


# Halbjahresbericht


Januar – Juni 2023


## Konzernergebnisse im Überblick


		30.6.2023	30.6.2022	31.12.2022	Veränderung 2023/2022
					in %
Umsatz	TEUR	78.054	75.123	152.054	3,9
Betriebsleistung	TEUR	78.054	75.123	152.054	3,9
Gesamtleistung	TEUR	80.215	77.841	158.220	3,1
EBIT	TEUR	-14.400	11.278	16.779	-227,7
EBIT-Marge (auf Umsatz)	%	-18,5	15,0	11,0	—
EBITDA	TEUR	-10.764	14.652	24.764	-173,5
EBITDA-Marge (auf Umsatz)	%	-13,8	19,5	16,3	—
EBT	TEUR	-14.280	10.603	16.911	-234,67
Jahresfehlbetrag/- überschuss	TEUR	-13.738	8.776	11.359	<-250
Ergebnis je Aktie (gewichtet)	EUR	-6,06	3,87	4,99	—
Ergebnis je Aktie (verwässert)	EUR	-6,06	3,71	4,84	—
Eigenkapitalquote	%	55,6	60,7	57,8	—
Mitarbeiter		1.228	1.114	1.168	10,2


 Zum Hauptinhaltsverzeichnis wechseln

 Im Dokument suchen

 Gehe eine Seite vor

 Gehe eine Seite zurück

 Gehe zur vorherigen Ansicht

 Gehe zur nächsten Ansicht

4	An die Aktionäre	14	Konzernlagebericht	43	Konzernzwischenabschluss
5	<b>Brief des Vorstandes</b>	16	<b>Konzernzwischenlagebericht</b>	44	<b>Konzernbilanz</b>
7	<b>Aktie der GK Software SE</b>	16	Geschäftsmodell der Gesellschaft	45	<b>Konzern-Gesamtergebnisrechnung</b>
7	Basisdaten	22	Wirtschaftsbericht	46	<b>Konzernkapitalflussrechnung</b>
7	Überblick/Kursentwicklung	23	Erläuterung des Geschäftsergebnisses und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage	47	<b>Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung</b>
9	<b>Produkte und Dienstleistungen</b>	30	<b>Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern</b>	48	<b>Konzernanhang</b>
13	<b>Neukundengewinnung im ersten Halbjahr 2023</b>	30	Chancen	48	1. Grundlagen der Berichterstattung
		31	Risiken	48	2. Segmentberichterstattung
		38	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess	50	3. Rechnungslegungsmethoden
		39	Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten	50	4. Erläuterungen zur Konzernbilanz
		40	<b>Prognosebericht</b>	50	5. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
		40	Marktumfeld	50	6. Nicht erfasste Posten
		41	Unternehmensausblick	51	7. Sonstige Angaben
		42	Gesamtaussage für 2023	52	<b>Versicherung der gesetzlichen Vertreter</b>
				53	<b>Impressum</b>

# An die Aktionäre

- 5 Brief des Vorstandes
- 7 Aktie der GK Software SE
  - 7 Basisdaten
  - 7 Überblick/Kursentwicklung
- 9 Produkte und Dienstleistungen
- 13 Neukundengewinnung im ersten Halbjahr 2023

# Brief des Vorstandes

## Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

mit diesem Halbjahresbericht veröffentlichen wir letztmalig einen den Regularien der Deutschen Börse entsprechenden Bericht. Die Aktie der GK Software SE wurde mit Ablauf des 1. August 2023 auf Antrag von Vorstand und Aufsichtsrat delisted. Der Hintergrund dafür war, dass die Gesellschaft mit Fujitsu einen neuen strategischen Investor hat, der im Delisting-Agreement eine ausreichende Finanzierung, um die Ziele der GK Software erreichen zu können, zugesichert hat und damit denen mit der öffentlichen Notierung verbundenen Kosten kein hinreichender Mehrwert mehr entgegenstand. Deshalb wurde von den Gremien gemeinsam beschlossen, das Listing an der Deutschen Börse zu beenden.

Wir danken allen langfristigen Aktionären, insbesondere aber jenen, die uns langfristig, teilweise bereits seit dem Börsengang begleitet haben, für das Vertrauen und die Unterstützung der Gesellschaft über einen so langen Zeitraum. Wir sind der festen Überzeugung, und haben dies auch in den entsprechenden Stellungnahmen zum Ausdruck gebracht, dass die beiden Angebote der Fujitsu Ltd. im besten Interesse, sowohl der Gesellschaft als auch ihrer Aktionäre gewesen sind.

Die Fujitsu ND Solutions AG, eine 100prozentige Tochtergesellschaft der japanischen Fujitsu Ltd., hatte am 1. März 2023 ein freiwilliges öffentliches Übernahmeangebot angekündigt, in das bis zum Ablauf der erweiterten Annahmefrist am 9. Mai 67,62 Prozent des bestehenden Grundkapitals und der Stimmrechte eingebracht worden sind. In das am 17. Mai veröffentlichte öffentliche Delisting-Erwerbsangebot wurden weitere 3,61 Prozent des Grundkapitals eingeliefert. Der neue strategische Investor der Gesellschaft verfügt nun, unter Einrechnung weiterer erworbener Anteile, über 72,07 Prozent der Anteile an der Gesellschaft.

Mit dem erfolgreichen Abschluss der beiden Angebote der Fujitsu ND Solutions AG ist der langjährige bisherige Vorstandsvorsitzende und Gründer der Gesellschaft Rainer Gläß aus dem Vorstand ausgeschieden. Parallel dazu haben er und der zweite Gründer der Gesellschaft, Stephan Kronmüller, ihre sämtlichen Anteile in das freiwillige öffent-

liche Übernahmeangebot eingebracht. Vorstand und Aufsichtsrat danken beiden Gründern ausdrücklich für ihre großen Leistungen für die Gesellschaft und wünschen ihnen für ihre weiteren Pläne alles Gute. Zum 1. Juni wurde von dem Aufsichtsrat neue Vorstände berufen. Als neuer Vorstandsvorsitzender wurde Michael Scheibner und als neuer Chief Digital Transformation Officer Michael Jaszczyk berufen. André Hergert ist weiterhin als Finanzvorstand der Gesellschaft tätig.

Unter diesen geänderten Rahmenbedingungen legen wir Ihnen hiermit den Halbjahresbericht für das Geschäftsjahr 2023 vor. Grundsätzlich sind wir mit den Entwicklungen zufrieden, allerdings zeigen sich auch im Handel mittlerweile deutliche Anzeichen dafür, dass die Risiken aus den globalen Rahmenbedingungen immer weiter zunehmen. Erstmals treffen solche Schwierigkeiten auch Kunden der Gesellschaft in Großbritannien, wo gesamtwirtschaftliche Tendenzen durch Auswirkungen des Brexit noch verstärkt werden. Und auch auf unserem Heimatmarkt Deutschland deuten die gesamtwirtschaftlichen Parameter eine eher negative Entwicklung an. Aber auch global lässt sich im Neukundengeschäft ist aktuell wieder eine stärkere Zurückhaltung der Entscheider feststellen.

Darauf basierend können berichten, dass wir den Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um fast 4 Prozent von 75,12 Mio. Euro auf 78,05 Mio. Euro ausdehnen konnten. Damit haben wir das Wachstum des Vorjahres fortgesetzt. Dies um so mehr, da der Vorjahresumsatz durch den sehr großen Perpetual-Lizenz-Deal geprägt ist. Ergebnisseitig sehen wir in diesem Geschäftsjahr hohe Belastungen durch die Fujitsu-Transaktion. So war das EBITDA mit -10,76 Mio. Euro im ersten Halbjahr negativ, nach einem Überschuss von 14,65 Mio. Euro im 1. Halbjahr 2022. Das daraus resultierende EBIT lag mit -14,40 Mio. Euro nach 11,28 Mio. Euro im negativen Bereich. Unter Ausschluss der Einmaleffekte der Fujitsu-Transaktion betrug das reale operative Halbjahres-EBIT 3,30 Mio. Euro. Das vergleichbare adjustierte EBIT des Vorjahresvergleichszeitraums (ohne die große Einmallyzenz) betrug 4,53 Mio. Euro. Wie bereits im Geschäftsbericht angekündigt gehen wir auf dieser Basis davon aus, im Geschäftsjahr



## An die Aktionäre

### Brief des Vorstandes

2023 den Umsatz leicht auszudehnen, während das EBIT auch auf Jahressicht durch die Fujitsu-Transaktion beeinflusst sein wird und deutlich unter dem des Vorjahres liegen wird. Auf operativer Ebene, also ohne die Transaktionskosten, sehen wir weiterhin die Möglichkeit, ein weiter verbessertes adjustiertes EBIT als im Vorjahr erreichen zu können.

