen Unternehmens ausgegeben werden. Der Vorstand entscheidet mit Zustimmung des Aufsichtsrats über die Bedingungen der Aktienausgabe. Der Vorstand ist ferner ermächtigt, mit der Zustimmung des Aufsichtsrats über den Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre in folgenden Fällen zu entscheiden:

- a) für Spitzenbeträge,
- b) zur Ausgabe neuer Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder eines verbundenen Unternehmens,
- c) zur Ausgabe neuer Aktien gegen Sacheinlage zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen,
- d) zur Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und gleicher Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Feststellung des Ausgabebetrag durch den Vorstand nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 Satz 4 AktG unterschreitet und der auf die neuen Aktien, für die das Bezugsrecht ausgeschlossen wird, insgesamt entfallende anteilige Betrag des Grundkapitals 10 % des zum Zeitpunkt der Eintragung dieser Ermächtigung im Handelsregister vorhandenen Grundkapitals (EUR 15.735.665,00) und – kumulativ – 10 % des zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt. Auf die Höchstgrenze von 10 % des Grundkapitals ist der anteilige Betrag am Grundkapital abzusetzen, der auf neue oder zurückgeworbene Aktien entfällt, die seit der Eintragung dieser Ermächtigung im Handelsregister unter vereinfachtem Bezugsrechtsausschluss gemäß oder entsprechend § 186 Abs. 3 S. 4 AktG ausgegeben oder veräußert worden sind, sowie der anteilige Betrag am Grundkapital, auf den sich Options- und/oder Wandlungsrechte aus Options- und/oder Wandelschuldverschreibungen und/oder Wandlungspflichten aus Wandelschuldverschreibungen beziehen, die seit der Eintragung dieser Ermächtigungen im Handelsregister in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 Satz 4 AktG ausgegeben worden sind.

### Bedingtes Kapital

Das Grundkapital der Gesellschaft wird um EUR 1.400.000,00 durch Ausgabe von bis zu 1.400.000 auf den Inhaber lautender Stückaktien mit einem rechnerischen Wert von je EUR 1,00 bedingt erhöht (Bedingtes Kapital 2012). Das bedingte Kapital dient der Sicherung von Bezugsrechten aus Aktienoptionen, die auf Grund der Ermächtigung der Hauptversammlung der NEXUS AG vom 23. Mai 2012 gegeben werden. Die bedingte Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Aktienoptionen ausgegeben werden und die Inhaber dieser Aktienoptionen von ihrem Bezugsrecht auf Aktien Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien gewährt.

### Vergütungsbericht

Der nachfolgende Vergütungsbericht entspricht, unter Berücksichtigung der Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex in der Fassung vom 07. Februar 2017, den Vorgaben des deutschen Handelsrechts (HGB) und enthält die gemäß IFRS 2.44 geforderten Angaben zur anteilsbasierten Vergütung.

### Grundzüge des Vergütungssystems

Die Festlegung von Struktur und Höhe sowie die regelmäßige Überprüfung der Vergütung des Vorstands wird bei der NEXUS AG vom Aufsichtsrat beschlossen. Das Vergütungssystem für den Vorstand basiert auf den Grundsätzen der Leistungs- und Ergebnisorientierung und besteht aus einem erfolgsunabhängigen Bestandteil (inkl. Nebenleistungen), einem variablen, erfolgsabhängigen Bestandteil sowie Versorgungszusagen. Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft für ihre Organmitglieder eine Vermögenshaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung). Kriterien für die Angemessenheit der Vergütung eines jeden Vorstandsmitglieds bilden insbesondere die Aufgaben des jeweiligen Vorstandsmitglieds, seine persönliche Leistung, die wirtschaftliche Lage, der Erfolg und die Zukunftsaussichten des Unternehmens unter Berücksichtigung des Marktumfelds.

Der erfolgsunabhängige Bestandteil der Vergütung der Vorstandsmitglieder besteht aus einem Fixum, ausbezahlt in zwölf Monatsraten, und Sachbezügen, welche aus dem nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden Wert der Dienstwagennutzungen bestehen (Nebenleistungen). Der variable, erfolgsabhängige Bestandteil der Vergütung besteht für die Vorstandsmitglieder aus zwei Komponenten (sog. Boni 1 und 2).

