

06 __ Konzernlagebericht der Nexus AG

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

__ Geschäftsmodell

NEXUS entwickelt, vertreibt und wartet Softwarelösungen für Einrichtungen des Gesundheitswesens. Alle Softwarelösungen zielen darauf ab, dass Krankenhäuser, Reha-Einrichtungen, Fachkliniken und Pflegeheime 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 und kann dabei auf ein umfangreiches Expertenwissen aus unterschiedlichen europäischen Ländern zurückgreifen. NEXUS bietet folgende Produktgruppen an:

- + **NEXUS / KIS^{NG}**: Komplett-Informationssystem für somatische Häuser in Deutschland
- + **NEXUS / PSYCHIATRIE^{NG}**: Komplett-Informationssystem für psychiatrische Häuser
- + **NEXUS / REHA^{NG}**: Komplett-Informationssystem für Rehabilitationseinrichtungen
- + **NEXUS / ITR**: Software für Reha-, Privat-, nichtschneidende Akutkliniken und Hotels mit medizinischer Versorgung
- + **NEXUS / ARCHIV und NEXUS / PEGASOS**: Archivierung und Prozessmanagement im Gesundheitswesen
- + **NEXUS / QM**: Informationssysteme für das Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen
- + **NEXUS / INTEGRATIONSERVER**: Schnittstellenmanagement für Krankenhaus-Informationssysteme
- + **NEXUS / CLOUD IT**: Outsourcing-Lösungen im Gesundheitswesen
- + **NEXUS / EPS**: Softwarelösungen zur Ergänzung des SAP-Personalmanagements sowie HR-Beratung im SAP-Umfeld
- + **ifa systems**: Software-Lösungen in der Augenheilkunde
- + **Sophrona Solutions**: Patienten- und Zuweiserplattform in der Augenheilkunde
- + **NEXUS / DIS**: Interdisziplinäres diagnostisches Informationssystem
- + **NEXUS / SWISSLAB**: Premium Labor-Informationssystem
- + **NEXUS / LAURIS**: Auftragskommunikation in der Diagnostik
- + **NEXUS / PATHOLOGIE und NEXUS / ZYTOLOGIE, dc-Pathos und dc-LabMan**: Informationssystem für pathologische und zytologische Einrichtungen, Druckmanagement für Kassetten- und Objektträgerdrucker
- + **NEXUS / CHILI**: Teleradiologie-Lösungen, Informations- (RIS) und Bildsystem (PACS)
- + **NEXUS / ASTRAIA**: Informationssystem für die Frauenklinik und Spezialbefundung in der Geburtshilfe und Gynäkologie
- + **NEXUS / SPEZIALBEFUNDUNG und Clinic WinData (CWD)**: Informationssysteme für die medizinische Fachbefundung und Geräteintegration
- + **NEXUS / HIS**: Komplett-Informationssystem für somatische Häuser in der Schweiz
- + **NEXUS / HEIM**: Komplett-Informationssystem für Altenheime und Altenheimketten
- + **NEXUS / AMBULANTE PFLEGE und asebis**: Die Spitex-Komplettlösung für den Schweizer Markt
- + **NEXUS / PAT**: Administratives Komplett-Informationssystem für Schweizer Spitäler
- + **SINAPSI**: Spezial Krankenhaus-Informationssystem für Tessiner Krankenhäuser
- + **osoTEC**: Softwarelösungen zum Abrechnen personenbezogener Services und Dienstleistungen
- + **highsystemNET**: Life-Cycle-Client-Management
- + **CREATIV OM**: CRM für Non-Profit-Organisationen und Gesundheitseinrichtungen
- + **SEXTANT**: Cloud-CRM für Non-Profit-Organisationen
- + **Emed**: Webbasiertes klinisches Informationssystem für französische und spanische Gesundheitseinrichtungen
- + **NEXUS / AEMP, NEXUS / SPM und EuroSDS**: Informationssystem für Sterilisationsprozesse im Krankenhaus
- + **NEXUS / EPD**: Komplett-Informationssystem für somatische und psychiatrische Häuser in den Niederlanden
- + **RVC-Software**: Medizinische Diagnostik

- + **NEXUS / VITA und TESIS VITA:** Komplett-Informationssystem für In-vitro-Kliniken
- + **NEXUS / ESKULAP:** Komplett-Informationssystem für somatische und psychiatrische Häuser in Polen
- + **One ICT:** ICT-Intrastruktur-Installationen
- + **PathoPro:** Informationssystem für pathologische Labore
- + **IBS:** Kommunikationslösung
- + **Heimsoft:** Bewohnerverwaltung für das Heimwesen
- + **Wintime 2000:** Personaleinsatzplanung
- + **GEPADO Xpro:** Softwarelösung für genetische Labore
- + **MARIS_Spracherkennung _B|Flow _GLASS:** Dokumentations- und Telemedizinssysteme im Gesundheitswesen
- + **VIREQ LabGATE:** Laborbefundkommunikation für Einsender
- + **VIREQ conGATE:** Integrationslösungen mit Mirth Connect
- + **NEXUS / SCHAUF:** Digitale Patientenleit- und Aufrufsysteme
- + **Smart Liberty:** Mobiler Personen-, Alarmruf in der Langzeitpflege

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 und verfügt über eine Integrationsplattform.

Die verschiedenen Module der Softwarelösungen 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, für Einrichtungen des Gesundheitswesens Instrumente anzubieten, mit denen sie ihre Geschäftsprozesse digitalisieren, beschleunigen und qualitativ verbessern können. IT-Serviceleistungen runden unser Leistungsspektrum ab.

Die NEXUS-Gruppe ist an den Standorten Donaueschingen, Berlin, Dossenheim, Nürnberg, Frankfurt am Main, Freiburg im Breisgau, Hannover, Dresden, Magdeburg, Ismaning, Lindenberg, Heiligenhaus, Gladbeck, Saarbrücken, Otterberg, Ulm, Jena, Kassel, Neckarsulm, Offenburg, Ratingen, Münster, Frechen, Singen (Hohentwiel), Siegburg, Langenfeld, Brandenburg a. d. H., Illingen, Wien (AT), Antwerpen (BEL), Wallisellen (CH), Widnau (CH), Schenkong (CH), Basel (CH), Lugano (CH), Zürich (CH), Le Landeron (CH), Salenstein (CH), Grenoble (F), Vichy (F), Baarn (NL), Nieuwegein (NL), Amersfoort (NL), Fort Lauderdale (USA), St. Paul (USA), Oklahoma City (USA) sowie Sabadell (ES) und Posen (PL) vertreten. Die

strategische Ausrichtung der Gruppe wird maßgeblich von der Nexus AG bestimmt.

2023 ergaben sich folgende Änderungen in der Beteiligungsstruktur:

- + Die Zwicky Electronic AG, Schenkong (Schweiz), wurde rückwirkend zum 01.01.2023 auf die NEXUS Schweiz AG, Schenkong (Schweiz), verschmolzen.
- + Die ifa systems AG, Frechen, hat am 08.03.2023 100 % der Anteile an der arkandus Software GmbH, Peißenberg, erworben.
- + Die NEXUS Digitale Dokumentationssysteme Projektentwicklungs.m.b.H., Wien (Österreich), wurde zum 15.03.2023 in NEXUS / Österreich GmbH umfirmiert.
- + Die Nexus AG hat am 20.04.2023 75 % der Schauf QX GmbH, Langenfeld, erworben. Über weitere 25 % der Anteile besteht ein Put-Call-Optionsvertrag.
- + Die Schauf QX GmbH, Langenfeld, wurde zum 20.04.2023 in NEXUS / SCHAUF GmbH, Langenfeld, umfirmiert.
- + Die NEXUS Schweiz AG, Schenkong (Schweiz), hat am 02.05.2023 90 % der SmartLiberty SA, Le Landeron (Schweiz), erworben. Über weitere 10 % der Anteile besteht ein Put-Call-Optionsvertrag.
- + Die Nexus AG hat am 12.05.2023 aus dem bestehenden Optionsvertrag weitere 1,36 % der Anteile des Tochterunternehmens RVC Medical IT Holding B.V., LH Amersfoort (Niederlande), erworben.
- + Die NEXUS Schweiz AG hat am 12.06.2023 aus dem bestehenden Optionsvertrag die restlichen 20 % der Anteile des Tochterunternehmens osoTec GmbH, Schenkong (Schweiz), erworben.
- + Die Nexus AG hat am 10.07.2023 51 % der MARIS Healthcare GmbH, Illingen, erworben. Über weitere 49 % der Anteile besteht ein Put-Call-Optionsvertrag.
- + Die Nexus AG hat am 22.08.2023 100 % der vireq software solutions GmbH, Brandenburg an der Havel, erworben.
- + Die Nexus AG hat am 22.08.2023 84,85 % der ViREQ eHealth GmbH, Salenstein (Schweiz), erworben.
- + Die Nexus AG hat am 22.08.2023 4,8 % der Weist GmbH, Brandenburg an der Havel, erworben. Über weitere 95,2 % der Anteile besteht ein Put-Call-Optionsvertrag.
- + Die Nexus AG hat am 29.11.2023 die restlichen 16,27 % der Anteile des Tochterunternehmens NEXUS / CHILI GmbH, Dossenheim, erworben.

- + Die Nexus AG hat am 16.12.2023 die restlichen 15,15 % der Anteile des Tochterunternehmens ViREQ eHealth GmbH, Salenstein (Schweiz), erworben.