Ungeachtet der Kosten für die Fujitsu-Transaktion ist die Liquiditätslage der Gruppe weiterhin sehr solide, und die Entwicklung der Gesellschaft verläuft planmäßig. Die Grundlage für diese Aussage ist, dass wir für das zweite Halbjahr trotz sich einer komplizierter gestaltenden Marktlage weitere interessante Opportunitäten unterschiedlicher Größenordnungen in der Pipeline haben und wir davon ausgehen, weitere Kunden gewinnen zu können.

Mit dem letzten Geschäftsbericht haben wir eine neue Prognose, die bis zum Jahre 2025 reicht, abgegeben. Diese Prognose besteht unverändert. Dementsprechend erwarten wir bis 2025, dass wir eine durchschnittlich mindestens zweistellige Umsatzwachstumsrate erreichen können. Das bedeutet einen Umsatzzielkorridor von 193 bis 205 Mio. Euro für das Jahr 2025. Die Marge könnte sich bis zum Ende des Prognosezeitraumes leicht über unsere bisherige Zielmarge von 15 Prozent hinausentwickeln.

Diese Prognose steht weiterhin unter dem Vorbehalt, dass sich aus den bestehenden internationalen Krisen keine weiteren negativen Entwicklungen ableiten, die eine länger anhaltenden Einfluss auf die Investitionsbereitschaft des Handels weltweit haben.

Schöneck, den 29. August 2023

Der Vorstand



Michael Scheibner  
Vorstandsvorsitzender



André Hergert  
Vorstand für Finanzen



Michael Jaszczyk  
Chief Digital Transformation Officer



# Aktie der GK Software SE

## Basisdaten

### T.01 Basisdaten

Wertpapierkennnummer (WKN)	757142
ISIN	DE0007571424
Börsenkürzel	GKS
Börsengang der GK Software AG	19. Juni 2008
Delisting	1. August 2023
Handelsplätze	Frankfurt und XETRA
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard)
Designated Sponsor	ICF Bank AG
Anzahl der Aktien	2.273.025
Grundkapital	2.273.025,00 EUR
Streubesitz	27,90 %
Höchster Kurs 2023	EUR 196,50 (13. Juni 2023)
Niedrigster Kurs 2023	EUR 128,00 (2. Januar 2023)

## Überblick/Kursentwicklung

Die bis zum 1. August 2023 im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse Aktie der GK Software SE erreichte im ersten Halbjahr 2023 durch das freiwillige öffentliche Erwerbsangebot von Fujitsu neue Höchst-kurse und notierte am Ende des Berichtszeitraumes bei 195,50 Euro.

### Anzahl der ausgegebenen Aktien

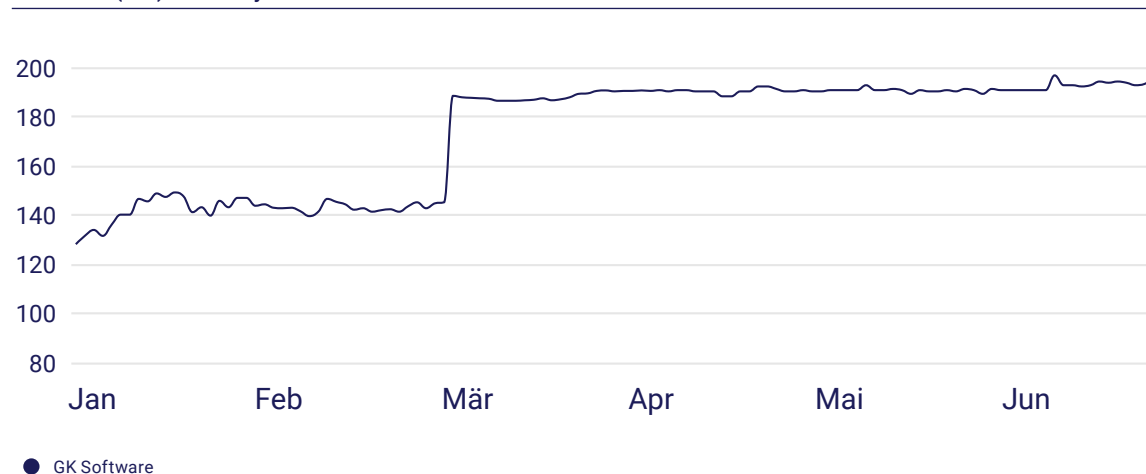
Zum 30. Juni 2023, am Ende des Berichtszeitraumes betrug die Anzahl der Gesamtstimmrechte 2.273.025 Aktien.

### Aktionärsstruktur

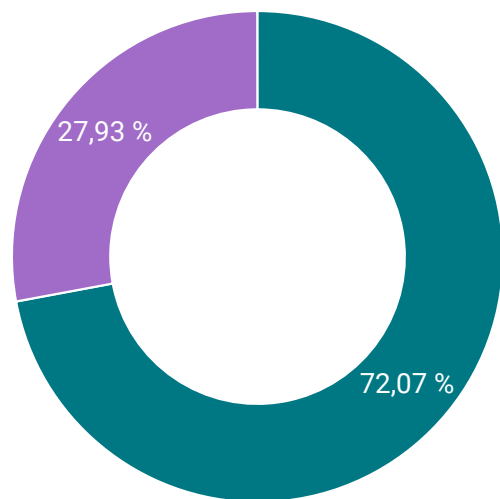
Im Zuge der beiden freiwilligen Erwerbsangebote von Fujitsu hat sich die Aktionärsstruktur der Gesellschaft im Vergleich zur letzten Meldung deutlich verschoben..

Zum Stichtag 30. Juni 2023 ergab sich entsprechend den uns vorliegenden Informationen folgende Aktionärsstruktur:

Kursverlauf (in %) im 1. Halbjahr 2023



Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2023



- Fujitsu ND Solutions AG
- Freefloat

Die beiden Gründer Rainer Gläß und Stephan Kronmüller haben ihre Anteile vollständig verkauft.

Über folgende den Schwellenwert von 3 Prozent über- oder unterschreitende Anteile an der GK Software SE wurde die Gesellschaft informiert:

T.02 Schwellenwertüber- und -unterschreitungen

Datum der Meldung	Anteilseigner	Anteil in %
21.4.2023	JNE Partners Luxembourg S.à.r.l., Goldman Sachs & Co. LLC	10,05
20.4.2023	James Nicholas Barrie Smith	5,56
22.5.2023	Morgan Stanley, Wilmington, Delaware, USA	6,79
18.5.2023	Fujitsu ND Solutions AG	72,07
1.6.2023	Sand Grove Opportunities Master Fund Ltd	3,62
2.6.2023	Simon Davis	3,99

Directors Dealings 2023

Im ersten Halbjahr 2023 gab es folgende Directors Dealings.

T.03 Directors Dealings

Datum	Handelnde Person	Funktion	Aktivität	Volumen EUR
15.5.2023	Herbert Zinn	Aufsichtsrat	Verkauf	570.190,00
15.5.2023	Gläß, Rainer	CEO	Verkauf	101.135.480,00
15.5.2023	Hergert, André	CFO	Verkauf	2.696.290,00

Investor Relations

Die GK Software hatte sich bei ihrem Börsengang im Sommer 2008 ganz bewusst für eine Notierung in dem am strengsten regulierten Segment der Deutschen Börse, dem Prime Standard, entschieden. Von Anfang an zählt eine höchstmögliche Transparenz gegenüber ihren Investoren und allen übrigen Kapitalmarktteilnehmern zu den wichtigsten Prinzipien der Gesellschaft.