Dem Vorstand gehörten zum 31. Dezember 2019 folgende Personen an:

- + Dr. Ingo Behrendt, Vorstandsvorsitzender
- + Ralf Heilig, Vertriebsvorstand
- + Edgar Kuner, Entwicklungsvorstand

### Vorstand

Der Bonus 1 richtet sich bei Vertriebsvorstand Ralf Heilig und bei Entwicklungsvorstand Edgar Kuner nach jährlich neu geschlossenen Zielvereinbarungen, wobei der Bonus 1 bei Zielerreichung auf einen Höchstbetrag von TEUR 80 begrenzt ist. Der Bonus 1 richtet sich beim Vorstandsvorsitzenden Dr. Ingo Behrendt nach dem Konzernergebnis des Geschäftsjahres der NEXUS AG, wobei der Bonus auf einen Höchstbetrag von TEUR 260 begrenzt ist. Der Bonus 1 ist nach Feststellung der Zielerreichung bzw. Billigung des Konzernabschlusses der NEXUS AG fällig.

Der Bonus 2 richtet sich bei den Vorstandsmitgliedern nach der mittelfristigen Entwicklung des Konzern-EBITDA der NEXUS Gruppe (LTIP), wobei rollierend ein Durchschnitt von drei Geschäftsjahren zugrunde gelegt wird (2018-2020; Bonuszyklus). Der Bonus 2 ist bei Vertriebsvorstand Ralf Heilig und bei Entwicklungsvorstand Edgar Kuner jeweils auf einen Höchstbetrag von TEUR 400 und beim Vorstandsvorsitzenden Dr. Ingo Behrendt auf einen Höchstbetrag von TEUR 950 begrenzt. Die Vorstandsmitglieder können die Auszahlung in Stückaktien der NEXUS AG verlangen, wobei ein Durchschnittsaktienwert für den Bonuszyklus zugrunde gelegt wird. Der Bonus 2 ist nach Billigung des Konzernabschlusses der NEXUS AG für das letzte Geschäftsjahr des Bonuszyklus (2020) fällig, wobei nach Billigung des Konzernabschlusses für das erste und zweite Jahr des Bonuszyklus Abschlagszahlungen geleistet werden können. Für den Anspruch aus dem Bonus 2 für das Geschäftsjahr 2018 haben die Vorstandsmitglieder den Ausgleich in Barmitteln gewählt. Für den Anspruch aus dem Bonus 2 für das Geschäftsjahr 2019 werden die Vorstandsmitglieder voraussichtlich einen Ausgleich in Barmitteln wählen.

Aus dem vorangegangenen Bonuszyklus (2015–2017) standen den Vorstandmitgliedern insgesamt 160.000 Aktien der NEXUS AG zu. Der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Gewährung betrug TEUR 788. Der Anspruch der Vorstandmitglieder wurde 2017 gestundet, um der NEXUS AG die Erfüllung im Rahmen des laufenden Aktienrückkaufprogramms zu ermöglichen. Zum 31. Dezember 2019 besteht ein Anspruch des Vorstandsvorsitzenden Dr. Ingo Behrendt auf 64.000 Aktien und des Vertriebsvorstands Ralf Heilig und Entwicklungsvorstands Edgar Kuner auf jeweils 10.000 Aktien. Der Vertriebsvorstand Ralf Heilig hat Anspruch auf eine monatliche Zahlung der

NEXUS AG in eine Unterstützungskasse. Der Rentenanspruch entsteht mit Erreichen des 60. Lebensjahres. Der Vorstandsvorsitzende Dr. Ingo Behrendt hat Anspruch auf eine monatliche Zahlung an vier Unterstützungskassen. Darüber hinaus besteht eine Direktzusage der NEXUS AG für eine betraglich fixierte monatliche Rente, welche sich nach der Dauer der Unternehmenszugehörigkeit richtet. Der Barwert dieser Direktzusage beträgt zum 31. Dezember 2019 TEUR 336. Der Versorgungsaufwand des Berichtsjahres beträgt TEUR 336. Der Rentenanspruch entsteht mit Erreichen bzw. Vollendung des 60. Lebensjahres.