__ Steuerungssystem

Die NEXUS-Gruppe ist in drei Segmente (NEXUS / DE (Deutschland), NEXUS / DIS (Diagnostische Systeme) und NEXUS / ROE (Rest of Europe)) und innerhalb dieser Segmente in verschiedene Geschäftsgebiete untergliedert. Jedes Geschäftsgebiet verfügt über ein eigenständiges Geschäftsmodell. Grundlage der Geschäftsgebietsstrategie sind die Produktprogramm-, Markt-, Technologie- und Vertriebsstrategien der NEXUS-Gruppe. Die Steuerung der Segmente und Geschäftsgebiete erfolgt über die Messung von insgesamt zwei einheitlichen Kennzahlen (nach IFRS): Umsatz und EBT. Die Kennzahlen werden quartalsweise vom Vorstand überprüft.

__ Forschung und Entwicklung

Die NEXUS-Gruppe betreibt keine eigene Forschung, sondern ausschließlich Softwareentwicklung. 2023 wurden Entwicklungsaufwendungen, insbesondere für die Produktgruppen NEXUS / NAR, NEXUS / HIS^{NG}, NEXUS / KIS^{NG}, NEXUS / RADIOLOGIE^{NG}, NEXUS / CWD^{NG}, Emed und NEXUS / MOBILE-Apps getätigt. Weitere Ergänzungsprodukte wurden neu entwickelt und unmittelbar in den Markt eingeführt. Die NEXT GENERATION-Software (NG) Produktplattform wird innerhalb der Nexus AG entwickelt und durch den Aufbau einer eigenen Entwicklungsgruppe unterstützt.

Die Gesamtaufwendungen für Entwicklungen belaufen sich 2023 auf TEUR 44.572 (Vj: TEUR 39.023) und damit auf 18,5 % der Umsatzerlöse (Vj: 18,7 %). Von den Gesamtaufwendungen für Entwicklungen wurden TEUR 3.777 (Vj: TEUR 2.380) aktiviert. Dies entspricht einer Aktivierungsquote von 8,5 % (Vj: 6,1 %). Die Abschreibungen auf aktivierte eigene Entwicklungen betragen TEUR 3.807 (Vj: TEUR 4.053).

Für das Geschäftsjahr 2024 ist mit gleichbleibenden aktivierungspflichtigen Entwicklungen zu rechnen. Im Entwicklungsbereich waren zum Ende des Berichtsjahres 612 Mitarbeiter (Vj: 553 Mitarbeiter) beschäftigt.

WIRTSCHAFTSBERICHT

__ Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

NEXUS liefert hauptsächlich an Kunden innerhalb des öffentlichen Gesundheitswesens im In- und Ausland, mit Schwerpunkten in Deutschland, der Schweiz, den Niederlanden, Frankreich, Polen und Österreich. Die Auftragslage ist von den Budgetentwicklungen in den einzelnen Ländern abhängig. Die in der COVID-19 Pandemie erfahrenen Schwächen im Gesundheitssystem hat in vielen Ländern zu einer starken Priorisierung von Investitionen in das Gesundheitssystem geführt. Die Digitalisierung ist dabei ein Hauptziel der Investitionsvorhaben.

Staatliche Programme, wie das Krankenhauszukunftsgesetz in Deutschland, das Programm Ma Santé 2022 in Frankreich, DigiSanté in der Schweiz und andere vergleichbare Programme in europäischen Ländern setzen erhebliche Investitionsmittel für die Digitalisierung des Gesundheitswesens frei.

Die in 2023 kommunizierten Veränderungen auf der Anbieterseite führen ebenfalls zu veränderten Rahmenbedingungen. Im Laufe des Jahres haben verschiedene Softwareanbieter ihr Angebot für das Gesundheitswesen abgekündigt oder geändert. Die sich daraus ergebende Ablösedynamik wird die Marktanteile in den nächsten Jahren verändern.

Während konjunkturelle Entwicklungen für die Geschäftsentwicklung der NEXUS-Gruppe weniger bedeutsam sind, zeigt sich, dass die Folgen des Russlandkrieges, die Energiekrise, die schwache wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und die Inflation zu erheblichen Belastungen der öffentlichen Staatsfinanzen in europäischen Ländern führen und eine Rückwirkung auf die Gesundheitsbudgets haben können. Gerade in Deutschland werden Einsparungen in den öffentlichen Haushalten öffentlich verhandelt. Dies kann kurz- und mittelfristig zu einer Reduktion der Wachstumserwartungen der NEXUS-Gruppe führen. Eine gesicherte Prognose dieser Entwicklungen lässt sich zu diesem Zeitpunkt nicht erstellen. Die laufenden Diskussionen um die Krankenhausreform der Bundesregierung zeigen jedoch an, dass es Änderungen bei der Krankenhausfinanzierung in Deutschland geben wird.

Derzeit gehen wir noch davon aus, dass Optimierungen im Gesundheitswesen durch moderne Informationssysteme ein fester Punkt auf der Prioritätenliste des Gesundheitswesens fast aller Länder bleiben wird.

Auf Basis der oben beschriebenen Rahmenbedingungen leiten wir auch die Prioritäten unserer Unternehmensentwicklung für die nächsten Jahre ab.

__ Technologietrends

Dabei ist die Verfolgung von technologischen Trends ein weiterer wichtiger Einflussfaktor für die strategische Produktentwicklung der NEXUS-Gruppe.

Technologieentscheidungen haben in der Softwareentwicklung eine langfristige Wirkung und bestimmen maßgeblich den langfristigen Erfolg unseres Unternehmens. Neben unseren Marktbeobachtungen und eigenen Entwicklungen verfolgen wir die Berichte von Forschungsinstituten (z. B. Gartner: Top 10 Technologie-Trends für 2024 (c), Nucleus Research Top 10 predictions for 2024, Forrester Top-10 Technologietrends 2024, Accenture: Technology vision) zu aktuellen Technologietrends und schaffen damit einen Orientierungsrahmen für unsere Technologiestrategie. Auch für 2024 haben wir die aktuellen Trends für uns bewertet.

Wie selten zuvor sind sich die Institute einig, dass das Thema „künstliche Intelligenz“ im Zentrum zukünftiger Strategieüberlegungen von Softwareunternehmen und Kunden stehen muss. Daher ist die technologische Entwicklung in diesem Bereich besonders dynamisch. Es gilt jedoch auch weitere generelle Technologietrends

zu beobachten, die unsere Entwicklungsstrategie beeinflussen können. Insgesamt sehen wir folgende wichtige Trends 2024.

___ Trend I: KI als Innovationstreiber

Obwohl die Anwendung der künstlichen Intelligenz (KI) heute im Alltag angekommen ist, dominiert diese in der Softwareentwicklung nach wie vor die Technologietrends. In 2024 bleibt diese die treibende Kraft hinter einer Vielzahl von Innovationen. IDC geht davon aus, dass in 2025 bereits 40 % der Kern-IT Ausgaben Bezug zur künstlichen Intelligenz haben werden. Derzeit zeigen sich rund um die Entwicklung der KI eine Reihe von Trends, die auch für die weitere Entwicklung der NEXUS bedeutend sind:

Generative KI-Codegenerierungs-Tools werden wichtiger

KI-Codiertools können Vorhersagen darüber treffen, welche ein- oder mehrzeiligen Codefragmente als Nächstes kommen könnten, und beschleunigen die Software-Entwicklung. Der Einsatz bei der Migration von Apps auf die nächste Generation kann deutliche Effizienz- und Qualitätsgewinne bringen. Gartner geht davon aus, dass in 2027 rund 70 % der Entwickler KI-Codierungstools anwenden werden.

Nutzererwartungen an KI-gestützte Produkte und Dienstleistungen steigen

Generative KI zwingt User Experience (UX)-Designer dazu, die steigenden Erwartungen der Nutzer an KI-gesteuerte Produkte und Dienstleistungen zu erfüllen. Mit der zunehmenden Verbreitung konversationsbasierter Benutzeroberflächen erwarten die Benutzer diese Funktion in Softwareprodukten. Wird diese Funktion nicht angeboten, führt dies zu Akzeptanzproblemen.

KI verändert den Lebenszyklus von Softwaretests

Von der Testplanung über die Generierung von Testdaten bis zur Fehleranalyse: Der Lebenszyklus von Softwaretests muss zukünftig unter Einbeziehung „Generativer KI“ geplant werden. Der Effizienz- und Qualitätsgewinn im Testzyklus ist bedeutend.

Die KI wird Entwicklungspartner

Die tiefe Integration der KI in den Produktlebenszyklus erfordert deutliche Prozessänderungen in der Softwareentwicklung. Dazu gehört eine „KI-First-Mentalität“ in Entwicklungsprojekten, eine gesteuerte Tool-Auswahl und eine neue Software-Engineering-Rollenverteilung. Dazu gehört auch die tiefe Integration von KI-Governance-Teams auf allen Elementen des KI-Sicherheitsmanagementprogramms (AI TRiSM).

KI wird Kunde

Der Einsatz von KI bei der Unterstützung von Kaufentscheidungen wird in vielen Bereichen Realität. Das Kaufverhalten von KI-gesteuerten Kunden ist logisch, rational und unterscheidet sich deutlich von Marketing und Verkauf an menschliche Kunden. Die Einrichtung technischer Plattformen für maschinelle Kunden, die auf

Basis neuer Präferenzen interagieren, wird eine Zukunftsaufgabe werden.

NEXUS Entwicklungsstrategie integriert KI-Trends insbesondere in der Produktentwicklung und sieht deutliche Effizienzpotentiale, die gehoben werden können.

