

Konzernlage- bericht für das Geschäftsjahr 2017

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Geschäftsmodell

Die NEXUS-Gruppe entwickelt, vertreibt und wartet Softwarelösungen für Krankenhäuser, Rehaeinrichtungen, 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:** 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 Komplettinformationssystem für Schweizer Spitäler
- + **NEXUS / DIS:** Interdisziplinäres diagnostisches Informationssystem
- + **NEXUS / FRAUENKLINIK:** Informationssystem für geburtshilfliche Einrichtungen und Frauenkliniken
- + **NEXUS / PATHOLOGIE UND NEXUS / ZYTOLOGIE:** Informationssystem für pathologische und zytologische Einrichtungen
- + **NEXUS / RADIOLOGIE:** Radiologie-Informations- (RIS) und Bildsystem (PACS) für radiologische Abteilungen und Praxen
- + **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 in Krankenhäusern
- + **NEXUS / IT:** Outsourcing-Lösungen im Gesundheitswesen
- + **NEXUS / SPEZIALBEFUNDUNG und Clinic WinData:** Informationssysteme für die medizinische Fachbefundung und Geräteintegration
- + **ASS.TEC:** Prozess- und HR-Beratung im SAP-Umfeld
- + **NEXUS / AMBULANTE PFLEGE und asebis:** Die Spitex-Komplettlösung für den Schweizer Markt
- + **NEXUS / ARCHIV und 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
- + **CHILI:** PACS- und Teleradiologie-Lösungen
- + **highsystemNET:** Lifecycle-Client Management

NEXUS vermarktet Softwarelösungen, installiert sie 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 Fremdprodukte 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, Böblingen, Dossenheim, Erlangen, Frankfurt (Main), Hannover, Ismaning, Jena, Kassel, Neckarsulm, Ratingen, Singen (Hohentwiel), Wien (AT), Wallisellen (CH), Altshofen (CH), Basel (CH), Lugano (CH), Luzern (CH), Zürich (CH), Grenoble (F), Creuzier-le-Neuf (F), Nieuwegein (NL) sowie Sabadell (ES) vertreten. Die strategische Ausrichtung der Gruppe wird maßgeblich von der NEXUS AG bestimmt.

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 2017 wurden Entwicklungsaufwendungen, insbesondere für die Produktgruppen NEXUS / HIS, NEXUS / KIS sowie für NEXUS / KIS^{NG}, NEXUS / RADIOLOGIE, CWD, NEXUS / EPD, 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.

In 2017 wurden Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 5.058 aktiviert (Vj: TEUR 5.444). Die in 2017 aktivierten Entwicklungen beinhalten Entwicklungen für die oben genannten Neuprodukte.

Für das Geschäftsjahr 2018 sind aktivierungsfähige Entwicklungsinvestitionen in Höhe von rund TEUR 5.200 geplant. Im Entwicklungsbereich waren zum Ende des Berichtsjahres 314 Mitarbeiter (Vj: 304 Mitarbeiter) beschäftigt. Insgesamt sind TEUR 21.171 (Vj: TEUR 20.950) an Entwicklungskosten angefallen. Von den Umsätzen 2017 sind TEUR 20.938 (Vj: TEUR 18.599) auf Lizenzerträge entfallen.

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 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 Verschärfung der 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 Beobachtung informationstechnologischer Trends und Entwicklungen ist für die Strategie der NEXUS von herausragender Bedeutung. Die regelmäßig veröffentlichten Technologietrends der jeweiligen Jahre (z.B. Gartner Report „IT Trends 2018, IT-Trends von PAC 2018, IT Trends für CIOs von Forrester) bieten dabei einen guten Orientierungsrahmen.

Für NEXUS haben wir die folgenden 6 Trends für uns als bedeutsam eingestuft:

Trend I: Artificial Intelligence (AI):

„Artificial Intelligence is everywhere“

Mit diesem Satz wird die Entwicklung der AI-Technologie bereits heute in manchen medizinischen Fachgebieten umschrieben. Dazu gehört z.B. die Radiologie. IDC (IDC, 2018 HIT prediction) geht davon aus, dass bis 2021 rund 20 % der Institutionen im Gesundheitswesen einen Produktivitätsanstieg durch AI von 15 %–20 % erreichen werden. Mit Technologien und Techniken der künstlichen Intelligenz ergeben sich neue Möglichkeiten, die weit über die traditionellen regelbasierten Algorithmen hinausgehen. Die neuen Software-Generationen verstehen, lernen und adaptieren sich und operieren vollständig autonom.

Trend II: Cloud basierte Plattformen werden weiter zunehmen

2017 haben sich die Public- und Private Clouds auch im Gesundheitswesen stark verbreitet. 2018 wird der Trend nach Cloud-basierten Plattformen (PaaS) – über die sich neue Technologien flexibler und skalierfähiger erschließen – weiter verstärken. Cloud-basierte „as a Service-Dienste“ werden weiter zunehmen. IDC schätzt, dass bis 2021 über 90 % der Unternehmen „Multiple Cloud Services und Plattformen“ verwenden werden und 80 % der Applikationen Micro-Services und Cloud Funktionen nutzen werden. Fast alle Micro-Services werden nach dieser Prognose in Containern bereitgestellt werden. NEXUS sieht den Trend als anhaltend an und hat in 2017 weiter in Cloud-Infrastruktur und in Container-Technologie investiert.

Trend III: Intelligent Apps and Analytics

Intelligent Apps and Analytics, wie beispielsweise virtuelle persönliche Assistenten, werden zu den Anwendungsbereichen der Artificial Intelligence zugerechnet. Jede App, jede Anwendung wird laut Gartner zukünftig AI-Komponenten enthalten. Intelligente Layer zwischen Menschen und Systemen entstehen, die auch die Art, wie in Krankenhäusern gearbeitet wird, verändern wird. Gerade im Arztberuf sind solche Anwendungen sehr gut möglich. NEXUS bezieht diese Möglichkeiten bereits heute in das Produktdesign ein.

Trend IV: Neue Input-Output-Verfahren

Die Nutzung neuer Input-Output-Verfahren ist im Entstehen. Audio, Video, Touch, Geschmack, Geruch und andere sensorische Kanäle werden genutzt und zusammengeführt. Dadurch wird die Kommunikation mit den Systemen reichhaltiger und intuitiver. Für NEXUS ist dieser Bereich zur Unterstützung der Arzt-Patienten-Kommunikation von Bedeutung. Das gilt im Schwerpunkt weiterhin für die Sprachkommunikation, schließt aber zunehmend auch andere Input-Output-Verfahren ein.