Die folgende Detailaufstellung stellt die Vorstandsvergütung gemäß 2.44 IFRS dar:

Zufluss (in TEUR)	Dr. Ingo Behrendt Vorstandsvorsitzender Eintrittsdatum: 01.03.2000				Ralf Heilig Vertriebsvorstand Eintrittsdatum: 01.10.2001				Edgar Kuner Entwicklungsvorstand Eintrittsdatum: 01.08.1989			
	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)
Festvergütung	322	280	280	280	180	174	174	174	170	170	170	170
Nebenleistungen	12	12	12	12	14	14	14	14	9	9	9	9
Summe	334	292	292	292	194	188	188	188	179	179	179	179
Einjährige variable Vergütung	250	260	0	260	80	80	0	80	70	70	0	70
Mehrjährige variable Vergütung												
LTIP 2015–2017	245	699	0	699	245	240	0	240	245	240	0	240
LTIP 2018–2020	0	135	0	135	0	60	0	60	0	60	0	60
Summe	495	1.094	0	1.094	325	380	0	380	315	370	0	370
Versorgungsaufwand	18	18	18	18	6	6	6	6	0	0	0	0
Gesamtvergütung	847	1.404	310	1.404	525	574	194	574	494	549	179	549
Gesamtvergütung ohne periodenfremder Zufluss	602	705	310	705	280	334	194	334	249	309	179	309

Gewährungen in 2019 (in TEUR)	Dr. Ingo Behrendt Vorstandsvorsitzender Eintrittsdatum: 01.03.2000				Ralf Heilig Vertriebsvorstand Eintrittsdatum: 01.10.2001				Edgar Kuner Entwicklungsvorstand Eintrittsdatum: 01.08.1989			
	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)	2018	2019	2019 (Min)	2019 (Max)
Festvergütung	322	280	280	280	180	174	174	174	170	170	170	170
Nebenleistungen	12	12	12	12	14	14	14	14	9	9	9	9
Summe	334	292	292	292	194	188	188	188	179	179	179	179
Einjährige variable Vergütung	260	260	0	260	80	80	0	80	80	80	0	80
Mehrjährige variable Vergütung												
LTIP 2015–2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
LTIP 2018–2020	101	240	0	240	45	107	0	107	45	107	0	107
Summe	361	500	0	500	125	187	0	187	125	187	0	187
Versorgungsaufwand <sup>1)</sup>	18	354	354	354	6	6	6	6	0	0	0	0
Gesamtvergütung	713	1.146	646	1.146	325	381	194	381	304	366	179	366
Gesamtvergütung ohne periodenfremder Gewährung	713	810	310	810	325	381	194	381	304	366	179	366

<sup>1)</sup> Im Zusammenhang mit der Direktzusage wurde im Berichtsjahr auf Grundlage neuer versicherungsmathematischer Berechnungen für den seit Dienstantritt erdienten Versorgungsanspruch erstmals eine Pensionsrückstellung gebildet.

In der Gesamtvergütung für 2019 sind für Dr. Ingo Behrendt insgesamt TEUR 699, für Ralf Heilig TEUR 240 und für Edgar Kuner TEUR 240 aus einem Aktienbonusprogramm der Jahre 2015-2017 enthalten. Die Übertagung der Aktien (Zufluss) ist erst in 2019 erfolgt, da die Vorstände die Ausgabe dem Unternehmen gestundet haben. Die Stundung erfolgte zinslos und unter Verzicht auf Dividenden. Ohne diesen periodenfremden Zufluss hätte die Gesamtvergütung des Zuflusses in 2019 für Dr. Ingo Behrendt TEUR 705, für Ralf Heilig TEUR 334 und für Edgar Kuner TEUR 309 betragen.

In der Gesamtvergütung für 2019 für Dr. Ingo Behrendt sind periodenfremde Versorgungsaufwände in Höhe von TEUR 336 gewährt worden. Diese Aufwände sind den Perioden 2000–2018 zuzurechnen. Ohne diese periodenfremde Gewährung beträgt die Gesamtvergütung der Gewährung im Maximum TEUR 810 und im Minimum TEUR 310.