___ Trend II: Retrieval Augmented Generation erweitern LLMs

Das Sprachmodell „Generative Pretraining Transformer (GPT)“ hat mit dem Prototyp Chatbot „ChatGPT“ in den letzten Monaten zu einer Welle von Anwendungen und Nachfolgeentwicklungen geführt. Es zeigt sich, dass Chatbots menschenähnliche und anpassungsfähige Antworten auf Benutzerfragen geben können, indem diese auf große Mengen von Textdaten und andere Informationsquellen trainiert werden und damit in vielen Bereichen große Effizienzpotenziale bieten. Die Verwendung von ChatGPT, Google Bard u. a. LLM-Angeboten (Large Language Model) erfordern jedoch eine Reihe von Kompromissen, die für viele Unternehmen inakzeptabel sind. Beispielsweise können ihre Prompts und ihr Code in zukünftige Updates der Anbieterprodukte einfließen, wodurch diese gegen Datenschutzbestimmungen verstoßen und wichtiges geistiges Eigentum preisgeben könnten. Im Medizinbereich kommt hinzu, dass die Zuverlässigkeit der Ergebnisse eine Voraussetzung für deren Verwendung ist, die bei den derzeitigen LLMs nicht gegeben ist.

Daher zeichnet sich die Entwicklung in Richtung Retrieval-Augmented Generation (RAG) ab. RAG bietet eine Verbesserung der Ausgabequalität von LLMs, indem die Antwort des Modells durch externe Wissensquellen verankert wird. Dies ergänzt die inhärente Datenrepräsentation des LLMs. LLMs sind für das Problem der Halluzination bekannt: Sie produzieren Ergebnisse, die nicht auf faktischen Daten beruhen. Die Integration von RAG mit LLMs für Aufgaben zur Beantwortung von Fragen behebt dieses Problem. Durch die Verankerung des LLM in externen und überprüfbareren Daten wird verhindert, dass das Modell Informationen ausschließlich aus seinen Parametern ableitet. Dies verringert die Risiken, die mit Datenlecks oder der Erzeugung ungenauer oder irreführender Daten verbunden sind. Zu den weiteren Vorteilen der RAG gehört, dass das Modell mit aktuellen, zuverlässigen Informationen aktualisiert wird und dass die Nutzer die Quellen des Modells zurückverfolgen können, wodurch die Authentizität der Aussagen gewährleistet ist.

NEXUS setzt GPT Technologie in den Bereichen Kundenkommunikation, medizinische Textgenerierung und natürlichsprachige Systemabfragen ein. Die Erweiterung auf RAG würde noch weitere Einsatzmöglichkeiten öffnen.

___ Trend III: AI TRiSM - KI-Vertrauen und Sicherheit schaffen

Da die Algorithmen der künstlichen Intelligenz immer ausgefeilter und komplexer werden, müssen zunehmend „Governance“, Vertrauenswürdigkeit, Fairness, Zuverlässigkeit, Effizienz und Datenschutz in den KI-Betrieb integriert werden. Stellvertretend für die Anforderung steht das von Gartner entwickelte Framework AI TRiSM (AI TRiSM: Artificial Intelligence (AI) Trust, Risk and Security Management). Darunter werden Tools und Prozesse zusammengefasst, die KI-Modelle einfacher interpretier- und erklärbar machen und gleichzeitig den Datenschutz und die

Sicherheit insgesamt verbessern. Gartner prognostiziert, dass Unternehmen, die KI-Transparenz (Vertrauen und -Sicherheit) operationalisieren, eine 50-prozentige Ergebnisverbesserung bei KI-Modellen in Bezug auf Akzeptanz, Geschäftsziele und Nutzerakzeptanz haben werden.

NEXUS ist mit der Integration von Algorithmen der künstlichen Intelligenz in verschiedenen Bereichen der Softwareentwicklung engagiert. Gerade im Medizinbereich ist der Aspekt „KI-Ergebnisse einfach erklären und nachvollziehen zu können“ von besonderer Bedeutung. Ärzte müssen erkennen können, auf welcher Grundlage KI eine Diagnoseempfehlung gibt und es ihren Patienten erklären können.

__ Trend IV: Vertikale Skalierung von Cloud Plattformen

Cloudbasierte Plattformen verändern sich zunehmend in Richtung „Vertical“ und „Distributed“ Cloud und werden auf „Cloud-native-Plattformen“ entwickelt. In der „Distributed Cloud“ werden Dienste auf verschiedene physische Standorte verteilt. Der Betrieb, die Steuerung und die Entwicklung bleiben jedoch in der Verantwortung des öffentlichen Cloud-Anbieters (Hyperregionalisierung). Der Vorteil: Kunden können weiterhin von der öffentlichen Cloud profitieren und müssen keine private Cloud verwalten, was kostspielig und komplex sein kann. Um ihr Geschäft zu skalieren, nutzen Unternehmen zusätzlich spezielle Clouds für vertikale Märkte.

Auch im Gesundheitswesen sind Distributed Cloud-Plattformen und vertikale Cloud-Angebote stark wachsend. Die Cloud-Akzeptanz ist in der Praxis mittlerweile groß. Gleichzeitig entwickeln sich Cloud-native-Plattformen, über die sich neue Technologien flexibler und skalierbarer erschließen lassen. Ziel ist es, mit Containern, Abstraktionen und Programmierschnittstellen (APIs) die Portabilität von Anwendungen und die Flexibilität beim Hosting zu verbessern. Diese Cloud-nativen Plattformen und Technologien ermöglichen es auch, neue Anwendungsarchitekturen zu erstellen, die elastisch und agil sind. Sie ersetzen den traditionellen Lift-and-Shift-Ansatz für Cloud-Migrationen, der sich in vielen Fällen als wenig erfolgreich erwiesen hat. Die Ära verteilter Unternehmenssoftware durch Cloud-native Technologien wie Container-Plattformen und Serverless Computing sowie Cloud-to-Edge-Integrationen hat nach Ansicht der Forschungsinstitute bereits begonnen. NEXUS sieht diesen Trend als Chance. Gerade unsere Plattformstrategie ermöglicht es uns, innovativ zu agieren und zunehmend cloud-nativ zu werden.

__ Trend V: Vertikale Cloud-Lösungen entdecken den Gesundheitsmarkt

Die strengen Compliance-Richtlinien, die Qualifikations- und Zertifizierungsanforderungen und die komplexen Planungsanforderungen des Gesundheitswesens charakterisieren den Gesundheitsmarkt. Er wird damit zu einem erstklassigen Kandidaten für spezielle, vertikale Cloud-Lösungen. Da sich immer mehr Gesundheitseinrichtungen von On-Premise- oder Legacy-Lösungen abwenden, werden Lösungen mit vorkonfigurierten Funktionen, die auch Compliance-Anforderungen erfüllen, stärker nachgefragt. NEXUS ist für diesen Trend aufgrund unseres modularen Systems gut aufgestellt und investiert in diesen Markt intensiv. Beispiele für vertikale cloud-Produkte sind NEXUS / ASTRAIA in der

Schwangerschaftsdiagnostik oder unsere NEXUS / Telemedizin-Lösung in der Notfallchirurgie.

__ Trend VI: Virtualisierung des Gesundheitsmarktes

Gesundheitseinrichtungen arbeiten zunehmend virtuell: In der Verwaltung, bei telemedizinischen Anwendungen und durch Biofeedbacks. Für Patienten und medizinisches Fachpersonal ist die Nutzung von Telemedizin in den letzten Monaten mehr und mehr zu einer Selbstverständlichkeit geworden. Das sehen wir in der Praxis jeden Tag aufs Neue. Es ist zu erwarten, dass sich die Gesundheitslandschaft weiter in Richtung eines digitalen Modells bewegt, insbesondere da Wearables, Sprachassistenten und eine zunehmende Konnektivität zur Norm werden.

Die Vorteile sind offensichtlich: Prädiktive Modelle und proaktive Empfehlungen von tragbaren Geräten ermöglichen eine personalisierte Präventivmedizin und werden zu besseren Gesundheitsergebnissen führen. Das wird zunehmend auch im Rahmen der virtuellen Pflege erfolgen. Es ist einfacher, einen Termin zu bekommen, Vitalwerte werden regelmäßig überwacht und eine bessere Aufklärung über Gesundheits- und Lebensstilfragen wird ermöglicht. Schließlich werden Fortschritte in der Entwicklung der KI-Technologie durch die Weiterentwicklung der Präzisionsmedizin und zielgerichteter Medikamente zu einer personalisierteren Gesundheitsversorgung führen. NEXUS unterstützt diesen Trend durch eigene Telemedizinprodukte (TKmed), Portale (NEXUS / PORTAL) und beteiligt sich intensiv an Forschungsprojekten (z. B. Projekt Page in der Charité Berlin) zur digitalen Unterstützung chronisch kranker Patienten im häuslichen Umfeld.

__ Trend VII: Branchenspezifische CRM-Lösungen

Die bislang marktdominierenden, horizontalen CRM-Lösungen haben bei der Abbildung branchenspezifischer Geschäftsprozesse ihre Limitationen. Die Branchenlösungen der großen CRM-Anbieter haben die Anforderungen der Märkte an spezifische Prozessunterstützung bislang nicht vollständig erfüllen können. In den letzten Jahren haben sich daher branchenspezifische CRM-Lösungen mehr und mehr durchgesetzt. Markendifferenzierung, der Übergang zu Cloud-Services sowie Front Office-Modernisierungen sind wichtige Gründe für diesen Trend.