Trend V: „Wrap & Trap“ für Legacy-Systeme

Die Weiterentwicklung bzw. Auflösung monolithischer Legacy-Systeme erhält zunehmend Bedeutung auch im Krankenhaus. 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“, d.h. 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. die Abrechnung) und neue Architekturen ausbauen. Die NEXUS nutzt die „Wrap & Trap“-Methode, um erworbene Systeme zu modernisieren oder um gemeinsam mit Krankenhäusern Modernisierungsstrategien umzusetzen.

Trend VI: Blockchain-Technologie

Die Blockchain-Technologie findet bei sicherheitsrelevanten Anwendungen immer mehr Aufmerksamkeit. Das gilt nicht nur im Finanzwesen, sondern auch zunehmend in der IT. Im Blockchain-Anwendungsbereich „Auditing“ geht es darum, sicherheitskritische Operationen von Softwareprozessen aufzuzeichnen. Dies betrifft insbesondere den Zugriff auf und die Veränderung von vertraulichen oder kritischen Informationen. Bis 2020 werden – IDC Health zufolge – Blockchain Anwendungen im Gesundheitswesen den Pilotcharakter überschritten haben. Gerade im Bereich der patientenbezogenen Daten im OP Management und bei der Patientenidentifizierung kann die „distributed ledger technology“ Einsatz finden. Auch im Bereich des „Supply Chain“ im Krankenhaus werden erste Tests mit „ledger technology“ unternommen. Das Auditing bei Systemen für medizinische Informationen eignet sich gut für eine Blockchain, da es relativ geringe Datenmengen produziert und gleichzeitig hohe Sicherheitsanforderungen aufweist.

Ausblick:

NEXUS sieht im Trendthema „Künstliche Intelligenz“ große Möglichkeiten. Insbesondere in unserer Sparte „Diagnostische Informationssysteme“ ergeben sich zahlreiche Anwendungsoptionen, die jedoch noch Zeit bis zur Marktreife benötigen. Dagegen sind die Trends zu Cloud-basierten Plattformen und die „Wrap & Trap“-Methode bereits heute einsetzbare Technologien. In beide Themen investiert NEXUS derzeit intensiv. Für NEXUS als Lieferant von innovativen Softwarelösungen ist es von

wesentlicher Bedeutung, die oben beschriebenen Entwicklungen zu beurteilen und die eigenen Entwicklungsvorhaben danach auszurichten. Wir sind mit der neuen NEXT GENERATION-Technologie in vielen der oben beschriebenen Entwicklungen bereits aktiv. Wir werden darüber hinaus auch Zukunftsthemen wie „Blockchain“ und „Input-Output-Verfahren“ weiter in unsere Entwicklungsstrategien einbeziehen.

Wettbewerbsumfeld

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 2017 nicht weiter fortgeschritten. Nur einzelne kleinere Übernahmen sind uns im europäischen Markt bekannt geworden. NEXUS gehört dabei zu den aktiven Konsolidierern am Markt. Es gab einen Neueintritt im europäischen Markt. Nach wie vor ist von weiteren Veränderungen im Wettbewerbsumfeld auszugehen. Aus unserer Sicht gibt es derzeit neben NEXUS nur noch wenige Wettbewerber auf dem europäischen Markt, denen langfristiges Potential zugesprochen wird.

Geschäftsverlauf

Vertriebs- und Marktentwicklung

Die Positionierung der NEXUS, als Lösungsanbieter im europäischen Gesundheitswesen, kommunizieren wir aktiv und unsere Auftragserfolge sowie die Anzahl an Installationen haben zu einem hohen Bekanntheitsgrad des Unternehmens geführt. Den weiteren Ausbau der europäischen Aktivitäten haben wir auch in 2017 und Anfang 2018 nachhaltig verfolgt und konnten steigende Umsätze realisieren.

In derzeit eher zurückhaltenden Märkten waren die Gesellschaften der NEXUS-Gruppe in 2017 erneut vertrieblich sehr erfolgreich. Das gilt insbesondere für die Kernmärkte Deutschland, Schweiz und Frankreich.

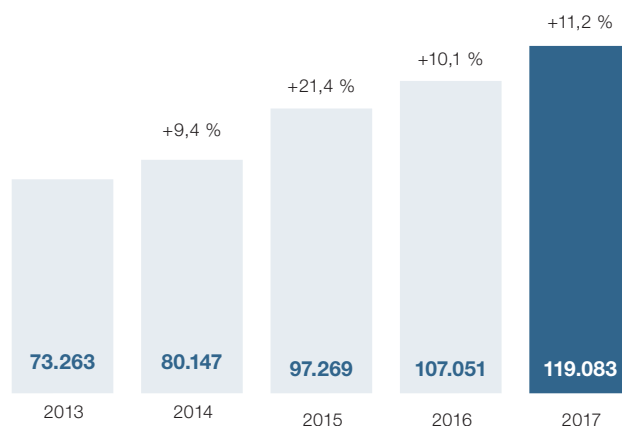
Neukunden wurden im vergangenen Jahr insbesondere in den diagnostischen Produktbereichen, im Qualitätsmanagement und auch im Bereich Krankenhaus-Informationssysteme gewonnen. Hervorzuheben sind die Produkte CWD, NEXUS / RIS, NEXUS / FRAUENKLINIK und PEGASOS. Bei allen konnte eine sehr deutliche Auftragseingangssteigerung verzeichnet werden. Sehr positiv hat sich das Service-Geschäft entwickelt und im Bereich der Gesamtsysteme NEXUS / KIS und Emed sowie NEXUS / EPD konnten wir einige wesentliche Aufträge gewinnen.

Produkt- und Unternehmensintegration

In 2017 haben sich die Unternehmenssegmente der NEXUS nicht verändert. Nach wie vor ist das Geschäft in eigenständige Geschäftsgebiete gegliedert, die für ihre Produkt- und

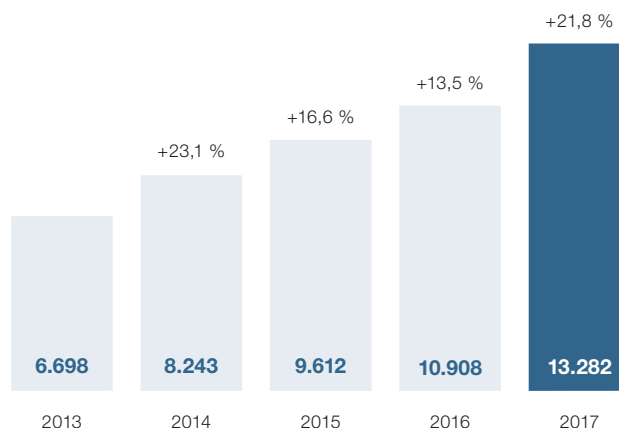
+11,2% IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Konzernumsatz in TEUR