#### Aufsichtsrat

Die Vergütung des Aufsichtsrats wird von der Hauptversammlung der NEXUS AG festgelegt; sie ist in der Satzung der NEXUS AG geregelt. Die Vergütungen orientieren sich an den Aufgaben und der Verantwortung der Aufsichtsratsmitglieder sowie am wirtschaftlichen Erfolg des Konzerns. Jedes Aufsichtsratsmitglied erhält eine jährliche Vergütung, die sich aus einer festen und einer variablen Vergütung zusammensetzt. Die feste Vergütung beträgt für den Aufsichtsratsvorsitzenden EUR 15.000 und für die anderen Aufsichtsratsmitglieder EUR 11.000. Daneben wird eine ergebnisabhängige, variable Vergütung gewährt, die für den Aufsichtsratsvorsitzenden maximal EUR 15.000 und für die anderen Aufsichtsratsmitglieder maximal EUR 5.000 beträgt. Für den Vorsitz in Ausschüssen werden weitere EUR 1.000 gewährt.

Dem Aufsichtsrat gehören folgende Personen an:

- + Dr. jur. Hans-Joachim König, Singen, Vorsitzender
- + Prof. Dr. Ulrich Krystek, Berlin, stellv. Vorsitzender
- + Prof. Dr. med. Felicia M. Rosenthal, Freiburg
- + Prof. Dr. Alexander Pocsay, St. Ingbert
- + Dr. Dietmar Kubis, Jena (ab 03. Mai 2019)

- + Jürgen Rottler, Singen (ab 03. Mai 2019)
- + Diplom-Betriebswirt (FH) Wolfgang Dörflinger, Konstanz (bis 03. Mai 2019)
- + Gerald Glasauer, Betriebswirt, Obersulm (bis 03. Mai 2019)

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrats betragen TEUR 112 (Vj: TEUR 112). Der Aufsichtsratsvorsitzende erbringt neben seiner Aufsichtsrats Tätigkeit vereinzelt selbst oder über eine ihm nahestehende Gesellschaft Dienstleistungen für die NEXUS AG und rechnet diese nach marktüblichen Bedingungen ab. In 2019 betragen die hierfür als Aufwand angefallenen Dienstleistungshonorare TEUR 72 (Vj: TEUR 121).

### (KONZERN-) ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND ZUR ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

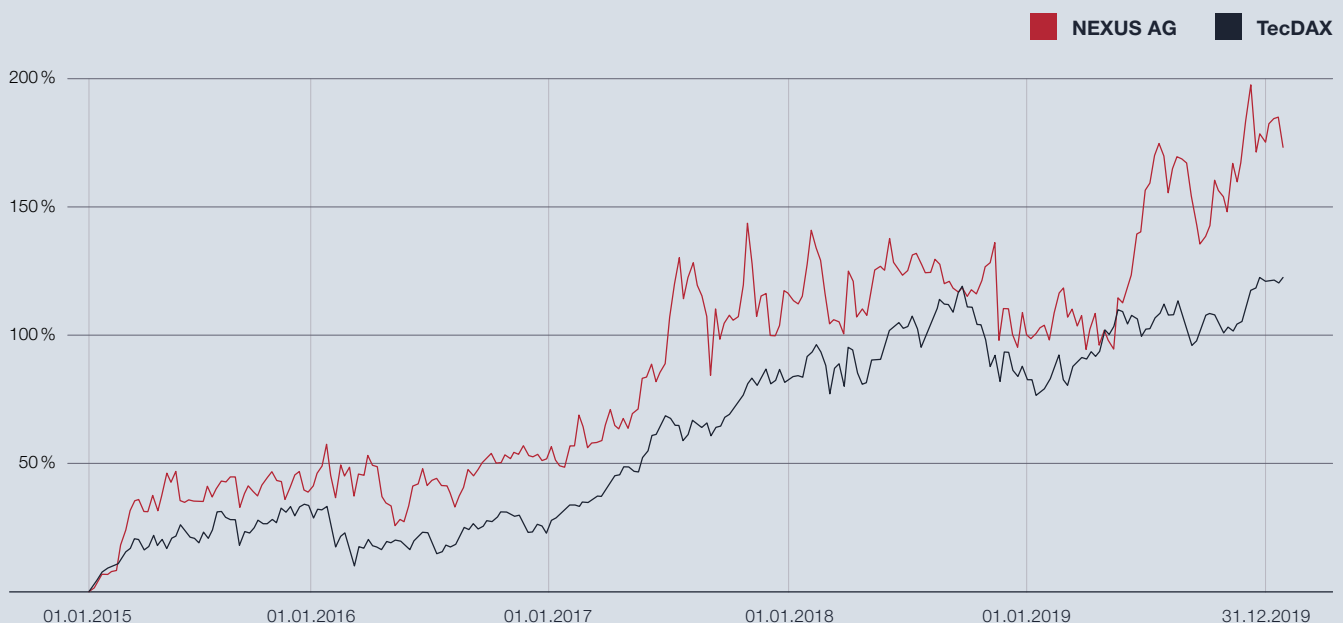
Die (Konzern-) Erklärung zur Unternehmensführung sowie die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wurden auf der Unternehmenswebsite [www.nexus-ag.de](http://www.nexus-ag.de) – Unternehmen – Investor Relations – Corporate Governance veröffentlicht.