Mit dem Abschied vom Kapitalmarkt durch das am 1. August 2023 vollzogene Delisting, werden die Investor Relations Aktivitäten der Gesellschaft weitgehend eingestellt und die dadurch frei werdenden Ressourcen anderweitig zum Einsatz kommen. Es wird daher zukünftig u.a. keine an den Regularien des Kapitalmarktes orientierte Berichterstattung, keinen kapitalmarktbezogenen Newsflow, keine Analystenkonferenzen oder Roadshows sowie auch keine expliziten Ansprechpartner für solche Themen mehr geben.





# Produkte und Dienstleistungen

## Die CLOUD4RETAIL Commerce Plattform

Die CLOUD4RETAIL Plattform ist die technologische Basis für den größten Teil des Lösungsangebotes der GK Software. Alle Lösungen, die auf dieser Cloud-Plattform basieren, folgen grundsätzlich identischen Entwicklungsparadigmen und einem übergreifenden Framework. Dies soll die Mehrfachnutzung von Softwarebausteinen und die schnelle Verschiebung von Ressourcen zwischen den verschiedenen, auf der Plattform aufsetzenden Modulen, ermöglichen. Das grundsätzliche Ziel von CLOUD4RETAIL ist es, die Komplexität der unterschiedlichen Prozesse im Handel durch eine geeignete Plattformlösung wieder zu reduzieren und trotz wachsender Anforderungen, vor allem auch seitens der Konsumenten, Lösungen zu schaffen, die für die Anwender bedien- und beherrschbar bleiben. Für den gelebten Anspruch an Markt- und Innovationsführerschaft steht der Claim der Gesellschaft "The Retail Innovators". Um die digitale Transformation mit konkreten Lösungen zu ermöglichen, hat die Gesellschaft in den letzten Jahren signifikant investiert. Das bedeutete, dass große Teile der Lösungswelt neu entwickelt worden sind, um die Zukunftsfähigkeit der GK Lösungswelt über Jahre hinaus sicherzustellen und nicht auf dem Status Quo zu verharren. Die Ergebnisse dieser fundamentalen Managemententscheidung waren auf den ersten Blick nicht so deutlich zu sehen, wie es z. B. bei dem Schritt von DOS auf Java der Fall war. Betrachtet man jedoch den daraus

resultierenden Effekt, die damit verbundenen Aufwände und allgemein die Dimension dieses Wandels, ist der damit gemachte Schritt der Softwareentwicklung wahrscheinlich deutlich größer, da er die Digitalisierung massiv vorantreibt und auf die Transformation großer Teile der Unternehmens-IT in die Cloud hinausläuft.

Ein wichtiges Merkmal der Lösungsplattform CLOUD4RETAIL ist die Nutzung von **Künstlicher Intelligenz** zur Optimierung datenintensiver Entscheidungsprozesse. Mit AIR (Artificial Intelligence for Retail) hat GK Software die ersten auf Künstlicher Intelligenz basierenden dezidiert retailorientierten Services für die Optimierung der Prozesse des Handels entwickelt. Die Basis dafür ist eine selbst entwickelte KI-Lösung, die Verfahren wie Machine Learning und anderen KI-Methoden nutzt, um auch sehr große Datenmengen in Echtzeit zu analysieren und daraus Handlungsempfehlungen zu generieren.

Die CLOUD4RETAIL Plattform ist nicht auf ein einzelnes Handelssegment ausgerichtet, sondern für **alle Formate und Segmente des Handels** – von kleinflächigen Stores bis hin zu Kaufhäusern, von Lebensmitteleinzelhandel, über Fashion, bis hin zu Facheinzelhandel – gleichermaßen (**branchenunabhängig**) geeignet.

Die Architektur der Plattform wurde darauf ausgelegt, nicht nur mit einem bestimmten Gerätetyp oder einer

Geräteklasse eingesetzt zu werden (**Geräteunabhängigkeit**). Das zugrundeliegende offene Client-Konzept stellt sicher, dass auf der Basis der gleichen Cloud-Services nahezu alle Standardgeräte eingesetzt werden können. Dazu gehören mobile und stationäre Kassen auf unterschiedlichster Hardware, Waagen, Self Checkouts, Self-scanning-Geräte, mobile Datenerfassungsgeräte für die Mitarbeiter, Tablets oder nicht zuletzt die breite Vielfalt der Konsumenten-Smartphones.

Die CLOUD4RETAIL Plattform ist darauf ausgelegt, in sehr großen und verteilten Filialnetzen eingesetzt zu werden. Dabei ist es für den Handel geschäftskritisch, dass der tägliche Betrieb vieler tausender Geräte sowie der dazu gehörenden zentralen Services ohne Ausfälle sichergestellt ist (**skalierbar**). Für international tätige Händler kommt zusätzlich noch die Herausforderung dazu, die jeweiligen lokalen rechtlichen und fiskalischen Anforderungen zu erfüllen (**internationalisiert für über 60 Länder**). Auf Grund dieser Komplexität sind weltweit nur wenige Anbieter in der Lage, große internationale Investitionsprojekte umzusetzen.

## Bestandteile von CLOUD4RETAIL

Auf der CLOUD4RETAIL Plattform basieren drei wesentliche Bausteine. Der erste Baustein ist die CLOUD4RETAIL Plattform, die auf die Prozesse und die Infrastruktur der Händler - von der Filiale über die Zentrale bis hin zu umfassenden Omni-Channel-Funk-



tionalitäten - fokussiert ist. Der zweite Baustein ist die Mobile Consumer Cloud, die auf die kundenseitigen und kundeninitiierten Prozesse ausgerichtet ist. Der dritte Bereich sind Power-Apps, die unabhängig von den anderen Bereichen jedem Händler zur Verfügung gestellt werden können und spezielle Anforderungen abdecken.

#### **CLOUD4RETAIL als Transaktionsprozessor des Handels**

Beginnend mit dem Jahr 2015 wurde eine fundamentale Neuentwicklung der GK-Lösungen gestartet. Die als erstes aus diesen Investitionen hervorgegangene neue Lösung war OmniPOS (POS=Point of Sale). Die dabei gemachten Erfahrungen und Grundlagenarbeiten waren die Basis für die Lösungsplattform CLOUD4RETAIL. Bereits mit dem offiziellen Start 2016 war OmniPOS daher weit mehr als die Vorgängeriösung GK/Retail POS (Version 12), die zu dieser Zeit bei den meisten Kunden im Einsatz war. Die grundlegende Architekturidee war dabei, dass alle Funktionalitäten modular und verteilt, sowie mit und ohne Oberflächen einsetzbar sein müssen. Jede Funktionalität muss sowohl als zentraler Service als auch als lokale Instanz verfügbar und sicher über Netzwerkgrenzen hinweg einsetzbar sein. Zugleich müssen die zentralen Services in der Lage sein, im Rechenzentrum oder in der (Private) Cloud den gleichzeitigen Betrieb von sehr vielen Klienten abzubilden. Nur auf diese Art und Weise ist es möglich, den Betrieb von tausenden Kassen, die Preisberechnung im Webshop

oder die Kommunikation mit beliebig vielen Kunden-Devices parallel sicherzustellen.

Die CLOUD4RETAIL Plattform hat es GK Software nicht nur ermöglicht, die erste große Enterprise-Store-Lösung vollständig in der Cloud zur Verfügung zu stellen. Sie gestattet es gleichzeitig auch weiterhin kundenindividuelle Anpassungen der Software vorzunehmen. Genau diese speziellen Ausprägungen für jedes einzelne Handelsunternehmen sind eine der branchenspezifischen Notwendigkeiten, die gefordert sind.

Zu den Bestandteilen der Lösungswelt GK/Retail gehören verschiedene Komponenten wie das umfassende Omnichannel-Lösungspaket OmniPOS und die dazu gehörende Datenver- und Entsorgungsinfrastruktur für große Filialnetze. Dazu kommen weitere gerätespezifische oder auf bestimmte Funktionalitäten konzentrierte Komponenten wie OmniScale oder Label&Poster Print sowie spezielle Branchenausprägungen wie GK Drive und GK Hospitality. Im Jahr 2021 wurde das bestehende Angebot Scan & Go (Scannen und Bezahlen auf dem Smartphone) durch GK GO, für komplett kontaktloses Einkaufen ergänzt. Dabei wird der klassische Scan-Vorgang vollständig automatisch durch die Anbindung von Lidar-Technologie und intelligenten Waagen übernommen. Des Weiteren wurde die Ausprägung unserer neuen Lösung GK SPOT vorangetrieben, um auf der Basis von Big Data beispielsweise hyperpersonalisierte Angebote in Echtzeit auszuspielen zu können.