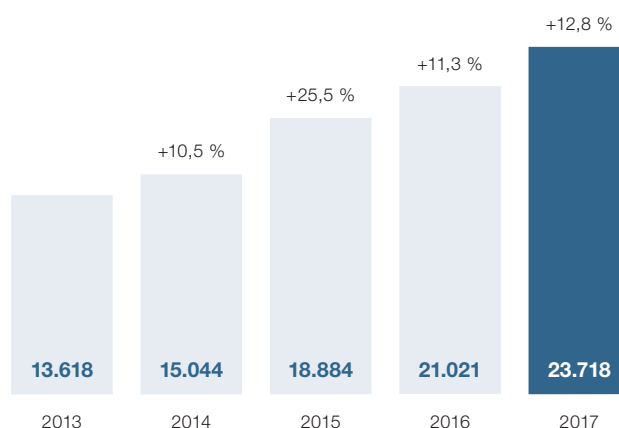
+21,8% IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

Ergebnis vor Ertragsteuern in TEUR



+12,8% IM VERGLEICH ZUM VORJAHR

EBITDA in TEUR



Marktaktivitäten im Rahmen der Konzernplanung verantwortlich sind. Neben der Spartengliederung existiert auch eine Regionalgliederung, die sich im Wesentlichen auf die Länder Schweiz, Deutschland, Österreich, Niederlande, Frankreich und Spanien bezieht.

In 2017 wurden die Zentralfunktionen Controlling, Compliance, Marketing, und Entwicklung innerhalb der Gruppe weiter ausgebaut.

In 2017 wurden auch einige Veränderungen in der Beteiligungsstruktur vorgenommen:

- + Die NEXUS AG hat zum 19. Mai 2017 51,19 % der Anteile der CHILI GmbH, Heidelberg-Dossenheim, erworben.
- + Die Domis Consulting AG hat zum 24. Juli 2017 95,0 % der Anteile an der highsystem ag, Zürich, erworben.
- + Die NEXUS AG hat zum 12. Dezember 2017 die restlichen 40,0 % der Anteile an der bereits vorhandenen Tochtergesellschaft VEGA Software GmbH, Aachen, erworben.
- + Die NEXUS AG hat zum 18. August 2017 die restlichen 0,02 % der Anteile an der bereits vorhandenen Tochtergesellschaft NEXUS Medizinsoftware und Systeme AG, Altshofen, erworben.

Wachstum und Ergebnis

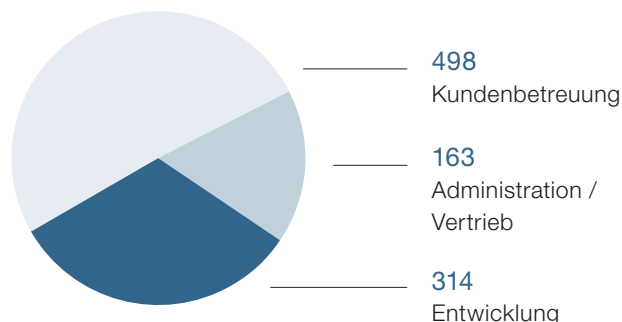
Entgegen der Vorjahrsprognose, die bei Umsatz, Ergebnis vor Steuern sowie bei der relativen Marktposition von leicht steigenden Werten ausgegangen ist, stieg der Umsatz deutlich von EUR 107,1 Mio. auf EUR 119,1 Mio. in 2017 und das Ergebnis vor Steuern erreichte einen deutlichen Anstieg von EUR 10,9 Mio. auf EUR 13,3 Mio. Die Marktposition der NEXUS-Gruppe hat sich durch Neuaufträge – insbesondere in Deutschland, Niederlande, der Schweiz und Frankreich – weiter verbessert.

Der Umsatzschwerpunkt von NEXUS lag in 2017 weiterhin im Geschäftsbereich Healthcare Software. Der Bereich hat im Vergleich zum Vorjahr erneut eine deutliche Umsatzsteigerung um rund EUR 10,2 Mio. auf EUR 107,9 Mio. erzielt. Im Geschäftsbereich Healthcare Service stieg der Umsatz deutlich von EUR 9,3 Mio. auf EUR 11,1 Mio.

Der internationale Anteil am Geschäft betrug 2017 44,4 % (Vj: 48,8 %) des Gesamtumsatzes. Unsere Aktivitäten im Ausland sind eine wesentliche Komponente unseres Geschäftes. Wir investieren sehr intensiv in die Entwicklung von Produkten für ausländische Märkte und erwägen ggf. auch Unternehmensakquisitionen, um den Markteintritt zu erleichtern. Das internationale Geschäft ist derzeit insbesondere auf den Schweizer, den niederländischen, den französischen, den österreichischen und den spanischen Markt konzentriert. Umsatzeffekte aus Währungsschwankungen gegenüber dem 31. Dezember 2017 betrafen insbesondere den Schweizer Franken. Der Durchschnittskurs des Schweizer

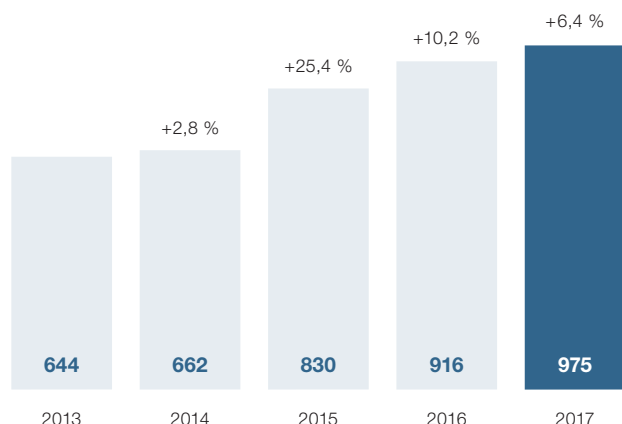
INSGESAM 975 MITARBEITER

Mitarbeiter-Struktur inkl. Vorstände



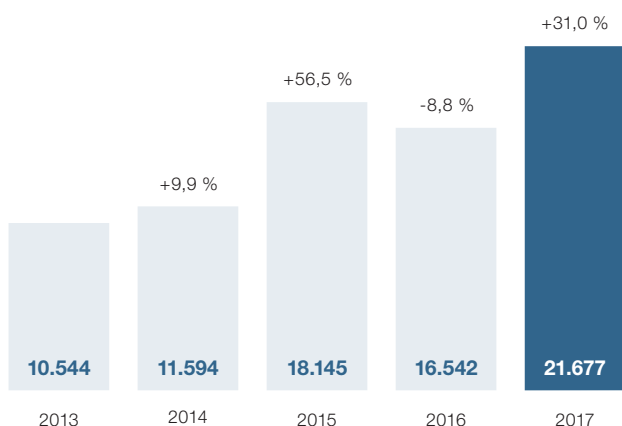
ANZAHL DER MITARBEITER

jeweils zum 31. Dezember inkl. Vorstände



CASH FLOW

aus laufender Geschäftstätigkeit in TEUR



Franken lag in 2017 bei EUR 1,11 (Vj: EUR 1,09). Der Umsatzeffekt aus den Währungskursänderungen betrug in 2017 TEUR -520 (Vj: TEUR -224).