### GESONDERTER NICHTFINANZIELLER KONZERNBERICHT

Der Nichtfinanzielle Konzernbericht gemäß §§ 315b-315c HGB i. V. m. §§ 289c-289e HGB wurde auf der Unternehmenswebsite [www.nexus-ag.de](http://www.nexus-ag.de) – Unternehmen – Investor Relations – Corporate Governance – gesonderter nichtfinanzieller Konzernbericht veröffentlicht.

# Börsen-, Event- und Finanzdaten

## AKTIENKURSE FRANKFURTER WERTPAPIERBÖRSE (5-JAHRESBETRACHTUNG)



## PROGNOSEBERICHT 2020

Die Digitalisierung des Gesundheitswesens hat in vielen Ländern eine hohe wirtschaftliche und politische Bedeutung. Während der Anspruch an das Gesundheitswesen weiter steigt, haben die Anbieter zunehmend Probleme, ausreichend Personal zur Verfügung zu stellen. Der Digitalisierung fällt in dieser Situation eine Schlüsselposition zu. Durch digitalisierte Prozesse können Arbeitsschritte automatisiert und die Qualität verbessert werden. Politisch kommt hinzu, dass die Öffentlichkeit zunehmend wahrnimmt, dass Europa in der Digitalisierung hinter anderen Regionen zurückfällt.

Daher steigen Budgets für IT und in vielen Krankenhäusern werden weitreichende Digitalisierungskonzepte erarbeitet. Eingetrübt wird diese, an sich sehr positive Entwicklung, nur von dem fehlenden Potential zur Umsetzung in den Krankenhäusern. Es mangelt in den meisten Einrichtungen an Personal und Organisationskraft, um die ehrgeizigen Digitalisierungsziele auch zu realisieren. Daher sehen wir derzeit noch keine sprunghaft ansteigende Nachfrage nach neuen Lösungen. Die Bereitschaft Systeme abzulösen, denen kein Weiterentwicklungspotential zugeschrieben wird, ist nach wie vor gering.

Einige Entwicklungen erhöhen jedoch den Druck auf die Gesundheitseinrichtungen zu einem rascheren Wandel. Insbesondere die Patienten stellen Forderungen nach diagonalere Kommunikation und Datenübernahmen und zeigen wenig Verständnis für organisatorische Hürden. Patienten drohen zu innovativeren Anbietern (Tele-Health-Anbieter) abzuwandern und verursachen daher wirtschaftlichen Druck auf die bisherigen Dienstleister. Positiv ist, dass die Transformation zu Cloud-Lösungen und eine starke Orientierung an Micro-Services die Umsetzung neuer technologischer Lösungen erleichtert.