NEXUS hat sich mit dem Bereich NEXUS / CRM bereits frühzeitig in dem Markt der branchenspezifischen CRM-Lösungen für non-profit-Organisationen und Gesundheitseinrichtungen engagiert. Die Bedeutung von Patienten- und Spender-Kommunikation kann für die langfristige Finanzierung dieser Branchen kaum eingeschätzt werden. Wir sind noch am Anfang dieser Entwicklungen, erwarten jedoch, dass Krankenhäuser und Heimeinrichtungen relativ schnell CRM-Branchen-Lösungen nachfragen werden.

__ Trend VIII: Continuous Threat Exposure Management (CTEM) und Privacy-Enhancing-Computation

Im Gesundheitswesen sind seit dem Ausbruch des Ukrainekrieges noch mehr Cyberkriminelle aktiv. Einrichtungen werden angegriffen und Datenbanken verschlüsselt. Es wird davon ausgegangen, dass

auch in den kommenden Jahren Ransomware-Kriminalität wieder neue Dimensionen erreichen wird. Vermehrt bilden sich regelrechte „Kartelle“, die ihre Angriffe gezielt koordinieren und langfristig ausgelegte Strategien verfolgen.

Heimarbeit, die fortschreitende Digitalisierung der Gesellschaft und die zunehmende Online-Orientierung bieten Phishern, Hackern und Erpressern viele Möglichkeiten. Diese Cybersecurity-Angriffe verändern ihre Methoden schnell, so dass unsere Kunden nur mit Mühe Kontrollen automatisieren und Sicherheits-Patches installieren können, um Schritt zu halten.

Doch auch Regierungen, Behörden und Unternehmen nutzen IT, um spezifische Verhaltensweisen von Mitarbeitern und Bürgern zu kontrollieren. Wearables, Telefone, GPS-Tracker, Gesichtserkennung, Zeiterfassung, Soziale Medien: Der abfallende „digitale Staub“ wird verwendet, um Aktivitäten zu analysieren, zu belohnen (z. B. geringere Krankenkassenprämien) oder zu bestrafen (z. B. Kündigung des Versicherungsschutzes).

Daher kommt Programmen zum kontinuierlichen Management von Bedrohungen (CTEM) eine wesentliche Bedeutung zu. Die Einsicht, dass keine Organisation sich gegen jeden Cybersecurity-Event absichern kann, hat sich mittlerweile durchgesetzt. Die Einrichtung von Regel-Prozessen, die Bedrohungen aufdecken, aktiv priorisieren und validieren und schließlich die Ressourcen zur Abwehr mobilisieren können werden unter dem Begriff CTEM zusammengefasst

Darüber hinaus wird unter dem Begriff „Privacy-Enhancing-Computation“ angestrebt, die Verarbeitung personenbezogener Daten auch in nicht vertrauenswürdigen Umgebungen zu ermöglichen. Dazu gehört der Aufbau von flexiblen, zusammensetzbaren Architekturen (Cybersecurity Mesh), die weit verteilte und ungleiche Sicherheitsdienste integrieren und die Gesamtsicherheit verbessern. Diese prüfen die Identität, den Kontext und die Einhaltung von Richtlinien in Cloud- und Nicht-Cloud-Umgebungen.

NEXUS ist gefordert, intern und bei der Produktentwicklung „Continuous Threat Exposure Management“ zu betreiben. In unserem sensiblen Umfeld, in dem Patientendaten verarbeitet werden, sind wir besonders gefordert. Wir haben CTEM-Prozesse eingeführt und arbeiten daran, durch Cybersecurity Mesh unsere Gesamtsicherheit zu verbessern.

___ Trend IX: Nachhaltige Technologien

Gartner definiert nachhaltige Technologie als ein Framework von digitalen Lösungen, die ökologische, soziale und Governance-Ergebnisse (ESG) für das Unternehmen und seine Kunden ermöglichen.

„Nachhaltige Technologie“ wird immer wichtiger für den Betrieb von IT-Umgebungen – zum Beispiel zur Kostenoptimierung, Energieeinsparung und Asset-Nutzung – aber sie fördert auch ESG-Ergebnisse, wie die Verbesserung des Wohlbefindens und stellt die Rückverfolgbarkeit bereit, die für verantwortungsvolle Geschäftspraktiken erforderlich ist (Lieferkettensorgfaltsgesetz).

Mittlerweile ist die Forderung nach nachhaltigeren Produkten und Praktiken weitgehender Konsens bei allen unternehmerischen Stakeholdern. Dabei wird nicht nur auf die Wertschöpfung des Unternehmens selbst abgestellt, es wird gleichzeitig gefragt, ob Technologie einen intelligenteren Weg in eine nachhaltigere Zukunft bieten kann.

In diesem Sinne wird die Arbeit an neuen Technologien auch zielführend für den einzelnen Mitarbeiter und Investoren. Die Anforderungen zur Einhaltung von ESG-Kriterien dokumentieren diese Sicht und zeigen auf, dass sich ein zunehmender Trend hin zu sinnstiftender Technologie entwickelt. Die Rolle von NEXUS als Technologieanbieter verändert sich in diesem Sinne ebenfalls rasant. Wir prüfen bereits heute alle Entwicklungsvorhaben auf ihre Umwelt- und Sozialauswirkungen - sowohl bei uns, als auch bei unseren Kunden - und richten unsere Entwicklungskapazitäten auf diesen Bereich aus. Hierzu gehören auch unsere Initiativen zum Thema „Green Coding“, die wir konsequent verfolgen und im Nachhaltigkeitsbericht dokumentiert haben.

___ Trend X: Automatisierte Befundgenerierung

Nach Jahren der Stagnation wird das Thema der automatischen Befundgenerierung wieder deutlich wichtiger. Software, die auf medizinische Daten wie Röntgenbilder, endoskopische Aufnahmen, Laborergebnisse und andere medizinische Aufzeichnungen zugreift, um Befunde zu erstellen, wird durch den Einsatz künstlicher Intelligenz und stärker standardisierter medizinischer Inhalte immer leistungsfähiger. Die Vorteile liegen auf der Hand: Befunde können schneller, mit verbesserter Genauigkeit und skalierbar erstellt werden. NEXUS bietet seit 2023 eine intelligente Befunderstellungssoftware namens NEXUS / ADVANCED REPORTING an. Mit dieser Software können für eine Reihe von Untersuchungen bereits heute schnell und intuitiv strukturierte Befunde erstellt werden, die einheitlich und auswertbar sind. Die Erweiterung auf weitere Fachabteilungen und weite Integration von künstlicher Intelligenz liegt in den nächsten Monaten vor uns.

___ Ausblick

Für NEXUS ist die Verfolgung von Technologietrends ein wesentlicher Bestandteil der Entwicklungsstrategie. Unsere strategische Planung 2022 - 2026 und die darin enthaltene Technologiestrategie überarbeiten wir jährlich auch anhand neuer technologischer Trends. Einige der oben aufgeführten Technologietrends verfolgen wir bereits aktiv. Dazu gehören die „KI-bezogenen“ Themen. „Chatbot Technologien“ haben wir bereits in unsere Produkte eingebunden und in viele Fachabteilungslösungen integrieren wir „Künstliche Intelligenz“ oder sind Teil von Forschungsprojekten und Prototyp-Entwicklungen. Andere Themen, wie „Branchenspezifische CRM-Lösungen“ oder „Vertikale Cloud-Native-Plattformen“ sind bereits Teil unseres Entwicklungsprogramms geworden.

Der Trend zur Nachhaltigkeit und in diesem Zusammenhang zu Green Coding hat ebenfalls einen festen Platz in unserer Entwicklungsstrategie gefunden und ist in der neuen Software-Generation bereits erkennbar.

Besondere Aufmerksamkeit müssen wir weiterhin und auf allen Ebenen dem Thema „Cyber-Security“ widmen. Sowohl unseren internen Systeme, als auch den Kundensystemen. „Continuous-Threat Exposure-Management (CTEM)“ und „Privacy-Enhancing-Computation“ kommt dabei eine Schlüsselrolle zu.

___ Wettbewerbsumfeld und Marktstellung

NEXUS wird am Markt zunehmend als innovativer Lösungsanbieter im europäischen Gesundheitswesen wahrgenommen. Unsere Auftragserfolge, unser langanhaltendes Wachstum und die große Anzahl an Kunden haben zu einer Erhöhung des Bekanntheitsgrads von NEXUS geführt. Den weiteren Ausbau unserer europäischen Aktivitäten haben wir auch 2023 nachhaltig verfolgt und konnten somit steigende Umsätze realisieren.

Das Geschäftsjahr hat sich trotz der schwierigen Rahmenbedingungen insgesamt sehr positiv entwickelt. Die Folgen des Russlandkrieges, die hohe Inflation, die Energiekrise, der Fachkräftemangel, die Einspardiskussionen der öffentlichen Haushalte und die Budgetprobleme der Krankenhäuser in vielen Ländern sind Herausforderungen, die uns auch weiterhin beschäftigen.

Wir konnten aber unsere starke Produktposition und die laufenden staatlichen Programme zur Digitalisierung des Gesundheitswesens nutzen und die Belastungsfaktoren mehr als ausgleichen. In der Folge haben wir in allen Ländern deutliche Umsatzanstiege realisiert und zahlreiche Neukunden für uns gewinnen können. Hervorzuheben sind die Produkte, NEXUS / KIS^{NG}, NEXUS / CHILI, NEXUS / PEGASOS und NEXUS / NAR. Im Bereich der KIS-Gesamtsysteme konnten wir insbesondere in Deutschland, den Niederlanden, Polen und in der Schweiz einige große Aufträge gewinnen.