In Deutschland stieg der Umsatz 2017 um rund 20,7 % an und erreichte TEUR 66.178 nach TEUR 54.824. Hauptgründe waren – neben den Neuaufträgen – die realisierten Akquisitionen im Inland sowie die Outsourcingprojekte. Durch den Erwerb der CHILI GmbH wurden zusätzliche Umsatzeffekte in Höhe von TEUR 2.653 erzielt. Ohne die Erstkonsolidierung dieses Unternehmens wäre der Umsatz der NEXUS-Gruppe entsprechend geringer ausgefallen.

Die Steuerung unseres Wachstums sowie der Ertragslage erfolgte auf Basis der in den kurzfristigen Erfolgsrechnungen der Geschäftsgebiete ausgewiesenen Kennzahlen „Umsatz“, „Ergebnis vor Steuern“ und „relative Marktposition“.

Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

Die NEXUS-Gruppe hat in 2017 einen konsolidierten Umsatz von TEUR 119.083 nach TEUR 107.051 in 2016 erwirtschaftet. Das bedeutet ein Umsatzzuwachs von TEUR 12.032 (+11,2 %). Die aktivierten Eigenleistungen betragen im Geschäftsjahr TEUR 5.058 (Vj: TEUR 5.444). Der Anstieg im Personalaufwand von TEUR 63.895 auf TEUR 67.549 (+5,7 %) resultiert aus dem Anstieg der Mitarbeiterzahlen. Der Materialaufwand von TEUR 19.364 ist gegenüber dem Vorjahr (TEUR 17.330) um 11,7 % gestiegen. Das EBITDA 2017 erreichte TEUR 23.718 nach TEUR 21.021 in 2016 (+12,8 %). Damit hat die NEXUS-Gruppe das EBITDA auf Jahresbasis wieder verbessert. Das Periodenergebnis vor Steuern (EBT) verbesserte sich von TEUR 10.908 im Vorjahr auf TEUR 13.282 (+21,8 %). Abschreibungen fielen in Höhe von TEUR 10.402 (Vj: TEUR 10.092) an. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten, Technologien und Kundenbeziehungen. Die erstmalige Konsolidierung der im Geschäftsjahr erworbenen Unternehmen hat in Summe zu einer EBT-Steigerung von TEUR 126 geführt.

Der Konzernjahresüberschuss hat sich im Vergleich zum Vorjahr (TEUR 8.611) auf TEUR 10.156 erhöht (+17,9 %). Grund für diesen Anstieg sind die deutlich höheren Umsatzerlöse und die daraus resultierenden Skaleneffekte.

Die Ergebnisse innerhalb der Bereiche haben sich gleichmäßig positiv entwickelt. Der Bereich Healthcare Software hat ein Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) von TEUR 12.030 nach einem EBIT von TEUR 9.902 im Vorjahr (+21,5 %) erzielt. Im Bereich Healthcare Service verbesserte sich das Ergebnis vor Steuern und Zinsen in 2017 sehr deutlich von TEUR 1.024 im Vorjahr auf TEUR 1.289 (+25,9 %). Die Vorjahresprognose (leichter Anstieg von Umsatz und Ergebnis vor Steuern sowie leichte Verbesserungen in der relativen Marktposition) für beide Geschäftsbereiche, Healthcare Software und Healthcare

Service, wurde für alle drei Leistungskennziffern erreicht, bzgl. Umsatz und Ergebnis vor Steuern sogar übertroffen.

Die Geschäfts- oder Firmenwerte, Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie die noch nicht zur Nutzung bereiten Entwicklungskosten in Höhe von TEUR 60.475 (Vj: TEUR 59.633) sind nach den Ergebnissen unserer, zum Bilanzstichtag durchgeführten, Impairment-Tests in voller Höhe werthaltig. Für die übrigen immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 35.804 (Vj: TEUR 37.168), die sich insbesondere aus eigenen aktivierten Entwicklungen sowie erworbener Technologie und Kundenbeziehungen zusammensetzen, lagen in 2017 keine Hinweise auf Wertminderungen vor. Die immateriellen Vermögenswerte einschließlich des Geschäfts- oder Firmenwerts belaufen sich auf TEUR 85.118 (Vj: TEUR 84.119) und damit auf 56,3 % (Vj: 60,2 %) der Bilanzsumme.

Die kurzfristigen Finanzanlagen sind gegenüber dem Vorjahr von TEUR 2.933 auf TEUR 1.849 gesunken. Die Reduktion ist auf die Fälligkeit einer endfälligen Namensschuldverschreibung in Höhe von TEUR 1.000 zurückzuführen.

Das Eigenkapital der NEXUS-Gruppe beträgt zum Stichtag TEUR 103.009 nach TEUR 95.802 im Vorjahr, was einer Eigenkapitalquote von 68,1 % entspricht (Vj: 68,6 %). In 2017 wurde eine Dividende von 15 Cent pro Aktie (EUR 2.357.714,10) an die Aktionäre ausgezahlt.

Die erhaltenen Anzahlungen (sonstige nicht-finanzielle Schulden), welche insbesondere Kundenanzahlungen für Softwareprojekte darstellen, sind gegenüber dem Vorjahr von TEUR 4.172 auf TEUR 6.175 gestiegen.

Das Barvermögen zuzüglich der als Liquiditätsreserve gehaltenen Wertpapiere betrug per 31. Dezember 2017 TEUR 28.385 (Vj: TEUR 18.856). Das entspricht 18,8 % (Vj: 13,5 %) der Bilanzsumme. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind trotz des stark gestiegenen Geschäftsvolumens nur leicht gestiegen (+7,7 %) und betragen zum 31. Dezember 2017 TEUR 21.686 nach TEUR 20.132 im Vorjahr. Darüber hinaus bestehen zum Stichtag aktive Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe von TEUR 1.429 (Vj: TEUR 1.412).

Der Mittelzu- und -abfluss wird anhand der Kapitalflussrechnung dargestellt. In 2017 ist der Cash Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit aufgrund des verbesserten Konzernjahresergebnisses vor Ertragsteuern sowie der Veränderung der Verbindlichkeiten von TEUR 16.542 im Geschäftsjahr 2016 auf TEUR 21.677 (+31,0 %) gestiegen. Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug per Saldo TEUR -9.416 (Vj: TEUR -16.341). Die Veränderung resultiert vor allem aus geringeren Auszahlungen für Unternehmenserwerbe. Der Cash Flow aus der Finanzierungstätigkeit (TEUR -2.133; Vj: TEUR -2.409) resultiert vor allem durch Dividendenzahlung.