Trotz dieser gemischten Ausgangslage sind die Zukunftsperspektiven der NEXUS nach wie vor sehr positiv. Durch unser modernes Produktportfolio und die Cross-Selling-Potentiale, die wir bei unseren zahlreichen Bestandskunden haben, waren wir bisher in

der Lage, auch in einem weniger dynamischen Marktumfeld Wachstum zu erzielen. Gerade die Einführung unserer ONE / NEXUS Initiative, aber auch die Integration der jüngst getätigten Unternehmensakquisitionen, verbessern unsere strategische Position weiter.

In 2020 werden wir uns daher auch sehr stark darauf konzentrieren, unsere Produkte weiter zusammenzuführen, unsere ONE / NEXUS Referenzen auszubauen und die neuen Vertriebschancen aktiv anzugehen. Daher wird 2020 für uns ein Vorbereitungsjahr, in dem wir nicht so sehr auf Umsatzsteigerung setzen, sondern eher unsere Position als starke europäische Marke ausbauen wollen.

Trotz umfangreicher Maßnahmen erwarten wir in unserer Planung für die NEXUS-Gruppe im Segment „Healthcare Software“ eine leichte Steigerung im Umsatz. Im Bereich „Healthcare Service“ erwarten wir aufgrund der Strategieänderung Umsätze leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Insgesamt sehen wir für 2020 in den Leistungskennziffern Umsatz und Ergebnis vor Steuern weiter leicht steigende Werte. Eine leichte Verbesserung in der relativen Marktposition in den relevanten Märkten geht damit einher. Die Planung berücksichtigt weitere Investitionen in Internationalisierung und die Erweiterung unserer Produktpalette. Sollten sich in 2020 wesentliche Änderungen in der konsolidierten Gruppe ergeben, kann dies zu einer Änderung der Planung führen.

NEXUS AG  
Donaueschingen, den 09. März 2020

Der Vorstand

Dr. Ingo Behrendt  
Ralf Heilig  
Edgar Kuner

## INVESTOR RELATIONS

Die aktive Kommunikation mit unseren Aktionären, potenziellen Investoren, Analysten und dem Finanzmarkt bildet den Schwerpunkt unserer Investor Relations-Aktivitäten. Wir informieren alle Marktteilnehmer kontinuierlich, zeitnah und umfänglich über Presse- und Ad Hoc-Mitteilungen sowie über die pflichtmäßigen Finanzberichte zu den Quartalen, dem Halb- und dem Geschäftsjahr.

Darüber hinaus pflegen wir den intensiven Dialog mit institutionellen Investoren und Finanzanalysten mittels One-on-One-Gesprächen und auf Roadshows. Unser Investor Relations-Team steht Ihnen selbstverständlich als Ansprechpartner gerne zur Verfügung.

**10. März 2020**  
IR Conference Call zum  
Geschäftsbericht 2019

**29. April 2020**  
Quartalsbericht Q1 / 2020

**30. April 2020**  
Hauptversammlung 2020,  
Donaueschingen

**11. August 2020**  
Halbjahresbericht 2020

**11. August 2020**  
IR Conference Call zum  
Halbjahresergebnis

**21.–23. September 2020**  
Investorenkonferenz Berenberg,  
München

**10. November 2020**  
Quartalsbericht Q3 / 2020

## DIVIDENDE

Wir sind der Überzeugung, dass unsere Aktionäre am Ergebnis 2019 angemessen beteiligt werden sollen. Gleichzeitig soll eine weitere Eigenfinanzierung der Wachstumspläne sichergestellt werden. Vorstand und Aufsichtsrat werden der Hauptversammlung vorschlagen, eine im Vergleich zum Vorjahr um 1 Cent höhere Dividende von EUR 0,18 (2018: EUR 0,17) an die Aktionäre zu zahlen.

Börsenkurse (Schlusskurse Xetra)				
	2019	2018	2017	2016
<b>Höchst</b>	36,00	29,30	29,26	19,22
<b>Tiefst</b>	22,70	22,30	17,49	15,10
<b>Börsenkaptalisierung (Geschäftsjahr in Mio. EUR)</b>	545,0	385,1	406,6	277,9
<b>Ergebnis je Aktie (verwässert) in EUR</b>	0,69	0,69	0,62	0,52