Mit RETAIL7 bietet die Gesellschaft ein komplett neu entwickeltes Cloudprodukt für kleine Händler und Gastronomen an, das über App-Stores bezogen werden kann und ein reines SaaS-Angebot ist.

#### **GK Engage**

Ein weiterer Baustein der CLOUD4RETAIL Plattform ist GK Engage (früher Mobile Consumer Cloud). Hier bündeln sich alle Lösungen, die Prozesse aus der Sicht der (mobilen) Kunden denken und diese an den Anfang der Prozesskette stellen. Die Basis für GK Engage war die mobile Konsumentenlösung Mobile Consumer Assistant (MCA), die je nach Kundenanforderung modular zum Einsatz kommt. In den letzten Jahren wurde in die Weiterentwicklung der Lösung investiert, so dass wir umfassende Angebote für Self-Scanning, Buy-online-pickup-in-Store (BOPIS) und weitere mobile Einsatzszenarien anbieten können. GK Engage folgt dabei einem Framework-Ansatz. Die Händler können das Framework sowie weitere Komponenten nutzen und diese mit ihren bestehenden Apps integrieren, um z.B. Self-Scanning und Self-Payment auf den Smartphones der Konsumenten anzubieten. Die Lösung arbeitet nahtlos mit den Modulen der CLOUD4RETAIL Plattform zusammen und erhöht deren Mehrwert und damit auch deren Wettbewerbsfähigkeit deutlich. Gegenwärtig liegt der Fokus auf der Integration von GK Engage in GK SPOT, um die Mehrwerte, die sich aus der Echtzeit-Datenanalyse ergeben vor allem für die Bereiche Personalisierung und Recommendations für alle Gerätetypen - sowohl auf Händler-



als auch auf Kundenseite - realisieren zu können. Damit wird GK SPOT um weitere Usecases angereichert.

#### **GK GO**

Mit GK GO hat GK erstmals auf der EuroCIS 2022 in Düsseldorf eine vollständige Lösung für Self-Services-Stores vorgestellt, die auf herkömmliche Warenskanverfahren ebenso verzichtet, wie auf klassische Kassen. Der Prozess der Artikelregistrierung erfolgt dabei vollautomatisch durch Lidar-Sensoren und intelligente Waagen. Auch der Checkout ist vollautomatisiert kann auf verschiedenen, Smartphone- oder Smartwatch-basierenden Methoden erfolgen. GK GO ist eine weitere Ausprägung der CLOUD4RETAIL-Plattform und kann nahtlos in bestehende Konzepte eingebunden werden. Im Unterschied zu Computer-Vision-basierten Lösungen bietet GK GO zahlreiche Vorteile, wie Realtime-Kommunikation mit den Konsumenten und den Verzicht auf Kameraaufzeichnungen, die datenschutztechnisch bedenklich sein können. In der Kombination mit KI-Verfahren ermöglicht GK Go eine direkte Kundenansprache während des Einkaufs (z.B. Couponing oder Recommendations).

#### **Die Power-Apps**

Auf der Basis der CLOUD4RETAIL Plattform existieren als dritter Bereich die Power-Apps. Sie basieren auf der gleichen technologischen Basis wie die GK/Retail Lösungswelt und GK Engage, können jedoch vollkommen unabhängig davon eingesetzt werden. Die Power-Apps sind jeweils auf spezifische Themen des

Handels ausgerichtet. Die wichtigsten Lösungen sind z.Z. im Bereich Deutsche Fiskal und AIR angesiedelt. Alle Power-Apps sind als Cloudlösungen in der Regel nur als Software-as-a-Service verfügbar.

#### **Deutsche Fiskal**

Seit Ende März 2019 hat die GK Software SE eine Lösung zu den neuen steuerlichen Anforderungen entwickelt, die unter der Bezeichnung „deutsche Fiskalisierung von Kassensystemen“ zusammengefasst werden können und diese über ihre Tochtergesellschaft DF Deutsche Fiskal GmbH im Markt erfolgreich positioniert. Mit der Deutschen Fiskal bietet GK Software nicht nur für die Kunden der Unternehmensgruppe, sondern für sämtliche Betreiber von Kassensystemen eine Cloudlösung an. Da die Anforderungen in Deutschland bezüglich Kryptografie und Sicherheitsarchitektur komplexer sind, als in jedem anderen EU-Land, wurde eine exklusive Partnerschaft mit der Bundesdruckerei eingegangen. In dieser Zusammenarbeit hat die Deutsche Fiskal die Cloud-Lösung entwickelt, während die Bundesdruckerei die zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtungen bereitstellt sowie deren Hosting im Hochsicherheitsrechenzentrum übernimmt. Die Aktivitäten zur deutschen Fiskalisierung hat die GK Software in ihrer Tochtergesellschaft DF Deutsche Fiskal GmbH gebündelt.

Seit dem April 2021 haben sehr viele Kunden ihre Kassen- und Aufzeichnungssysteme aktiviert. Dabei werden täglich Transaktionen im hohen zweistelligen

Millionenbereich in Echtzeit aus der Cloud signiert. Die Fehlerquote der Systeme liegt weiterhin annähernd bei Null.

#### **AIR - Artificial Intelligence for Retail**

Im Bereich AIR (Artificial Intelligence for Retail) stellt GK Software auf Künstlicher Intelligenz basierende Services zur Verfügung, die jeweils auf spezifische Prozesse des Handels fokussiert sind. Mit AIR können Einzelhändler zahlreiche Prozesse – von Dynamic Pricing, über Personalisierung, bis hin zu Fraud Detection – auf der Basis von Machine Learning und anderen KI-Methoden automatisiert umsetzen. Die wichtigsten Lösungen in diesem Bereich konzentrieren sich auf Dynamic Pricing sowie Personalisierung/Recommendations.

Das Modul AIR | Dynamic Pricing bestimmt zu jedem Zeitpunkt den marktgerechten Preis für jedes Produkt. Der KI-Service reduziert so den Arbeitsaufwand im Category Management, optimiert die Preisstrategie und trifft die besten Preis-Entscheidungen für das Produktsortiment unter Einbeziehung der jeweiligen Ziele (etwa mehr Umsatz oder höhere Marge). Dazu werden viele Faktoren wie z.B. Wettbewerb, Kosten, Produktbeziehungen, Beziehungen zwischen den verschiedenen Preislagen oder Preissensibilität einbezogen.

Die Echtzeitlösung AIR | Personalization hat die Zielstellung, die Kunden mit intelligenten Empfehlungen jeder-



zeit genau dort abzuholen, wo sie gerade stehen. Dabei kann der Ort der Personalisierung jedes Mal ein anderer sein, von der Webseite, über das Smartphone bis hin zur gedruckten Rechnung im Paket. Das Ziel ist dabei, den Kunden an jedem Punkt der Customer Journey ein persönliches, relevantes und positives Einkaufserlebnis zu schaffen.

Mit dem Thema Image Similarity wurde im Bereich AIR ein neuer Lösungsansatz entwickelt, der es erlaubt, auf der Grundlage von Bildähnlichkeiten eine weitere Dimension personalisierter Angebote zu erschließen.

#### **GK e-receipt**

Eine weitere Power-App ist im Bereich RETAIL7 entstanden. Die schlanke Lösung für alle Händler ermöglicht die Ausgabe von komplett digitalen Bons, spart damit Kosten und reduziert eine Belastung der Umwelt.

#### **GK Software-Lösungen unter SAP Brand**

Nahezu das gesamte Portfolio rund um die CLOUD4RETAIL Plattform wird in identischer Ausprägung auch von SAP unter den Produktnamen SAP Omnichannel Point-of-Sale by GK, SAP Mobile Consumer Assistant by GK, SAP Store Inventory Management by GK, SAP Dynamic Pricing by GK, SAP Frictionless Checkout by GK vertrieben und ist Bestandteil des SAP Lösungsangebotes Industry Cloud für die Retailbranche.