Im Segment Healthcare Software wurden insgesamt TEUR 7.768 (Vj: TEUR 10.217) und im Bereich Healthcare Service TEUR 320 (Vj: TEUR 234) investiert. Die im Geschäftsjahr 2017 erworbenen Unternehmen CHILI GmbH und highsystem ag wurden dem Bereich Healthcare Software zugeordnet.

Investitionen / Akquisitionen

Neben den im Abschnitt „Produkt- und Unternehmensintegration“ dargestellten Unternehmensbeteiligungen wurde in 2017 in den Aus- und Umbau, des in 2015 erworbenen Grundstücks und Gebäudes in Donaueschingen, investiert. Zum Stichtag sind TEUR 5.337 aktiviert.

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 ergeben 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 sicher zu stellen. Ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Eigen- und Fremdkapital kommt dabei eine wesentliche Rolle zu. Die Kapitalstruktur der NEXUS-Gruppe besteht zu 68,1 % aus Eigenkapital und zu 17,4 % aus kurzfristigem Fremdkapital. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und erhaltene Anzahlungen, die dem operativen Geschäft zuzuordnen sind. Zur Liquiditätssteuerung wird der Konzern weitgehend zentral über die NEXUS AG finanziert.

Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

Die finanziellen Leistungsindikatoren (Kennzahlen) der NEXUS-Gruppe, 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 der Umsatz und

das Ergebnis vor Steuern deutlich gestiegen. Der nicht finanzielle Leistungsindikator „relative Marktposition“ ist jeweils leicht gestiegen.

Geschäftsverlauf der Unternehmensbereiche

Geschäftsbereich Healthcare Software:

Wachstum und Innovation

Der Bereich Healthcare Software bietet selbst erstellte Softwareprodukte auf dem nationalen und internationalen Markt für Institutionen des Gesundheitswesens an. Dieses Segment erzielte in 2017 einen (externen) Umsatz von TEUR 107.954 nach TEUR 97.705 im Vorjahr. Das bedeutet einen Anstieg von 10,5 %. Insbesondere die Nachfrage nach neuen Produkten und Servicedienstleistungen im Bereich der klinischen Informationssysteme (NEXUS / KIS) und der diagnostischen Informationssysteme (NEXUS / DIS) hat zu diesem Wachstum geführt.

Geschäftsbereich Healthcare Service:

Stabilität und Innovation

Der Geschäftsbereich Healthcare Service bietet IT-Outsourcing-Leistungen für Einrichtungen des Gesundheitswesens in Deutschland an. Der Bereich erzielte in 2017 einen (externen) Umsatz in Höhe von TEUR 11.129 nach TEUR 9.346 in 2016 (+19,1 %). Aufträge im Bereich des IT-Outsourcings haben zu diesem starken Wachstum geführt.

Personal

Die Personalentwicklung ist im Markt klinischer Informationssysteme von besonderer Bedeutung. In diesem wissenskritischen Bereich, in dem medizinisches Wissen mit der Informatik zu einer kundenorientierten Lösung kombiniert werden muss, hängt der Erfolg von Entwicklungsvorhaben oder Kundenprojekten sehr häufig vom Wissen und der Ausbildung Einzelner ab. NEXUS legt daher auf strukturiertes und effizientes Personalmanagement großen Wert. Die Mitarbeiteranzahl und -struktur bei NEXUS hat sich bedingt durch Neueinstellungen und Unternehmenserwerbe weiter erhöht. Nach 916 Mitarbeitern im Vorjahr sind zum Stichtag 31. Dezember 2017 insgesamt 975 Mitarbeiter, einschließlich Vorstände, in der NEXUS-Gruppe beschäftigt.

Gesamtaussage zur Lage des Konzerns

NEXUS hat sich in 2017 hinsichtlich sämtlicher Leistungsindikatoren positiv entwickelt. NEXUS verfügt über ein attraktives Produktprogramm, eine gute Marktposition in den Kernmärkten und stabile Kundenbeziehungen. Weiteres Wachstum kann durch Eigenfinanzierung realisiert werden.

Chancen- und Risikobericht

Das unternehmerische Handeln der NEXUS-Gruppe 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-Gruppe 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 Umfelds beziehen.

Risikomanagement

Die 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 Aufsichtsratssitzungen überwacht wird, besteht ein Risikomanagement-Handbuch. Entsprechend werden folgende Chancen- und Risikofelder vom Management-Team überwacht:

- + Kundenprojekte
- + Entwicklungsprojekte
- + Mangelnde Marktakzeptanz von Produkten
- + Abwanderung von Know-how-Trägern
- + Prozessrisiken
- + Entwicklung von Tochter- und Beteiligungsgesellschaften
- + IT-Sicherheit und -verfügbarkeit
- + Reputation
- + Regulatorische Risiken

Die Berichterstattung, die Dokumentation und die Maßnahmenentwicklung sind im Risikohandbuch der NEXUS AG geregelt. Die Umsetzung wird periodisch vom Vorstand überprüft. In 2017 wurden fünf 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 zum überwiegenden Teil zentral in Donaueschingen und wird durch funktionsunabhängige Kontrollen überwacht.

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.

Die Überwachung des internen Kontroll- und Risikomanagementsystems obliegt dem Prüfungsausschuss des Aufsichtsrats.

Risiken und Chancen

Markt- und Branchenrisiken

Wesentliche Risiken und Chancen, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage bei NEXUS hervorrufen könnten, liegen im Markt und Branchenumfeld. Die NEXUS-Gruppe erwirtschaftet ihre Umsatzerlöse im Wesentlichen aus dem Verkauf von Softwarelizenzen und Dienstleistungen für das Gesundheitswesen in Deutschland, der Schweiz, Österreich, den Niederlanden, Frankreich und Spanien. Das derzeitige gesamtwirtschaftliche Umfeld stellt nach wie vor ein Risiko dar. Trotz besserer Wachstumswerte in Europa, sieht man in vielen europäischen öffentlichen Haushalten nach wie vor Budgetkürzungen, die sich auch auf die Finanzierung der öffentlichen Investitionen auswirken. Weitere Ausgabenkürzungen im Gesundheitswesen und insbesondere bei den Krankenhäusern sind zu erwarten.

Gartner hat seine Prognose für das Wachstum der weltweiten IT-Ausgaben für 2018 mit 4,5% angegeben. Frost und Sullivan geben in einer aktuellen Studie an, dass die IT-Ausgaben in europäischen Krankenhäusern in den nächsten drei Jahren weiter steigen werden.