Der Markt für Softwarelösungen im Gesundheitswesen zeichnet sich weiterhin durch hohe Wettbewerbsintensität und durch starke Anbieterkonzentration aus. Die Konsolidierung innerhalb unserer Branche ist auch 2023 weiter fortgeschritten. In Frankreich hat DOCAPOSTE den Anbieter „Maincare Solutions S.A.S gekauft und das Private Equity Unternehmen „GPI Capital“ hat den Anbieter „Evolucare Technologies S.A.S“ erworben. In England wurde der Erwerb der „EMIS Group Plc.“ an eine Tochter der „UnitedHealth Inc.“ aus den USA abgeschlossen. In den USA wurde „NextGen Healthcare Inc.“ von ThomaBravo LP übernommen.

Die SAP Deutschland SE & Co. KG hat bekannt gegeben, ihr Produkt „Patientenmanagement (i.s.h)“ auslaufen zu lassen und Oracle Cerner hat die Einstellung der europäischen Lösung i.s.h.med angekündigt.

NEXUS gehört 2023 in geringem Umfang zu den aktiven Konsolidierern am Markt und hat sich durch Akquisitionen in der Schweiz und in Deutschland verstärkt. Es ist zu vermuten, dass der Konsolidierungsdruck in den nächsten Jahren noch weiter anhält und die neue Marktsituation zu Verschiebungen führen wird. NEXUS könnte von der starken Konsolidierung weiter profitieren und die Chancen nutzen, die sich durch die unabhängige Position am Markt ergeben. Unter den Wettbewerbern in Europa nimmt NEXUS – gemessen am Jahresgesamtumsatz – eine führende Position ein.

___ Bedeutsame finanzielle Leistungsindikatoren

Die bedeutsamen finanziellen Leistungsindikatoren (KPI) von NEXUS, Umsatz und EBT, haben sich positiv entwickelt. Die bedeutsamen, nicht finanziellen Leistungsindikatoren (KPI) von Nexus sind in erster Linie Umweltbelange.

___ Geschäftsverlauf

___ Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

___ Ertragslage

Die NEXUS-Gruppe hat 2023 einen konsolidierten Umsatz von TEUR 241.459 nach TEUR 209.128 im Jahr 2022 realisiert. Der Umsatzanstieg beträgt TEUR 32.331 oder 15,5 % gegenüber dem Vorjahr. Dieser starke Umsatzanstieg hat sich positiv auf die Ertragsituation ausgewirkt.

Im Geschäftsjahr wurden insgesamt TEUR 3.777 Eigenleistungen aktiviert und damit rund 59 % mehr als im Vorjahr (Vj: TEUR 2.380). Die sonstigen betrieblichen Erträge reduzierten sich von TEUR 5.676 im Vorjahr um TEUR 1.099 auf TEUR 4.577. Darin enthalten sind nicht wiederkehrende Erträge aus der Ausbuchung von kurzfristigen Verbindlichkeiten in Höhe von TEUR 2.036. Der Materialaufwand ist mit TEUR 42.180 gegenüber dem Vorjahr (TEUR 35.049) um 20,3 % gestiegen, der Anstieg lag damit prozentual höher als der Umsatzanstieg. Der Anstieg des Personalaufwands von TEUR 117.847 auf TEUR 133.305 (13,1 %) resultiert im Wesentlichen aus dem Anstieg der Mitarbeiterzahlen und den Personalkosten, die durch die Unternehmensakquisitionen des Geschäftsjahres entstanden sind. Im Geschäftsjahr wurden TEUR 2.204 (Vj: TEUR 0) direkt zurechenbare Kosten, die der Vertragserfüllung dienen, aktiviert.

Das EBITDA 2023 erreichte TEUR 50.389 (nach TEUR 44.292 in 2022) und lag damit 13,8 % über dem Vorjahr. Abschreibungen fielen in Höhe von TEUR 18.516 (Vj: TEUR 16.504) an. Hierbei handelt es sich hauptsächlich um planmäßige Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten, Technologien und Kundenbeziehungen.

Das EBT verbesserte sich von TEUR 27.260 im Vorjahr deutlich auf TEUR 32.994 (21,0 %). Durch ein optimiertes Treasurymanagement konnten im steigenden Zinsumfeld die Zinserträge von TEUR 476 auf TEUR 2.875 deutlich gesteigert werden. Damit wurde das prognostizierte leicht steigende EBT übertroffen.

Der Konzernjahresüberschuss hat sich im Vergleich zum Vorjahr (TEUR 19.769) auf TEUR 23.792 erhöht (20,4 %). Der im Vergleich zum EBT niedrigere Anstieg des Konzernjahresüberschusses ist durch die Steuerquote von rund 28 % zu erklären.

Die Umsätze innerhalb der Segmente haben sich ähnlich entwickelt. Im Bereich NEXUS / DE wurden Umsätze i. H. v. TEUR 77.574 nach TEUR 67.119 im Vorjahr (15,6 %) realisiert. Im Bereich NEXUS / DIS wurden Umsätze i. H. v. TEUR 53.242 nach TEUR 46.513 im Vorjahr (14,5 %) realisiert. Im Bereich NEXUS / ROE wurden Umsätze TEUR 110.643 nach TEUR 95.496 im Vorjahr (15,9 %) realisiert.

In der Prognose des Geschäftsberichts 2022 wurden leicht steigende Umsätze angenommen. Diese Prognose wurde leicht übertroffen.

Die Erstkonsolidierung der arkandus GmbH, Peißenberg, NEXUS / SCHAUF GmbH, Langenfeld, SmartLiberty SA, Le Landeron (CH), MARIS Healthcare GmbH, Illingen, vireq software solutions GmbH, Brandenburg an der Havel, Weist EDV GmbH, Brandenburg an der Havel, VIREQ eHealth GmbH, Salenstein (CH), wirken sich dabei mit TEUR 10.673 auf den Umsatz aus.

Das EBT innerhalb der Segmente hat die Prognose übertroffen. Der Bereich NEXUS / DE hat das EBT von TEUR 12.498 nach TEUR 10.423 im Vorjahr (19,9 %) deutlich verbessert. Der Bereich NEXUS / DIS hat das EBT von TEUR 9.575 nach TEUR 7.097 im Vorjahr (34,9 %) deutlich verbessert. Im Bereich NEXUS / ROE hat sich das EBT von TEUR 10.921 nach TEUR 9.740 im Vorjahr (12,1 %) erhöht.

Die Erstkonsolidierung der arkandus GmbH, Peißenberg, NEXUS / SCHAUF GmbH, Langenfeld, SmartLiberty SA, Le Landeron (CH), MARIS Healthcare GmbH, Illingen, vireq software solutions GmbH, Brandenburg an der Havel, Weist EDV GmbH, Brandenburg an der Havel, VIREQ eHealth GmbH, Salenstein (CH), wirkt sich dabei mit TEUR -2.259 auf das EBT aus.

Die Entwicklung der Ertragslage der NEXUS-Gruppe ist aus Sicht des Vorstands positiv.

__ Vermögenslage

Die Geschäfts- oder Firmenwerte sowie die Marken mit unbestimmter Nutzungsdauer in Höhe von TEUR 144.468 (Vj: TEUR 117.972) sind deutlich angestiegen. Dies ist im Wesentlichen auf die Zugänge der Geschäfts- oder Firmenwerte im Rahmen der Akquisitionen im Berichtszeitraum zurückzuführen – in 2023 lagen keine Hinweise auf Wertminderungen vor. Für die übrigen immateriellen Vermögenswerte in Höhe von TEUR 60.312 (Vj: TEUR 33.985), die sich insbesondere aus aktivierten eigenen Entwicklungen sowie erworbener Technologie und erworbenen Kundenbeziehungen zusammensetzen, lagen 2023 keine Hinweise auf Wertminderungen vor. Im Geschäftsjahr 2023 wurden erstmalig Vertragserfüllungskosten im Zusammenhang mit Kundenverträgen in Höhe von TEUR 2.204 (Vj: TEUR 0) nach IFRS 15.95 aktiviert. Es lagen keine Hinweise auf Wertminderungen vor. Die immateriellen Vermögenswerte belaufen sich auf insgesamt TEUR 204.780 (Vj: TEUR 151.957) und damit auf 49,7 % (Vj: 44,1 %) der Bilanzsumme.

Zum 31.12.2023 stiegen die Vorräte – im Wesentlichen bedingt durch Hardwarebestände – um TEUR 2.246 an.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben sich um 20,8 % erhöht und betragen zum 31.12.2023 TEUR 46.083 nach TEUR 38.154 im Vorjahr.

Zahlungsmittel, Zahlungsmitteläquivalente und kurzfristige Finanzdispositionen betragen per 31.12.2023 TEUR 97.434 (Vj: TEUR 110.019). Das entspricht 23,7 % (Vj: 32,0 %) der Bilanzsumme.

Das Eigenkapital der NEXUS-Gruppe betrug zum Stichtag TEUR 258.582 nach TEUR 238.946 im Vorjahr, was einer Eigenkapitalquote von 62,8 % entspricht (Vj: 69,4 %).

2023 wurde eine Dividende von EUR 0,21 pro Aktie (Vj: EUR 0,20) an die Aktionäre ausgezahlt.

Die Vertragsverbindlichkeiten in Höhe von TEUR 24.040 (Vj: TEUR 16.610) betreffen im Wesentlichen die von Kunden erhaltenen Anzahlungen für Softwareprojekte.