# Neukundengewinnung im ersten Halbjahr 2023

Die GK Software und ihre Tochterunternehmen betreuen in der Summe über 400 Kunden. Dabei ist zu unterscheiden zwischen Kunden mit den Kernlösungen, die heute unter CLOUD4RETAIL laufen und bis 2019 vorrangig unter den Namen OmniPOS oder GK 12 verkauft wurden und Kunden mit anderen Lösungen. In diesen Bereich gehören auch Kunden, die GK-Lösungen von SAP unter SAP-Brand erworben haben. In den meisten Fällen werden diese Lösungen von GK Software implementiert und weiter betreut. Alle großen und langlaufenden Kundenprojekte fallen in diesen Bereich der Kernlösungen. Insgesamt, d.h. sowohl direkt als auch im Zusammenspiel mit SAP, betreut GK Software in diesem Bereich rund überwiegend große und mittlere Kunden auf allen Kontinenten und in zahlreichen Handelsbranchen. Darüber hinaus vertreibt SAP auch eine zentrale Lösung für Pricing und Promotion, die von GK entwickelt wird, direkt und ausschließlich unter eigenem Brand. Unter Einbeziehung dieser Pricing Engine haben SAP und GK Software rund 100 gemeinsame Kunden.

Weitere Kunden werden von prudsys, der GK Software USA und der Deutschen Fiskal betreut. Die KI-Lösungen von prudsys und die Payment-Lösung Transaction+ unserer US-Gesellschaft werden von jeweils rund 40 Kunden eingesetzt. Die Lösungen der Deutschen Fiskal werden teilweise von den gleichen Kunden eingesetzt wie die Kernlösungen. Darüber hinaus haben sich aber auch viele andere Einzelhändler sowie Partner dafür entschieden. Weitere Vertriebsfolge erzielten wir mit

e-receipt (früher eMailBon.de), unserer Lösung für digitale Kassenbons.

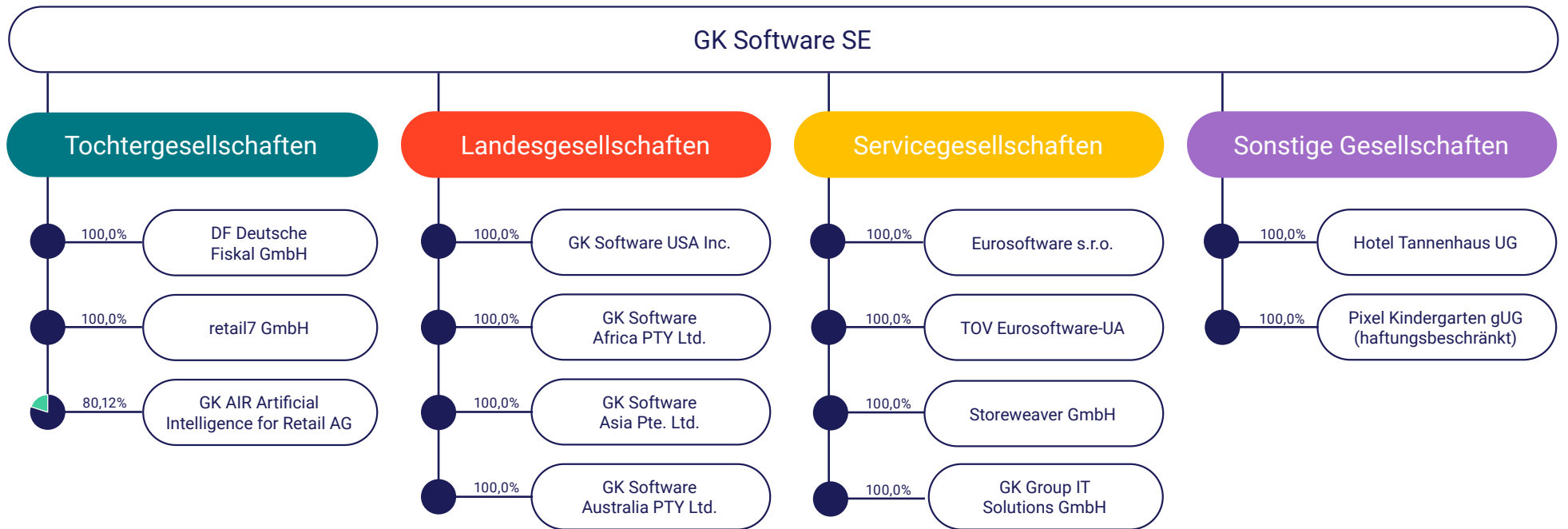
Die Kunden der Gesellschaft sind überwiegend Einzelhändler. Dabei liegt ein Schwerpunkt auf großen, international führenden Unternehmen. So zählt die GK Software SE von den Global TOP 50 Einzelhändlern allein 12 zu ihren Kunden.

Der Konzern hat im Berichtszeitraum 3 neue Kunden für CLOUD4RETAIL, darunter einen bedeutenden Retailer, gewonnen. Über diese neuen Projekte hinaus wurden bei den meisten Bestandskunden Umsätze mit Plattform- oder Smart Extensions erzielt.



# Konzernlage- bericht

16	<b>Konzernzwischenlagebericht</b>
16	Geschäftsmodell der Gesellschaft
22	Wirtschaftsbericht
23	Erläuterung des Geschäftsergebnisses und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
30	<b>Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern</b>
30	Chancen
31	Risiken
38	Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess
39	Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten
40	<b>Prognosebericht</b>
40	Marktumfeld
41	Unternehmensausblick
42	Gesamtaussage für 2023



# Konzernzwischenlagebericht

## Geschäftsmodell der Gesellschaft

### Gegenstand und Zweck

Die GK Software<sup>1</sup> ist einer der weltweit technologisch führenden Konzerne für Einzelhandelssoftware mit dem speziellen Fokus auf Lösungen für große und sehr große, dezentralisierte Filialunternehmen. Seit über 30 Jahren sind die GK Software SE und ihre Vorgängergesellschaft, die G&K Datensysteme GmbH, die 1990 von Rainer Gläß und Stephan Kronmüller gegründet und 2001 in die GK Software AG umgewandelt wurde, erfolgreich am Markt tätig. Im Jahr 2008 fand der Börsengang des Unternehmens im Prime Standard der Frankfurter Börse statt. Am 19. Januar 2018 erfolgte die Umwandlung der GK Software AG in die GK Software SE.

### Konzernstruktur und Beteiligungen

Grundsätzlich sind die Konzerngesellschaften in vier Gruppen zu unterteilen. Zum einen übernehmen Landesgesellschaften Vertriebsleistungen und betreuen Kunden bei der Weiterentwicklung der eingesetzten Standard-SW-Plattformen in verschiedenen internationalen Regionen. Zum anderen gibt es Tochtergesell-

schaften, die für Entwicklung und Vertrieb von besonderen Portfoliobestandteilen des Gesamtangebotes der GK Software-Gruppe verantwortlich sind und direkte Marktbeziehungen haben und solche, die Servicegesellschaften, die innerhalb der Gruppe Entwicklungsarbeiten bzw. allgemeine Dienstleistungen übernehmen, ohne über Beziehungen zu externen Kunden zu verfügen. Alle Tochtergesellschaften befinden sich sämtlich im vollständigen Eigentum der GK Software SE. Einzige Ausnahme ist die GK Artificial Intelligence for Retail AG (früher prudsys AG), an der die GK Software SE mehr als 80 Prozent der Geschäftsanteile hält. Eine vierte Gruppe sind die sonstigen Gesellschaften, die Dienstleistungen für das Unternehmen erbringen, die nicht in Beziehung zum Lösungsangebot der Gruppe stehen.

Der Konzernsitz befindet sich seit der Gründung in **Schöneck/Vogtland**. An diesem Standort sind neben der Verwaltung vor allem Produktentwicklung, Projektmanagement und „Third-Level-Support“ angesiedelt. In **Berlin** verfügt die GK Software SE des Weiteren über einen Standort, von dem aus vor allem die Marketing-, Vertriebs- und Partneraktivitäten gesteuert werden und Teile der Softwareentwicklung angesiedelt sind. Im Jahr 2018 hat die Niederlassung **Jena** den Betrieb aufgenommen, um von den guten Möglichkeiten der Personalgewinnung in dieser Hochtechnologieregion Thüringens zu profitieren. Weitere Standorte befinden sich zudem in **St. Ingbert, Köln, Hamburg und Chemnitz**.