Auch wenn die Zahlen keinen unmittelbaren Aufschluss über die Investitionsbereitschaft von Einrichtungen im Gesundheitswesen geben, geht die NEXUS-Gruppe davon aus, dass sich die Zielgruppe somatischer und psychiatrischer Krankenhäuser, medizinischer Versorgungszentren, Reha-, Alten- und Pflegeheime ebenfalls dem Trend zunehmender Investitionen in Unternehmenssoftware 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 und den Schweizer Markt, in dem die NEXUS-Gruppe mit dem Neuprodukt NEXUS / KIS^{NG} 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-Gruppe als mittelständischer Anbieter mit internationaler Präsenz nicht erfolgreich sein. Durch die fortschreitende Konsolidierung ist weiterhin die Möglichkeit der Übernahme durch einen Wettbewerber gegeben.

Strategische Risiken

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

Vermarktungs- und Vertriebsrisiken

Die NEXUS bearbeitet die unterschiedlichen Märkte mit unterschiedlichen Vertriebsmodellen. Aufgrund der hohen Komplexität der Produkte ist die Vermarktung sehr anspruchsvoll. Der Verlust von Partnern, Mitarbeitern oder Vertriebsmittlern ist ein Risiko, das die Ertragssituation beeinflussen könnte. Wichtig für die weitere wirtschaftliche Entwicklung der NEXUS AG einschließlich der Tochtergesellschaften ist, dass neben einer Verbreiterung der installierten Softwarebasis die Wartungs- und Serviceerlöse weiter gesteigert werden können. Hierzu ist auch Voraussetzung, dass es in ausreichendem Umfang gelingt, auslaufende Wartungs- und Serviceverträge zu verlängern. Bei erhöhtem Anteil an Wartungserträgen und Erträgen aus Partnergeschäften kann sich die Erlösqualität weiter verbessern.

Projektrisiken

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 Marktreputation 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. 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. Ausfallrisikokonzentrationen entstehen im Konzern temporär innerhalb von Großprojekten. Die maximale Risikohöhe ergibt sich aus dem Buchwert der aktivierten Forderungen und ggf. aus Schadensersatz- oder Haftungsansprüchen. Risiken aus Zahlungsstromschwankungen existieren aufgrund der

vorhandenen Liquiditätsreserven und der sich zunehmend verfestigenden Einzahlungsflüsse derzeit nicht.

Produkttrisiken

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. Die NEXUS-Gruppe begegnet diesen Risiken mit jährlichen qualitätsgeprüften Releases, die einen vordefinierten Qualitätsmanagement-Prozess durchlaufen.

Risiken in der Belegschaft

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 ein wichtiger Bestandteil für eine vorausschauende und zuverlässige Sicherung unserer Personalarressourcen darstellt.

Bedeutende rechtliche Risiken sind derzeit nicht bekannt.

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten und finanzwirtschaftliche Risiken

Finanzinstrumente bestehen im Wesentlichen aus Leistungsforderungen und -verbindlichkeiten. Da die Kunden der NEXUS-Gruppe überwiegend in öffentlicher Trägerschaft sind, ist das Ausfallrisiko innerhalb der Leistungsforderungen als gering einzuschätzen.

NEXUS verfügt in erheblichem Umfang über immaterielle Vermögenswerte in Form von Konzessionen / Patenten (TEUR 732; Vj: TEUR 711), Geschäfts- oder Firmenwerten (TEUR 49.314; Vj: TEUR 46.951), Technologie und Kundenbeziehungen (TEUR 9.394; Vj: TEUR 10.131), Marken (TEUR 8.749; Vj: TEUR 8.792) sowie Entwicklungskosten (TEUR 16.929; Vj: TEUR 17.534), die in der Bilanz aktiviert sind. Zum Bilanzstichtag wurde eine Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte, Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer sowie der noch nicht

zur Nutzung bereiten Entwicklungskosten auf Basis des DCF-Verfahrens vorgenommen. Aufgrund der zukünftigen positiven Ergebniserwartungen besteht kein Abwertungsbedarf. Sofern die getroffenen Annahmen zukünftig nicht so eintreten, könnte sich ein Abwertungsbedarf bei den Geschäfts- oder Firmenwerten und auch bei den übrigen immateriellen Vermögenswerten ergeben.

Die NEXUS AG und ihre Tochtergesellschaften haben nach wie vor latente Steuern auf Verlustvorträge aktiviert. Sollte nicht mehr zu erwarten sein, dass Gewinne zur Nutzung der Verlustvorträge erwirtschaftet werden, müsste der Ansatz ganz oder zum Teil reduziert werden. Sollten sich Steuergesetzgebungen zur Behandlung von Verlustvorträgen ändern, könnte es nötig werden, die aktivierten latenten Steuern ganz oder zum Teil zu reduzieren.

NEXUS hält Wertpapiere, die Zinsrisiken und Kursrisiken ausgesetzt sind und darum intensiv beobachtet werden. Aufgrund der volatilen Märkte für Wertpapiere existieren weiterhin Kurs- und Ausfallrisiken, die beobachtet und bewertet werden. Der Konzern hält wesentliche liquide Mittel in Schweizer Franken, die Kursrisiken unterliegen. Währungsrisiken entstehen daneben, insbesondere auch durch die in der Schweiz (Schweizer Franken) realisierten Umsätze und die daraus resultierenden Forderungen, die bis zur Zahlung Währungsschwankungen unterliegen. Den Einzahlungen in Schweizer Franken stehen in hohem Umfang Auszahlungen in Schweizer Franken gegenüber, so dass sich hier das Währungsrisiko netto vermindert. Eine Sicherungsbeziehung bestand zum Stichtag nicht. Liquiditätsrisiken existieren aufgrund der Liquiditätsreserven und der sich zunehmend verstetigenden Einzahlungsflüsse nicht.

Die Entscheidung über den Einsatz und die Risiken aus der Verwendung von Finanzinstrumenten werden zentral durch den Vorstand der NEXUS AG überwacht.

Der Konzern ist bestrebt, über genügend Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente oder entsprechende unwiderrufliche Kreditlinien zu verfügen, um seine Verpflichtungen in den nächsten Jahren zu erfüllen. Des Weiteren steht der Gesellschaft genehmigtes Kapital für weitere Kapitalerhöhungen zur Verfügung.

Aus zukünftig zu erwartenden Kaufpreiszahlungen im Rahmen von Unternehmenserwerben können sich Effekte aus Änderungen der vertragsrelevanten Faktoren ergeben.

Internes Kontrollsystem und Risikomanagementsystem bezogen auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem hat im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung konzernweit sicherzustellen. Die laufende Buchhaltung der inländischen Tochterunternehmen wird

dezentral geführt, während die Erstellung der handelsrechtlichen Jahresabschlüsse zum überwiegenden Teil zentral erfolgt. Die ausländischen Gesellschaften erstellen lokale Abschlüsse, die aufgrund gesetzlicher Vorschriften oder bei Wesentlichkeit freiwillig geprüft werden. Die Erstellung des Konzernabschlusses sowie die erforderlichen Anpassungen der in- und ausländischen Einzelabschlüsse an die International Financial Reporting Standards, wie sie in der EU verpflichtend anzuwenden sind, erfolgten 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.