__ Finanzlage

Der Mittelzu- und -abfluss wird anhand der Kapitalflussrechnung dargestellt. 2023 lag der Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit bei TEUR 30.407 und lag damit unter dem Niveau des Vorjahres (TEUR 33.875). Der Mittelabfluss aus der Investitionstätigkeit betrug per Saldo TEUR -17.022 (Vj: TEUR -98.552). Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen sowie für die erworbenen Unternehmen und Einzahlungen für die Geldanlage in kurzfristigen Finanzdispositionen bildeten den Schwerpunkt der Investitionstätigkeiten. Der Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit lag bei TEUR -16.722 (Vj: TEUR 57.969) und beinhaltete vor allem Auszahlungen für Dividenden, Auszahlungen für die Tilgung von Leasingverbindlichkeiten, Einzahlungen und Auszahlungen für den Verkauf und Kauf eigener Anteile und den Erwerb nicht beherrschender Anteile bereits vollkonsolidierter Unternehmen.

Von Kreditinstituten wurden im Geschäftsjahr keine wesentlichen Kredite in Anspruch genommen. Bestehende Kreditlinien bei den Kreditinstituten mussten nicht genutzt werden. Die Liquidität der NEXUS steuern wir überwiegend über ein Cash-Pool-System, in das nahezu alle in Deutschland tätigen Tochtergesellschaften einbezogen sind. So können Barmittelüberschüsse und -erfordernisse ausgeglichen und die Zahl externer Bankgeschäfte minimiert werden. Freie Liquidität wird zu möglichst guten Konditionen über die Konzernmutter zentral angelegt.

__ Investitionen / Akquisitionen

Zur Veränderung der Beteiligungsstruktur der Nexus AG wird auf Abschnitt „Geschäftsmodell“ des Lageberichts verwiesen.

__ 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 62,8 % aus Eigenkapital, zu 16,3 % aus langfristigen Schulden und zu 20,9 % aus kurzfristigen Schulden. Die langfristigen Schulden bestehen im Wesentlichen aus Pensionsverpflichtungen und sonstigen nichtfinanziellen Verbindlichkeiten. Bei den kurzfristigen Schulden handelt es sich im Wesentlichen um Rückstellungen, sonstige finanzielle Verbindlichkeiten, Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und kurzfristige Leasingverbindlichkeiten.

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 17.274.695,00 (Vj: EUR 17.274.695,00) setzt sich wie folgt zusammen: Stammaktien: 17.274.695 Stück (Vj: 17.274.695 Stück) zum rechnerischen Wert von jeweils EUR 1,00. Zu den aus den Stückaktien vermittelten Rechten und Pflichten verweisen wir auf das Aktiengesetz (§§ 8 ff. AktG). Zum Stichtag sind 17.264.609 Aktien (Vj: 17.229.256 Stück) 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 16.05.2023 den Vorstand ermächtigt, bis zum 30.04.2028 eigene Anteile bis zu einer Höhe von insgesamt 10 % des Grundkapitals, das bei Einberufung der Hauptversammlung vorhanden war, d. h. maximal bis zu 1.727.469 Stückaktien mit einem rechnerischen Nennwert von je EUR 1,00, zu erwerben. Der Vorstand war 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 04.04.2023 im Bundesanzeiger veröffentlichten Punkt 8 der Tagesordnung der Hauptversammlung der Nexus AG auszuschließen. Die bis dahin bestehende Ermächtigung vom 12.05.2017 wurde damit aufgehoben.

Der Vorstand ist ferner ermächtigt, die erworbenen Aktien mit Zustimmung des Aufsichtsrats 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.

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 31.03.2026 das Grundkapital der Gesellschaft mit Zustimmung des Aufsichtsrats einmalig oder mehrfach um bis zu insgesamt EUR 3.100.000,00 durch Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender nennwertloser Inhaberaktien (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlage zu erhöhen (Genehmigtes Kapital 2021). Die neuen Aktien können auch an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder an eines der verbundenen Unternehmen 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:

- + für Spitzenbeträge,
- + zur Ausgabe neuer Aktien an Arbeitnehmer der Gesellschaft oder an eines der verbundenen Unternehmen,
- + zur Ausgabe neuer Aktien gegen Sacheinlage zum Erwerb von Unternehmen, Unternehmensteilen oder Beteiligungen an Unternehmen,

zur Ausgabe neuer Aktien gegen Bareinlage, wenn der Ausgabebetrag der neuen Aktien den Börsenpreis der bereits börsennotierten Aktien gleicher Gattung und Ausstattung zum Zeitpunkt der endgültigen Feststellung des Ausgabebetrages durch den Vorstand nicht wesentlich im Sinne der §§ 203 Abs. 1 und 2, 186 Abs. 3 S. 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 15.752.231,00) und – kumulativ – 10 % zum Zeitpunkt der Ausgabe der neuen Aktien vorhandenen Grundkapitals nicht übersteigt. Von der 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 gem. oder entsprechend § 186 Abs. 3 S. 4 AktG ausgegeben oder veräußert worden sind. Ebenso der anteilige Betrag am Grundkapital, auf den sich Options- und/oder Wandlungsrechte aus Options- und/oder Wandlungsschuldverschreibungen und/oder Wandlungspflichten aus Wandlungsschuldverschreibungen beziehen, die seit der Eintragung dieser Ermächtigung im Handelsregister in entsprechender Anwendung von § 186 Abs. 3 S. 4 AktG ausgegeben worden sind.

(KONZERN-)ERKLÄRUNG ZUR UNTERNEHMENSFÜHRUNG UND ENTSPRECHENSERKLÄRUNG

Die (Konzern-)Erklärung zur Unternehmensführung sowie die Entsprechenserklärung gemäß § 161 AktG wurden auf der Unternehmenswebsite:

<https://www.nexus-ag.de/unternehmen/investor-relations/ESG-Nachhaltigkeit> veröffentlicht.

GESONDERTER NICHT- FINANZIELLER KONZERNBERICHT

Der nichtfinanzielle Konzernbericht gemäß §§ 315b-315c HGB i. V. m. §§ 289c-289e HGB wurde auf der Unternehmenswebsite <https://www.nexus-ag.de/unternehmen/investor-relations/ESG-Nachhaltigkeit> gesonderter nichtfinanzieller Konzernbericht veröffentlicht.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Das unternehmerische Handeln der NEXUS-Gruppe ist mit Chancen und Risiken verbunden. Zur frühzeitigen Erkennung, Bewertung und zum richtigen Umgang mit Chancen und Risiken hat NEXUS 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 Geschäftsführung der Tochtergesellschaften.

Darüber hinaus ist NEXUS mit kurz-, mittel- und langfristigen strategischen und operativen Risiken konfrontiert, die auf Veränderungen und Fehler innerhalb des regulatorischen Umfeldes, der Branche und der innerbetrieblichen Leistungserbringung zurückzuführen sind. Derzeit kommen noch Risiken aus dem Krieg in der Ukraine, der Energiekrise und der Folgen der COVID-19 Pandemie hinzu. Auch wenn NEXUS die Risiken in 2023 und vorher erfolgreich bewältigt hat, könnte der weitere Verlauf dieser Krisenherde zu reduzierten Umsätzen, höheren Kosten, Problemen bei der Zahlungsfähigkeit der Kunden und/oder Problemen bei der Verfügbarkeit von Mitarbeitern führen. NEXUS hat das Risikomanagement auf alle Aspekte konzentriert. Die nachfolgend aufgeführten Chancen und Risiken beziehen sich auf alle drei Segmente der NEXUS-Gruppe.

___ Chancenbericht

___ Markt- und Branchenumfeld

Wesentliche Chancen, die eine deutliche Veränderung der wirtschaftlichen Lage bei NEXUS hervorrufen könnten, liegen im **Markt- und im 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, Polen und Spanien. Das derzeitige gesamtwirtschaftliche Umfeld ist labil und stark abhängig von der weiteren Entwicklung der Energiekrise, des Krieges, einer möglichen Rezession, einer steigenden Inflation sowie der Entwicklung der Pandemie. In vielen europäischen öffentlichen Haushalten sind mittelfristig Budgetkürzungen zu befürchten, die sich auch auf die Finanzierung der öffentlichen Investitionen auswirken. Dazu gehören in den europäischen Ländern auch das Gesundheitswesen und insbesondere die Krankenhäuser. Dem gegenüber stehen Chancen, die sich aus den staatlichen Programmen zur Stärkung des Gesundheitswesens ergeben. Insbesondere in Deutschland werden im Rahmen des Krankenhauszukunftsgesetzes erhebliche Mittel für die Digitalisierung des Gesundheitswesens bereitgestellt. Auffällig ist, dass die Digitalisierungsstrategien der öffentlichen Hand und vieler Anbieter jetzt sektorübergreifend, d. h. unter Einbeziehung von Hausärzten, Reha-Einrichtungen und Patienten gedacht und konzipiert werden. Eine Entwicklung, die die Effizienz von Gesundheits-IT nachhaltig verbessern wird.

Laut der aktuellen Prognose des Research- und Beratungsunternehmens Gartner sollen die europaweiten IT-Ausgaben im kommenden Jahr um 9,3 % auf voraussichtlich € 1,1 Bill. steigen. Noch deutlicheres Wachstum wird im Bereich Enterprise-Software gesehen, der um rund 14,5 % steigen soll.