Die Kernlösung der GK Software ist unsere Plattform CLOUD4RETAIL, die außerhalb der Europäischen Union durch mittlerweile vier Gesellschaften in den Markt getragen wird. Größte dieser Gesellschaften ist die im Dezember 2013 gegründete **GK Software USA, Inc.**, die den Vertrieb der CLOUD4RETAIL in Nord- und Südamerika übernimmt und gleichzeitig spezifische Lösungen für den US-Markt wie z.B. unsere Payment-Lösung oder die US-Ausprägung für die Standardergänzungslösung GK Drive verantwortet. Die **GK Software Africa (Pty) Ltd.** in Südafrika übernimmt diese Aufgaben für CLOUD4RETAIL seit 2015. In der Schweiz besitzt die GK Software SE mit der **StoreWeaver GmbH in Dübendorf** eine weitere 100-prozentige Tochtergesellschaft, die die Betreuung der in der Schweiz ansässigen Kunden der Gruppe übernimmt. Im Geschäftsjahr 2021 hatte mit der GK Software SE (France) eine weitere Auslandsniederlassung (rechtlich unselbständig) den Betrieb aufgenommen. Des Weiteren wurden mit der **GK Software Asia Pte. Ltd.** in Singapur (bereits 2021) sowie der **GK Software Australia Pty. Ltd.** in Melbourne zwei weitere Landesgesellschaften gegründet. Die zwei letztgenannten Gesellschaften befinden sich noch im Aufbau und dienen sowohl der zukünftigen weiteren vertrieblichen Erschließung der jeweiligen Länder und ihres Umfeldes als auch dem Aufbau von lokalen Projektorganisationen. Die in Russland befindliche **OOO GK Software RUS** befindet sich zum Zeitpunkt der Berichterstellung in der Liquidation.

<sup>1</sup> Im Folgenden ist mit der Bezeichnung GK Software immer der Konzern gemeint. Synonym dazu wird auch „der Konzern“ oder „die Unternehmensgruppe“ verwendet. Bei Verwendung der Bezeichnung GK Software SE oder „die Gesellschaft“ ist ausschließlich das Einzelunternehmen gemeint.





# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

Ergänzende Lösungen (sogenannte "Power Apps") zu CLOUD4RETAIL entwickeln die **GK Artificial Intelligence for Retail AG (früher prudsys AG)**, Chemnitz, und die **DF Deutsche Fiskal GmbH**, Berlin. Die **GK Artificial Intelligence for Retail AG**, an der die GK Software SE über 80 Prozent der Anteile hält, entwickelt die Lösungen der Gruppe, die auf der Anwendung der Methoden künstlicher Intelligenz beruhen und über das Plattformkonzept AIR (Artificial Intelligence for Retail) sogenannte Power Apps nach Kundenwunsch verbunden werden. Mit der Fiskal Cloud bietet die **DF Deutsche Fiskal GmbH** eine Cloud-basierte Kernlösung zur automatisierten Befriedigung der Anforderungen der Gesetzgebung zur sogenannten "deutschen Fiskalisierung" an.

Wesentlicher Bestandteil der Unternehmensgruppe sind die Tochtergesellschaften, die sich ausschließlich im Gruppenauftrag um Softwareentwicklung und Forschung und Entwicklung kümmern. So ist der zweitgrößte Standort des Konzerns seit über 20 Jahren **Pilsen** in der Tschechischen Republik. Die dort ansässige Tochtergesellschaft **Eurosoftware s.r.o.** betreibt wesentliche Teile der Produktentwicklung an CLOUD4RETAIL sowie Forschungs- und Entwicklungsarbeit. Ergänzt wird dies durch die Entwicklung von Erweiterungen der Plattform für die Kunden der Gruppe (sogenannte Extensions). Seit Beginn des Jahres 2016 arbeitet auch die **TOV Eurosoftware-UA** in **Lwiw** an der Entwicklung von Plattform Extensions.

Der bisherige, nach außen gerichtete Geschäftsbetrieb der auf Service-Dienstleistungen fokussierten **AWEK GmbH** wurde im Geschäftsjahr 2022 eingestellt. Ende des Jahres 2022 wurde diese Gesellschaft zur **GK Group IT Solutions GmbH** umfirmiert um die IT-Service-Leistungen innerhalb der Gruppe zu bündeln und für die GK Software Gruppe weltweit zur Verfügung zu stellen. Dazu zählen u.a. der Betrieb von IT-Infrastrukturen, Kollaborationswerkzeugen sowie von Sicherheits- und Softwarelösungen. In diesem Kontext ist die GK Group IT Solutions GmbH auch für die Koordination der standortübergreifenden IT-Infrastrukturen und IT-Anwendungen verantwortlich.

In Berlin ist auch die im Jahr 2020 gegründete Tochtergesellschaft **RETAIL7 GmbH** ansässig, die eine Cloud-Lösung für kleine Einzelhändler unterschiedlichster Branchen entwickelt und vertreibt, deren Vermarktung im Jahr 2021 begonnen hat.

Zum Vorstand der GK Software SE gehören seit dem 1. Juni 2023 Michael Scheibner (Vorsitzender, Strategie, Marketing & Vertrieb), André Hergert (Finanzen) und Michael Jaszczyk als CDXO. Der Vorstand wird darüber hinaus von einem Group Management Board unterstützt.

Der dreiköpfige Aufsichtsrat der GK Software SE wird seit dem 29. Juni 2023 von Herrn Nicolas Fraser geleitet. Die ordentliche Hauptversammlung des Jahres 2023

wählte des weiteren Frau Dr. Anke Nestler und Herrn John Pink in den Aufsichtsrat der Gesellschaft.

### Steuerungsgrößen des Konzerns

Die Steuerung des Konzerns wird im Wesentlichen von zwei Kernsteuerungsgrößen bestimmt, Umsatz und Ertrag, wobei bei letzterer Größe im Wesentlichen das Ergebnis vor Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBIT) sowie das Ergebnis vor Abschreibungen und Amortisation, dem Finanzergebnis und Ertragsteuern (EBITDA) herangezogen werden, sowie das Verhältnis dieser Ertragsgrößen zum Umsatz (Betriebsleistung).

Neben diesen zwei Kernsteuerungsgrößen nutzen wir für Steuerungs Zwecke weiterhin die Marge des Rohergebnisses auf den Umsatz. Dabei verstehen wir Rohergebnis als den Überschuss der Umsätze über die von Dritten bezogenen Leistungen, Halbfertigprodukte und Waren, die zur Erbringung dieser Umsätze unmittelbar dienen, um den Einfluss und das Ausmaß externer Leistungen für den erbrachten Umsatz beobachten zu können.

Begleitet wird dieses auf die Ertragskraft gerichtete Kennzahlensystem von Kennzahlen, welche die Finanzierung des Konzerns betreffen. Hierbei geht es um die Fähigkeit des Konzerns, seine finanziellen Verpflichtungen sowohl langfristig als auch kurzfristig jederzeit bedienen zu können. Die hierzu herangezogenen Kennzahlen betreffen die Eigenkapitalquote, die Anlagen-



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

intensität in unterschiedlichen Varianten als Maß der Fristenkongruenz von Vermögenswerten und den zu ihrer Finanzierung verwendeten Kapitalien. Ein weiterer wesentlicher Aspekt betrifft die Fähigkeit des Konzerns, sich sehr kurzfristig ergebende Investitionsmöglichkeiten nutzen zu können. Eine zentrale Kennzahl ist hier der Überschuss der liquiden Mittel über die zinstragenden Verbindlichkeiten. Auch zu dieser Kennzahl gibt es je nach Ziel der Betrachtung Varianten.

Diese Kennzahlen werden regelmäßig überwacht und sind Gegenstand der Berichterstattung gegenüber Management sowie Aufsichtsrat und lösen bei Abweichungen von den gesetzten Zielgrößen die Einleitung von Gegenmaßnahmen aus.