Übernahmerelevante Angaben

Zusammensetzung des gezeichneten Kapitals und Börsennotierung

Die NEXUS AG ist an der Frankfurter Wertpapierbörse im Prime Standard unter der Wertpapier-Kenn-Nummer (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 15.728.675 Aktien ausgegeben.

In teilweiser Ausnutzung der am 13. Mai 2016 von der Hauptversammlung der Nexus AG beschlossenen Ermächtigung für die Zeit bis zum 30. April 2021 zur Erhöhung des Grundkapitals der Gesellschaft einmalig oder mehrmals um bis zu insgesamt Euro 3.000.000,00 durch Ausgabe von bis zu 3.000.000 neuer, auf den Inhaber lautender Stückaktien gegen Bar- und/oder Sacheinlagen (Genehmigtes Kapital 2016 / I) hat der Vorstand am 14. Juli 2017 mit Zustimmung des Aufsichtsrats vom gleichen Tag beschlossen, das Grundkapital der Gesellschaft gegen Bar- einlagen unter Ausschluss des Bezugsrechts der Aktionäre – zugunsten der Arbeitnehmer der Nexus AG und verbundener Unternehmen der Nexus AG – von Euro 15.735.665,00 um bis zu Euro 25.000,00 auf Euro 15.760.665,00 durch Ausgabe von bis zu 25.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stückaktien mit einem auf sie entfallenden Anteil am Grundkapital der Gesellschaft von je Euro 1,- und mit Gewinnberechtigung ab dem 1. Januar 2017 zu erhöhen. Die Eintragung der Kapitalerhöhung in das Handelsregister beim Amtsgericht Freiburg (HRB 602434) erfolgte am 27. Oktober 2017. Das Grundkapital hat sich um 16.566,00 EUR auf 15.752.231,00 EUR erhöht. Somit beträgt das genehmigte Kapital 2016 / I nach teilweiser Ausschöpfung noch 2.983.434,00 EUR. Der Veräußerungspreis betrug insgesamt EUR 400.068,90, der Erlös aus dem Verkauf (EUR 383.502,90) wurde der Kapitalrücklage zugeführt.

Beschränkungen zu Aktien

Soweit bekannt existieren keine Beschränkungen, die die Stimmrechte oder die Übertragung von Aktien betreffen.

Direkte oder indirekte Beteiligungen am Kapital

Uns wurden keine direkten und indirekten Beteiligungen am Kapital mit über 10 von Hundert der Stimmrechte mitgeteilt.

Inhaber von Aktien mit Sonderrechten

Es existieren keine Inhaber von Aktien mit Sonderrechten, die Kontrollbefugnisse verleihen.

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 gesetzlich geltenden 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 im Rahmen der Ermächtigung 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.

Der Vorstand ist ermächtigt, die aufgrund der erteilten Ermächtigung erworbenen eigenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates ohne weiteren Hauptversammlungsbeschluss einzuziehen. Er ist ferner ermächtigt, die aufgrund der erteilten Ermächtigung erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrates an Dritte im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen oder bei einem Erwerb von Unternehmen oder von Beteiligungen an Unternehmen anzubieten. Das Bezugsrecht der Aktionäre auf eigene

Aktien ist insoweit ausgeschlossen. Die NEXUS AG hat in 2016 ein Aktienrückkaufprogramm gestartet.

Der Vorstand der NEXUS AG hat mit Zustimmung des Aufsichtsrats am 25. Oktober 2016 beschlossen, von der Ermächtigung 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. Die Ermächtigung ist auf den Zeitraum bis zum 30. April 2020 und auf einen Umfang von bis zu 10 % des Grundkapitals beschränkt. Aus diesem Aktienrückkaufprogramm wurden bis zum 31. Dezember 2017 26.377 Stück (Vj: 16.056 Stück) eigene Anteile (= EUR 26.377 Grundkapital; Vj: EUR 16.056 Grundkapital) erworben. Dies entspricht einem Anteil am Grundkapital von 0,1 % (Vj: 0,1 %).

Per 31. Dezember 2017 wurden insgesamt 26.377 Stück zu einem Durchschnittskurs von EUR 20,32 erworben.

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 Aktienaussgabe. 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 Ausgabebetrages 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 zurückerworbene 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.

Wesentliche Vereinbarungen, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels in Folge eines Übernahmeangebots stehen

Es bestehen keine wesentlichen Vereinbarungen der Gesellschaft, die unter der Bedingung eines Kontrollwechsels infolge eines Übernahmeangebots stehen.

Entschädigungsvereinbarungen

Entschädigungsvereinbarungen der Gesellschaft, die für den Fall eines Übernahmeangebots mit den Mitgliedern des Vorstands oder Arbeitnehmern getroffen sind, bestehen nicht.

Grundzüge des Vergütungssystems des Vorstands

Die Festlegung von Struktur und Höhe 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 einer erfolgsunabhängigen Grundvergütung sowie aus erfolgsabhängigen Bestandteilen. 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. Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft für ihre Organmitglieder eine Vermögenshaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung).

Die erfolgsunabhängige Grundvergütung besteht aus einem Fixum, ausbezahlt in zwölf Monatsraten und Sachbezügen, welche aus dem nach steuerlichen Richtlinien anzusetzenden

Wert der Dienstwagennutzungen bestehen. Als Maßnahme der betrieblichen Altersvorsorge werden zudem durch die Gesellschaft Einzahlungen in eine Lebensversicherung und eine Unterstützungskasse geleistet.

Die erfolgsabhängigen Bestandteile enthalten eine jährlich wiederkehrende, an den geschäftlichen Erfolg gebundene Komponente und eine Komponente mit langfristiger Anreizwirkung und Risikocharakter in Form eines Bonus. Die jährlich wiederkehrende Komponente orientiert sich am EBIT des NEXUS-Konzerns. Die Komponente mit langfristiger Anreizwirkung ist an die Entwicklung des Aktienkurses der NEXUS AG gekoppelt.

Dem Vorstand gehörten zum 31. Dezember 2017 folgende Personen an:

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

Vergütungsbericht

Im Mai 2014 wurde mit den Vorständen eine aktienbasierte Vergütung vereinbart. Sie besteht in Abhängigkeit der Unternehmenswertsteigerung aus maximal 160.000 Aktien, die über die Laufzeit jährlich fällig werden und auf der Kursentwicklung der Jahre 2015 bis 2017 basieren (AOP 2015-2017). Der beizulegende Zeitwert betrug im Zeitpunkt der Gewährung TEUR 788. Zum 31. Dezember 2017 stehen den Vorständen aufgrund der Unternehmenswertsteigerung 160.000 Aktien zu. Da diese aus eigenen Aktien zu erfüllen sind, die noch zurückzukaufen sind, wurden die Ansprüche gestundet.