Sehr positiv sind die derzeitigen weltweiten Wachstumserwartungen für Informationstechnologien im Gesundheitswesen. Langfristige Prognosen gehen von einem durchschnittlichen Wachstum zwischen 2022 und 2030 von 14 % aus (GMI232, v. 09/2022), andere Prognosen sogar von einem CAGR 2019-2030 von 18,5 % (Emergen Research 2022). Unabhängig von der konkreten Wachstumssteigerung finden sich in öffentlichen Prognosen zum Healthcare IT-Markt gute Aussichten für die nächsten Jahre. Derzeit wird der Markt in erster Linie durch die Digitalisierungsprogramme in mehreren europäischen Ländern geprägt. Die positiven Einschätzungen könnten jedoch durch die hohen Kosten für Lösungen, Implementierung und Infrastruktur sowie Bedenken hinsichtlich der Datensicherheit in Frage gestellt werden.

Auch wenn die Zahlen keinen unmittelbaren Aufschluss über die Umsatzwirkungen der NEXUS-Gruppe geben, geht NEXUS davon aus, dass sich die Zielgruppen (somatische und psychiatrische Krankenhäuser, medizinische Versorgungszentren, Reha-, Alten- und Pflegeheime sowie Diagnosezentren) dem derzeitigen Trend zur Digitalisierung weiter anschließen werden. Für NEXUS ergeben sich dabei erhebliche Chancen, ein überdurchschnittliches Wachstum zu erzielen. Wir sehen uns daher weiter gut gerüstet, die sich bietenden Gelegenheiten am Markt zu nutzen, neue Kunden zu gewinnen und unsere Marge zu verbessern.

___ Technologie und Marktposition

Unsere **Technologie**, unsere **Marktposition**, unsere neuen **Akquisitionen** und die bisher installierte **Kundenbasis** sind hierfür eine ausgezeichnete Grundlage. Die Technologiestrategie der NEXUS-Gruppe, insbesondere der modulare Ansatz unserer Lösungen, findet am Markt zunehmend Akzeptanz. In der Vielzahl an gewonnenen Ausschreibungen und neuen Kundenaufträgen spiegelt

sich der Erfolg der NEXUS wider. Die derzeitige Marktsituation (Produktabkündigungen und Multiproduktprobleme bei Wettbewerbern) können wir nutzen, um uns als agiles und fokussiertes Unternehmen am Markt zu präsentieren. Die Risiken in unserem Geschäft bleiben trotzdem vorhanden. Auf die für die NEXUS-Gruppe relevanten Risiken wird im folgenden Risikobericht detailliert eingegangen.

__ Risikobericht

__ Grundlagen

__ Risikomanagement

NEXUS hat ein, seinen Verhältnissen angemessenes, internes Kontrollsystem sowie ein Controlling-Instrumentarium und ein Risikomanagement implementiert. Neben einem intensiven Kosten- und Ergebnismanagement, das im Rahmen regelmäßiger Management- und Aufsichtsratssitzungen überwacht wird, gibt es ein Risikomanagement-Handbuch. Das primäre Ziel des finanziellen Risikomanagements ist es, das akzeptierbare Risiko festzulegen und dafür zu sorgen, dass über die Risikolimits hinaus keine Risiken eingegangen werden. Die operativen und rechtlichen Risikomanagementmaßnahmen sollen das ordnungsgemäße Funktionieren der internen Richtlinien und Prozesse gewährleisten und somit das operative und rechtliche Risiko minimieren. Das Risikomanagementsystem wird in den folgenden Ausführungen detailliert erläutert.

__ Identifikation

NEXUS hat nachfolgende Risikogruppen identifiziert:

- + Kundenprojekte,
- + Entwicklungsprojekte,
- + Mangelnde Marktakzeptanz unserer Produkte,
- + Abwanderung von Know-How-Trägern,
- + Risiken der Informationssicherheit,
- + Reputation,
- + Datensicherheit und Datenschutz,
- + Arbeitssicherheit,
- + Prozessrisiken,
- + Regulatorische und steuerliche Risiken,
- + Fraud-Risiko,
- + Entwicklung von Tochtergesellschaften,
- + Gesamtwirtschaftliche und politische Risiken,

__ Organisation

Die Berichterstattung, die Dokumentation und die Maßnahmenentwicklung sind im Risikohandbuch der Nexus AG geregelt. Deren Umsetzung wird periodisch vom Vorstand überprüft. 2023 wurden neun Risikoberichte (NEXUS-Gruppe) 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 unterliegt 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 ein regelmäßiger Informationsaustausch zwischen den Finanzabteilungen der dezentralen Tochterunternehmen und der zentralen Konzernfinanzabteilung statt.

Der wirtschaftlichen Entwicklung der Geschäftsbereiche wird verstärkt Aufmerksamkeit gewidmet. 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 drei Segmenten zugeordnet werden.

___ Bewertung und Steuerung

Die nachfolgende Tabelle zeigt die Risiken der NEXUS-Gruppe vor Risikomanagement (Bruttorisiko):

Risikoart	Eintrittswahrscheinlichkeit	Veränderung zum Vorjahr	Grad der finanziellen Auswirkung	Veränderung zum Vorjahr
Operative Risiken				
Kundenprojekte	Hoch	→	Mittel	↑
Entwicklungsprojekte	Hoch	→	Mittel	→
Mangelnde Marktakzeptanz unserer Produkte	Hoch	↑	Mittel	→
Abwanderung von Know-How Trägern	Hoch	→	Mittel	→
Risiken der Informationssicherheit	Mittel	→	Mittel	→
Reputation	Hoch	→	Mittel	→
Datensicherheit und Datenschutz	Sehr hoch	→	Mittel	→
Arbeitssicherheit	Gering	→	Gering	→
Rechtliche und Compliance Risiken				
Prozessrisiken	Hoch	→	Mittel	→
Regulatorische und steuerliche Risiken	Hoch	→	Mittel	→
Fraud-Risiko	Gering	→	Gering	→
Finanzwirtschaftliche Risiken				
Entwicklung von Tochtergesellschaften	Sehr hoch	→	Mittel	↑
Gesamtwirtschaftliche und politische Risiken	Hoch	→	Mittel	→

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

— Operative Risiken

— Kundenprojekte

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 und Zahlungsverzögerungen in Großprojekten – durch Zahlungsschwierigkeiten oder Zahlungszurückhaltung der Kunden – können zu Liquiditätsbelastungen für das Unternehmen führen, insbesondere, wenn im Rahmen von Großprojekten erhebliche Vorleistungen erbracht werden. Ausfallrisikokonzentrationen entstehen im Konzern temporär insbesondere 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.

Ebenfalls ist zu befürchten, dass das Potenzial zur Umsetzung von Großprojekten in den Krankenhäusern und bei den Anbietern teilweise fehlt. Es mangelt in vielen Einrichtungen an Personal und organisatorische Möglichkeiten, um die ehrgeizigen Digitalisierungsziele auch zu realisieren.

— Entwicklungsprojekte

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 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.

— Mangelnde Marktakzeptanz unserer Produkte

Es besteht ein Risiko, dass der von NEXUS erreichte, hohe Innovationsstand durch Wettbewerbsinnovationen beeinträchtigt wird 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 begegnet diesen Risiken mit jährlichen qualitätsgeprüften Releases, die einen vordefinierten Qualitätsmanagement-Prozess durchlaufen.

— Abwanderung von 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 Know-How-Trägern kann zumindest kurzfristig zu erheblichen Schwierigkeiten in der operativen Geschäftsabwicklung führen. Zudem zeigt der Arbeitsmarkt seit Jahren einen Mangel an Fachkräften. NEXUS begegnet diesem Risiko mit aktiver Personalentwicklung, die ein wichtiger Bestandteil für eine vorausschauende und zuverlässige Sicherung unserer Personalressourcen darstellt.

— Risiken der Informationssicherheit

Im Themenbereich IT Sicherheit und -verfügbarkeit können unterschiedliche Risiken auftreten, die zu Pönal- und Regressforderungen führen können. Durch Eingriffe und Angriffe fremder Dritter (z. B. Trojaner und Hacker) auf das IT System der NEXUS (externe Bedrohung der IT Sicherheit) besteht ein latentes Risiko bei 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 und deren Tochtergesellschaften gravierende materielle Auswirkungen haben, da sie von einer funktionierenden IT Infrastruktur abhängig sind. Durch regelmäßige Überwachung der IT Systeme und eine Sicherstellung der Erreichbarkeit der IT Server sowie eine redundante Datensicherung wird dieses Risiko minimiert.

— Reputation

Das Reputationsrisiko kann für die NEXUS und deren Tochtergesellschaften materielle Auswirkungen haben. Es kann insbesondere durch die Verschlechterung der allgemeinen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der NEXUS, Verschlechterung des Rufs am Kapitalmarkt sowie Rückrufaktionen von fehlerhafter Software und Schieflogen bei Großprojekten eintreten. Durch Überprüfung und regelmäßige Review-Termine durch die entsprechenden Verantwortlichen wird diesem Risiko 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 essentieller Bestandteil der gesamten Informationssicherheit und dient auch zur Vermeidung und Bekämpfung von Cyberkriminalität.