### Personal

Im Konzern waren zum Stichtag 30. Juni 2023 insgesamt 1.228 Mitarbeiter angestellt (ohne Vorstände und Auszubildende). Damit wurden 114 Mitarbeiter mehr als zum Vorjahresstichtag (1.114) beschäftigt. Die Erhöhung resultiert aus dem dazugekommenen Mitarbeiterstamm GK Group IT Solutions GmbH mit 37 Angestellten. Mit 398 (Vorjahr 364) Beschäftigten ist ein wesentlicher Anteil der Konzernmitarbeiter am Standort Schöneck tätig. Die Berliner Niederlassung der GK Software SE verfügt jetzt über 84 Angestellte in den Bereichen Vertrieb & Marketing, Projekt- und Partnermanagement sowie Entwicklung, nach 79 im Vorjahr. Bei der tschechischen

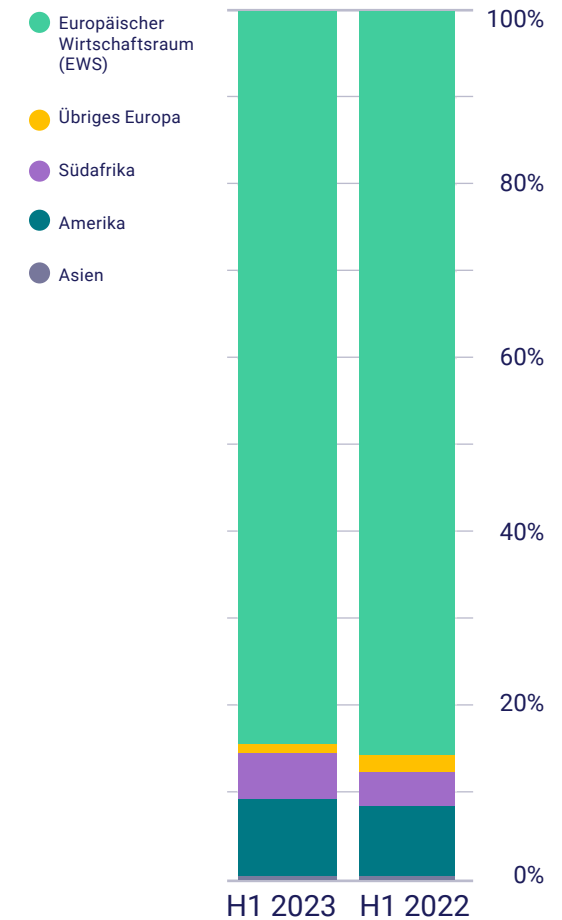
Tochtergesellschaft Eurosoftware s.r.o. in Pilsen hat sich die Mitarbeiterzahl auf 259 (Vorjahr 245) erhöht. Am Standort Hamburg waren zum Halbjahr 33 (Vorjahr 32) Mitarbeiter der Unternehmensgruppe beschäftigt. Am Standort St. Ingbert arbeiteten zum Stichtag 80 (Vorjahr 94) Personen. Im schweizerischen Dübendorf arbeiteten zu diesem Zeitpunkt 7 Mitarbeiter (Vorjahr 5). Die DF Deutsche Fiskal GmbH hat 6 Mitarbeiter angestellt. Die Niederlassung in Frankreich weist 5 Mitarbeiter auf. Bei der GK Software Asia Pte. Ltd in Singapur sind 2 Mitarbeiter angestellt.

Der Kölner Standort war mit 9 Mitarbeitern (Vorjahr 17) besetzt. In den USA arbeiteten 110 Mitarbeiter für GK Software (2022: 91). Die südafrikanische Tochtergesellschaft hatte zum Stichtag 63 Mitarbeiter (2022: 43). Am Standort in Lwiw, Sitz der TOV Eurosoftware UA, verringerte sich die Mitarbeiterzahl seit Mitte 2022 von 21 auf 14. Am Standort Jena waren zum Stichtag 18 (Vorjahr 21) Mitarbeiter beschäftigt.

In Chemnitz, dem Sitz der GK Artificial Intelligence for Retail AG, waren zum Stichtag 38 Mitarbeiter beschäftigt (2022: 37). An diesem Standort bündelt die Gruppe das Know-how für den Themenkomplex Künstliche Intelligenz.

Um das Umsatzwachstum der GK Software auch personell zu unterlegen und zu fördern, wird seit Jahren intensiv in die Ausbildung und Entwicklung der Beschäf-

Verteilung der Mitarbeiter nach Regionen zum 30. Juni 2023



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

tigten investiert. So nahmen die Mehrzahl unserer Mitarbeiter (teilweise mehrfach) an den Trainingsveranstaltungen der GK Academy teil. Dabei durchlaufen neue Mitarbeiter umfangreiche standardisierte Einführungs-schulungen, während darüber hinaus für alle Mitarbeiter ein permanent angepasstes Trainingsprogramm angeboten wird. Zudem wurde das Angebot der Online-Trainings erweitert, wodurch sich die potenzielle Anzahl von Teilnehmern erhöht. Der Konzern engagiert sich aber ebenso aktiv auch in der Ausbildung von neuen oder zukünftigen Mitarbeitern. Dazu gehören Auszubildende in Lehrberufen, Studenten von Berufsakademien sowie in dualen Studiengängen. Diese vielfältigen Maßnahmen zeigen bei der Nachwuchsgewinnung Erfolge und sollen weiterhin aktiv betrieben werden.

### T.04 Veränderung der Mitarbeiterstruktur

	6M 2023	6M 2022	Veränderung in %
Schöneck	441	397	11,1
Berlin	90	84	7,1
Hamburg	70	32	118,8
St. Ingbert	80	94	-14,9
Chemnitz	49	47	4,3
Köln	9	17	-47,1
Jena	18	21	-14,3
Tschechien	259	245	5,7
Ukraine	14	21	-33,3
Schweiz	7	5	40,0
Frankreich	5	4	125,0
Russland	0	2	-100,0
Sonstige Europäische Länder	11	10	10,0
Südafrika	63	43	46,5
USA	110	91	20,9
Singapur	2	1	200,0
<b>Summe</b>	<b>1.228</b>	<b>1.114</b>	<b>10,2</b>

### Das Geschäftsmodell der GK Software

Die GK Software verkauft im Wesentlichen Software und Dienstleistungen an Einzelhandelsunternehmen. Die Lösungswelt gruppiert sich dabei um das CLOUD4RETAIL-Kerngeschäft, das der Struktur dieser Software-Plattform folgend - nochmals unterschieden werden kann, in die zentrale Prozesssteuerung (GK/ Retail-Lösungswelt - umfasst alle Prozesse zur Steuerung der Filialprozesse eines Einzelhändlers sowie

deren Integration mit den eCommerce-Aktivitäten) und die Power Apps, die der Automatisierung der Prozesslandschaft und zwar sowohl von nachgeordneten Prozessen, aber auch der Automatisierung und Optimierung zentraler Aufgaben, wie der Bepreisung des Warenangebotes, dienen. Ergänzt werden diese beiden Blöcke durch ein Angebot, das es den Einzelhändlern erlaubt in den direkten Kontakt mit seinen Kunden, den Endverbrauchern, zu treten aber auch Letzteren, auf die Initiierung, den Ablauf und den Abschluss von Handelstransaktionen Einfluss zu nehmen (Mobile Consumer Cloud).

### CLOUD4RETAIL

Im Bereich CLOUD4RETAIL werden Umsätze im Wesentlichen durch die Nutzungsüberlassung von Standard-Softwareplattformen, die spezielle Entwicklung Software-Erweiterungen auf Kundenwunsch (sogenannte Extensions) und Dienstleistungen rund um die Einführung der Softwareplattformen und deren Betrieb erzielt.

Dabei ist die Lösung vollständig für den Betrieb in der Cloud konzipiert, kann aber nach Wahl des Kunden in einer Private-, Hybrid- oder Public-Cloud betrieben werden.

Umsätze mit Software entstehen dabei entweder durch die Vereinnahmung von Entgelten aus einer zeitlich unbeschränkten Lizenzgewährung (sogenannte perpetual licenses) oder durch Subskriptionsverträge, die die



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

Nutzungsüberlassung auf einen Zeitraum beschränkt. Die Entgelte für perpetual licenses werden in einer Einmalzahlung geleistet. Für die Subskriptionen werden in der Regel Zahlungen in gleichen Beträgen über die Nutzungsdauer fest vereinbart, wobei für die Zeit nach Applikationseinführung eine Mindestvergütung vereinbart wird. Übernimmt GK Software auch den Betrieb der Applikationen, wird die gesamte Lösung als Software-as-a-Service (SaaS) zur Verfügung gestellt und über einen entsprechend erhöhten Subskriptionspreis vergütet.