Im Januar 2018 wurden mit den Vorständen neue Verträge vereinbart, die aus der Festvergütung sowie einer variablen Vergütung bestehen. Eine aktienbasierte Vergütung basierend auf der Kursentwicklung der Nexus Aktien für die Jahre 2018 bis 2020 wird voraussichtlich im Mai 2018 mit den Vorständen vereinbart werden.

Es bestehen keine Zusagen an Vorstandsmitglieder über Vergütungen im Falle eines vorzeitigen Ausscheidens.

Die Vorstandsvergütung stellt sich wie folgt dar:

Zufluss (in TEUR)	Dr. Ingo Behrendt Vorstandsvorsitzender			Ralf Heilig Vertriebsvorstand			Edgar Kuner Entwicklungsvorstand		
	2017	2017 (Min)	2017 (Max)	2017	2017 (Min)	2017 (Max)	2017	2017 (Min)	2017 (Max)
Festvergütung	307	307	307	170	170	170	160	160	160
Nebenleistungen	12	12	12	14	14	14	9	9	9
Summe	319	319	319	184	184	184	169	169	169
Einjährige variable Vergütung	250	0	250	80	0	80	70	0	70
Mehrfährige variable Vergütung									
LIP 2015-2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	250	0	250	80	0	80	70	0	70
Versorgungsaufwand	18	18	18	6	6	6	6	6	6
Gesamtvergütung	587	337	587	270	190	270	239	175	239

Gewährungen in 2017 (in TEUR)	Dr. Ingo Behrendt Vorstandsvorsitzender			Ralf Heilig Vertriebsvorstand			Edgar Kuner Entwicklungsvorstand		
	2017	2017 (Min)	2017 (Max)	2017	2017 (Min)	2017 (Max)	2017	2017 (Min)	2017 (Max)
Festvergütung	307	307	307	170	170	170	160	160	160
Nebenleistungen	12	12	12	14	14	14	9	9	9
Summe	319	319	319	184	184	184	169	169	169
Einjährige variable Vergütung	250	0	250	80	0	80	70	0	70
Mehrfährige variable Vergütung									
LIP 2015-2017	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Summe	250	0	250	80	0	80	70	0	70
Versorgungsaufwand	18	18	18	6	6	6	6	6	6
Gesamtvergütung	587	337	587	270	190	270	239	175	239

Vergütungen des Aufsichtsrats

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
- + Diplom-Betriebswirt (FH) Wolfgang Dörflinger, Konstanz
- + Prof. Dr. Alexander Pocsay, St. Ingbert
- + Gerald Glasauer, Betriebswirt, Schwäbisch Hall
- + Prof. Dr. med. Felicia M. Rosenthal, Freiburg

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 2017 betragen die hierfür als Aufwand angefallenen Dienstleistungshonorare TEUR 72 (Vj: TEUR 81). Darüber hinaus unterhält die Gesellschaft für ihre Organmitglieder eine Vermögenshaftpflichtversicherung (sogenannte D&O-Versicherung).

Erklärung zur Unternehmensführung und zur Entsprechenserklärung

Die Erklärung zur Unternehmensführung, die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wurde auf der Unternehmenswebsite www.nexus-ag.de – Unternehmen – Investor Relations – Corporate Governance veröffentlicht.

Nichtfinanzielle Konzernklärung

Die Nichtfinanzielle Konzernklärung gemäß §§ 315b-315c HGB iVm §§ 289c-289e HGB wurden auf der Unternehmenswebsite www.nexus-ag.de – Unternehmen – Investor Relations – Nichtfinanzielle Konzernklärung veröffentlicht.

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 Gesamtrisikoposition lässt sich derzeit erkennen, dass der Fortbestand des Unternehmens gefährdet ist. Gleichzeitig sieht das Management noch erhebliche Chancen zur Ausweitung des Umsatzes im Marktsegment der NEXUS-Gruppe.

Prognosebericht 2018

Digitalisierung bleibt auch in 2018 ein politisches und wirtschaftliches Kernthema in Europa. Das gilt auch und in besonderem Masse für die IT in Krankenhäusern. Budgets für IT steigen und in vielen Häusern werden weitreichende Digitalisierungskonzepte erarbeitet. Eingetrübt wird diese an sich sehr positive Entwicklung nur von den fehlenden Potentialen in den Krankenhäusern zur Umsetzung. Es mangelt in den meisten Einrichtungen an Personal und Organisationskraft, um die ehrgeizigen Digitalisierungsziele dann 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.

Wir sind jedoch überzeugt, dass sich diese Zurückhaltung schrittweise auflösen wird. Die technologische Entwicklung unterstützt diesen Trend. Durch die Transformation zu Cloud-Lösungen und eine starke Orientierung an Micro-Services wird die Umsetzung einer neuen technologischen Vision für die Kunden erleichtert.

Das ist wichtig, da die Gesundheitseinrichtungen heute mehr denn je gefordert sind, ihre Prozesse durch Software zu optimieren und Einsparpotentiale zu realisieren. Überholte Systeme müssen schrittweise abgelöst und durch neue digitale Prozesse ersetzt werden. Wir gehen daher davon aus, dass insbesondere in Deutschland Altsysteme in den nächsten Jahren zunehmend abgelöst werden.

Aufgrund unserer starken Produktposition sind wir jedoch auch in der Lage, in einem weniger dynamischen Marktumfeld Wachstum zu erzielen. Das haben wir in den letzten Jahren immer wieder gezeigt. Daher haben wir uns auch in 2018 vorgenommen diese Entwicklung fortzusetzen.

Unsere Planung zeigt, dass wir neben der weiteren Einführung unserer NEXUS / NEXT GENERATION Software und vieler großer Kundenprojekte uns auch intensiv um die Integration der jüngst getätigten Unternehmensakquisitionen kümmern werden. Die Zusammenarbeit zwischen den Einheiten und den Landes-Gesellschaften schafft zusätzliche Synergiepotentiale, die wir dringend heben wollen.

Eine klare Zuordnung dieser Maßnahmen zu Ergebniszahlen ist zu diesem Zeitpunkt noch nicht möglich. Davon unabhängig erwarten wir in unserer Planung für die NEXUS-Gruppe sowie die Segmente „Healthcare Software“ und „Healthcare Service“ für 2018 in allen finanziellen Leistungskennziffern weiter deutlich steigende Werte. Dies gilt für Umsatz und Ergebnis vor Steuern. Eine leichte Verbesserung in der relativen Marktposition in den relevanten Märkten geht damit einher. Die Planung berücksichtigt weitere Investitionen in Internationalisierung, eine Erweiterung unserer Produktpalette und ggf. auch durch Akquisitionen von Unternehmensanteilen.

NEXUS AG

Donaueschingen, den 05. März 2018

Der Vorstand

Dr. Ingo Behrendt

Ralf Heilig

Edgar Kuner