— 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

___ Prozessrisiken

Als börsennotiertes Unternehmen ist die NEXUS hinsichtlich der Öffentlichkeitswirkung von Streitfällen derzeit gefährdeter als früher. Wesentliche Risiken können Provisionsklagen von Vertriebsmittlern und Mitarbeitern, Klagen von Aktionären über mangelnde Gleichbehandlung, Informationsverstöße und Kundenklagen auf Nichterfüllung, Minderung oder Schadenersatz ergeben. Durch eine höhere Prozesssicherheit mittels Dokumentenlage wird diesem Risiko begegnet. ___ Regulatorische Risiken

Bei der NEXUS bestehen regulatorische Risiken durch rechtliche Änderungen (so vor allem die medizinischen Anforderungen bei Medizingeräten und regulatorische Änderungen mit Auswirkungen auf Kundenabrechnungen), regulatorische Änderungen im Hinblick auf den Kapitalmarkt und regulatorische Änderungen bei den Rechnungslegungsvorschriften (HGB, IFRS und Steuerrecht). Diese Risiken können Auswirkungen auf das operative Geschäft der NEXUS haben und haben somit Einfluss auf die Softwareentwicklung der NEXUS 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 Rahmen der Investor Relations erheblich erhöhen. Ferner besteht das Risiko von Strafzahlungen durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und das Risiko von Steuernachzahlungen durch in- und ausländische Betriebsprüfungen. Änderungen in den Rechnungslegungsvorschriften können ergebnismäßige Auswirkungen in den Konzern- und Jahresabschlüssen haben. Die Erstellung des Jahres- und Konzernabschlusses erfolgt zentral in Donaueschingen. Der Abschlusserstellungsprozess wird zentral durch den Leiter Finanzen sowie den Vorstand der NEXUS überwacht. Das Vier-Augen-Prinzip wird jeweils gewahrt. Durch die regelmäßige Überwachung des rechtlichen Umfeldes, relevanter Gesetze für den Kapitalmarkt und von Rechnungslegungsvorschriften wird dieses Risiko minimiert.

___ Fraud-Risiko

Unter Fraud wird Betrug, Täuschung, Schwindel und Unterschlagung in Wirtschaftsunternehmen verstanden. Fraud ist das vorsätzliche Handeln eines oder mehrerer Führungskräfte und/oder 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 Kontobestands des Geschäftsbereichs sowie die Sicherstellung funktionsfähiger Kontrollen im Rahmen des IKS wird diesem Risiko begegnet.

___ Finanzwirtschaftliche Risiken

___ Risiken in der Entwicklung von Tochtergesellschaften

Bei Tochtergesellschaften können unterschiedliche Risiken durch die Notwendigkeit zur Abwertung der Beteiligungsansätze, Überschuldungs- und Liquiditätsprobleme sowie Integrationsprobleme entstehen. Durch die große Anzahl an Tochtergesellschaften müssen diese Risiken als besonders gravierend angesehen werden, da die Schieflage einzelner Tochtergesellschaften / Profitcenter zu einer materiellen Beeinflussung der Nexus AG insgesamt führen kann. Um diese Risiken zu minimieren, werden monatliche Geschäfts-Review-Termine, kalendervierteljährliche Überprüfung der Geschäftsaussichten und Planungen sowie die Abarbeitung von Integrationsplänen durch den Vorstand vorgenommen.

___ Gesamtwirtschaftliche und politische Risiken

Hierbei handelt es sich insbesondere um Risiken, die durch politische Veränderungen oder den Einfluss gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen entstehen können. Nexus vermarktet Produkte und Dienstleistungen derzeit an Standorten in 10 Ländern. Sowohl der Aufbau von Geschäftsbeziehungen in diesen Ländern, als auch die Geschäftstätigkeit an sich ist mit den für internationale Geschäfte üblichen Risiken verbunden. Hierbei ist im Allgemeinen insbesondere auf die vorherrschende allgemeine wirtschaftliche oder politische Lage der einzelnen Länder, das Aufeinandertreffen unterschiedlicher Steuersysteme, gesetzliche Hürden wie Ein- und Ausfuhrbeschränkungen, Wettbewerbsordnungen sowie Rechtsvorschriften für die Nutzung des Internets oder Richtlinien für die Entwicklung und Bereitstellung von Software und Dienstleistungen abzustellen. NEXUS wirkt diesen Risiken dadurch entgegen, dass sowohl bei Markteintritt, als auch im weiteren Verlauf der Geschäftstätigkeit in diesen Ländern national ansässige Berater regelmäßig konsultiert werden und ein Austausch mit den dort ansässigen Behörden gepflegt wird. Grundsätzlich können jedoch Risiken, die aus Veränderungen gesamtwirtschaftlicher Faktoren erwachsen können, nie vollständig ausgeschlossen werden.

___ 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. Trotz aller Sorgfalt kann nicht vollständig ausgeschlossen werden, dass persönliche Ermessens-

entscheidungen, fehlerbehaftete Kontrollen, dolose Handlungen einzelner Personen oder sonstige Umstände die Wirksamkeit und Verlässlichkeit des eingesetzten Internen Kontroll- und des Risikomanagement-Systems einschränken.

___ Zusammenfassende Darstellung der Chancen- und Risikosituation der NEXUS

NEXUS sowie ihre Tochtergesellschaften arbeiten nach einer einheitlichen Methode der Chancen- und Risikoanalyse und des Chancen- und Risikomanagements. Der Früherkennung von Risiken wird dadurch eine wesentliche Bedeutung beigemessen. In einer Risikotragsfähigkeitskalkulation werden die Brutto-Risiken ermittelt und diese nach Maßnahmen zur Risikovermeidung/-minderung als Netto-Risiken aufgezeigt und dem Risikodeckungspotenzial (Eigenkapital zu Buchwerten) gegenübergestellt.

Die Überwachung der Risiken durch eindeutige Kennzahlen (Umsatz und EBT) ermöglicht eine klare Einschätzung ihrer Bedeutung.

Weder aus den Einzelrisiken noch aus der aggregierten Gesamtrisikoposition lässt sich derzeit erkennen, dass der Fortbestand des Unternehmens gefährdet ist.

___ Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem bezogen auf den Rechnungslegungsprozess

Das interne Kontroll- und Risikomanagementsystem hat im Hinblick auf den Rechnungslegungsprozess zum Ziel, die Ordnungsmäßigkeit und Wirksamkeit der Rechnungslegung und Finanzberichterstattung sicherzustellen. Die Erstellung des Jahres- und Konzernabschlusses erfolgt zentral in Donaueschingen. Der Abschlusserstellungsprozess wird zentral durch den Leiter Finanzen sowie durch den Vorstand der Nexus AG überwacht. Das Vier-Augen-Prinzip wird jeweils gewahrt. Auch bei einer lückenlosen Anwendung der eingesetzten Systeme kann die richtige, vollständige und zeitnahe Erfassung von Sachverhalten in der Konzernrechnungslegung nicht ausnahmslos garantiert werden.

PROGNOSEBERICHT 2024

Aufgrund des positiven Marktumfeldes in der Digitalisierung des Gesundheitswesens und den zahlreichen staatlichen Förderprogrammen gehen wir in der NEXUS-Gruppe weiter von einem organischen Umsatz- und Ergebniswachstum bis 2026 aus. Hinzu kommt, dass in 2023 unsere Wettbewerber eine Reihe von Strategieänderungen angekündigt haben, die wir nutzen können, um weitere Marktanteile zu gewinnen. Wesentlich für diese Einschätzung ist unsere starke Produktpositionierung und die Ausrichtung unserer Systeme auf Interoperabilität. Darüber hinaus planen wir, weiteres Wachstum durch Unternehmensakquisitionen zu realisieren.

Wir haben in 2023 sieben Akquisitionen umsetzen und eine Vielzahl von Ausschreibungen für uns entscheiden können. Wir starten mit einem hohen Auftragsbestand in der Gruppe in das Jahr 2024. Wir erwarten auch in 2024 noch eine Vielzahl von weiteren Ausschreibungen und sind optimistisch, die erworbenen Unternehmen erfolgreich integrieren zu können.

Nach wie vor ist jedoch zu befürchten, dass die positive Entwicklung von einem fehlenden Potenzial zur Umsetzung in den Krankenhäusern begrenzt wird. Es mangelt in vielen Einrichtungen an Personal und organisatorische Maßnahmen, um die ehrgeizigen Digitalisierungsziele auch zu realisieren. Erschwerend kommen die derzeitigen Finanzierungsprobleme staatlicher Haushalte und die Rezession in Deutschland hinzu. Finanzielle Engpässe in den Krankenhausbudgets könnten dazu führen, dass Projekte verschoben oder abgesagt werden.

Für das Jahr 2024 gehen wir derzeit noch davon aus, dass wir auch zukünftig die geschäftlichen Folgen der gegenwärtigen Krisen für die NEXUS klein halten können. Wir werden auf der Kostenseite weiter optimieren, unsere Integrationsprojekte zielgerichtet verfolgen und die weiteren Krisenerscheinungen und nicht zuletzt Fachkräftemangel kontinuierlich bewerten und dort ggf. Anpassungen vornehmen. Unsere Planung berücksichtigt auch weitere Investitionen in Internationalisierung sowie die Erweiterung unserer Produktpalette. Sollten sich 2024 wesentliche Änderungen in der konsolidierten Gruppe ergeben, kann dies zu einer Änderung der Planung führen.

Wir gehen daher in Summe mit einer positiven Erwartung für die NEXUS und ihre Tochtergesellschaften in das Jahr 2024. Die sich bietenden Chancen werden wir nutzen und die Risiken aktiv managen. 2024 werden wir uns weiter fokussieren: Es gilt, unsere großen Projekte qualitativ hochwertig umzusetzen, unsere erworbenen Unternehmen zu integrieren und die neuen Vertriebschancen aktiv anzugehen.

Die Nexus AG erwartet für alle drei Segmente jeweils leicht steigende Umsätze und ein leicht steigendes EBT.

Nexus AG
Donaueschingen, den 01.03.2024

Der Vorstand

Dr. Ingo Behrendt Ralf Heilig Edgar Kuner