CLOUD4RETAIL ist eine Plattform, die aus verschiedenen Lösungskomponenten besteht, die der Kunde nach seinen Bedürfnissen und Prioritäten auswählt. Kern dieser Plattform, die auf die Bedürfnisse mittlerer und großer Einzelhändler ausgerichtet ist, ist eine Applikationssuite, die die Prozesse des Einzelhändlers zusammenfasst. Beispiele für diesen Plattformkern, die Lösungswelt GK/Retail sind z.B. die Prozesse zu Kasse, Waage, Filialwarenwirtschaft inkl. der dazugehörigen Infrastruktur sowie der Management- und Monitoringfunktionalitäten. In den Bereich CLOUD4RETAIL gehört auch das Lösungsangebot Mobile Consumer Cloud - das künftig unter dem Namen GK Engage vertrieben wird - welches die direkte Kommunikation zwischen Kunden und Händler möglich macht, aber auch dem Kunden die Möglichkeit bietet, die Handelsprozesse, die in der GK/Retail Lösungswelt angeboten werden, nach Bedarf zu initiieren (Click & Collect), fortzutreiben, aber auch

abzuschließen (z.B. über Angebote wie Scan & Co). Die Umsetzung erfolgt mit auf den Händler gebrandeten Apps, die die Endverbraucher auf ihren mobilen Endgeräten verfügbar halten.

Um den zahlreichen Ideen der Händler Rechnung zu tragen, ist CLOUD4RETAIL als eine Standardplattform konzipiert, die schnell an neue Situationen adaptiert werden kann. Dies gilt umso mehr da Anwendungen wie CLOUD4RETAIL über längere Zeiträume eingesetzt werden. CLOUD4RETAIL ist daher besonders auf diese Notwendigkeit hin konzipiert worden und erlaubt daher eine schnelle Erweiterung der Lösungen durch sogenannte Extensions. Dabei ist zwischen für die Kunden dauerhaft bedeutsamen Extensions zu unterscheiden, die als Plattform-Extensions mit Wartungsverträgen verbunden werden, die vor allem die Releasefähigkeit der Extension auch über lange Releasezyklen hinweg garantieren und den Smart Extensions, die von nur temporärer Bedeutung für die Kunden sind. Wir konnten in der Vergangenheit beobachten, dass die Umsätze für diese Leistungen ein sehr konstantes Niveau haben und ein verlässliches Fundament für die Umsatzerwartungen in kommenden Jahren darstellen.

CLOUD4RETAIL Verträge auf der Basis von dauerhaften Lizenzen generieren außerdem einen permanenten Einnahmestrom über Wartungsleistungen. Diese Wartungsleistungen ergeben sich als ein Bruchteil der Vergütung für das Nutzungsrecht und sind für die Dauer der Nut-

zung der jeweiligen Plattform zu entrichten. Diese Wartungsleistungen sind in den SaaS-Verträgen in den Subskriptionszahlungen inkludiert.

Bei der Projekteinführung ist auf Grund der üblichen Projektgröße immer Einführungsunterstützung notwendig, die Consulting-Umsätze erzeugt. Der normale Projektverlauf besteht daher i.d.R. aus einem Initialprojekt, nach dessen erfolgreichem Abschluss der Kunde die Lösung ausrollen kann. Schon während des Initialprojektes, aber in besonderem Maße auch danach entstehen zusätzliche oder neue Anforderungen (Smart- oder Plattform Extensions), um die Lösung zu erweitern.

Ergänzend zu diesen Hauptgruppen treten die Power Apps. Damit können weitere Prozessschritte, die nicht in den unmittelbaren Kern der Filialprozesse gehören, dargestellt bzw. Hauptprozesse automatisiert oder optimiert werden. Ein Block dieser Power Apps sind die Lösungen der **Deutschen Fiskal**. Diese bietet ihre Leistungen ausschließlich als Software-as-a-Service an. Das auf der CLOUD4RETAIL Plattform basierende Lösungsangebot Fiskal Cloud bietet als Service die Erzeugung und Speicherung der gesetzlich vorgeschriebenen elektronischen Signatur sowie die damit verbundene Speicherung von verschiedenen Bon-bezogenen Transaktionen an. Zusätzlich stehen weitere Management- und Monitoringfunktionalitäten für die Kunden zur Verfügung. Ebenfalls ein reines SaaS-Angebot ist das Fiskal Cloud Archiv, das die Speicherung und Bereitstellung der



von den Steuerbehörden verlangten Daten in dem vorgeschriebenen Format ermöglicht. Ebenfalls in diesen Zusammenhang gehört z.B. die Lösung "Email-Bon", für die digitale Umsetzung der gesetzlichen Bonpflicht. Für die Automatisierung und Optimierung der Handelshauptprozesse sind in CLOUD4RETAIL KI-Lösungen vorgesehen. Diese werden durch die **prudsys AG** entwickelt und werden dem stationären Händler unter der Marke AIR (Artificial Intelligence for Retail) als Teil der CLOUD4RETAIL Plattform angeboten. Gegenüber dem reinen elektronischen Handel wird weiterhin die Marke prudsys verwendet. Auch die Lösungen aus der AIR-Plattform werden überwiegend als SaaS-Angebote platziert und durch Beratungs- und Einführungsangebote flankiert.

### Transaction+

Die GK Software USA bietet ausschließlich in den USA die Lösung Transaction+ an. Diese wird bislang im klassischen Lizenzgeschäft vertrieben, auf das entsprechend Wartung anfällt. Dazu kommt ein regelmäßiges Extensionsgeschäft, das ebenfalls als Erweiterung der Lizenz wartungspflichtig ist. Gegenwärtig arbeitet die USA-Organisation daran die Lösung so umzustellen, dass die Lösung künftig als Software-as-a-Service angeboten werden kann und damit als Power App in CLOUD4RETAIL integriert wird.

### retail7

Die retail7 GmbH hat eine komplett neue Lösung für kleine und kleinste Einzelhändler entwickelt, deren Markteinführung für 2021 stattgefunden hat. Sie wird überwiegend SaaS-Erlöse erzielen, da nach Möglichkeit keine individuellen Änderungen an der Lösung für einzelne Kunden vorgesehen sind. Die retail7 GmbH hat auch die Lösung eReceipt (früher emailbon.de) entwickelt, die auch von der GK Software vertrieben wird.

### GK Academy

Die GK Academy erzielt Umsätze durch den Verkauf von Schulungen sowie die Durchführung von Zertifizierungen.

### Umsätze über Partner

Der wichtigste Partner, der Umsätze für die GK Software generiert, ist die SAP, die einen bedeutenden Teil der CLOUD4RETAIL Plattform unter der eigenen Brand vertriebt. Dafür gibt es eine entsprechende Vereinbarung zur Aufteilung der Lizenz- und Wartungsumsätze. Darüber hinaus gibt es Implementierungspartner, die Leistungen bei der GK Software einkaufen, die sie nicht selbst erbringen können.

### Forschung und Entwicklung

Die Weiterentwicklung der vorhandenen Produkte sowie die Entwicklung neuer Softwarelösungen standen in den vergangenen Geschäftsjahren stets im Fokus der GK Software und werden auch zukünftig strategische Wettbewerbsfaktoren sein. Dies spiegelt sich auch in der weiter gestiegenen Anzahl an Mitarbeitern für diesen Bereich wider.

Die GK Software investiert fortwährend in Forschung und Entwicklung, um ihre technologisch führende Stellung auch längerfristig zu behaupten. Dabei ist zwischen der angewandten Forschung, die durch eigene Innovation & Research-Teams betrieben wird, und der anwendungsorientierten Produktentwicklung zu unterscheiden. Im Bereich der Forschung betragen die Aufwendungen im Berichtszeitraum 1,51 Mio. Euro. Die Forschungsteams sind an mehreren Standorten des Konzerns angesiedelt. Die anwendungsbezogene Produktentwicklung wird vor allem in Deutschland und in der Tschechischen Republik geleistet. Im Berichtszeitraum wurden für diesen Bereich insgesamt ca. 11,02 Mio. Euro aufgewendet.

Insgesamt hat die GK Software im Berichtszeitraum auf diese Weise 12,53 Mio. Euro für Forschungs- und Entwicklungsleistungen aufgewendet, was etwa 16 Prozent des Konzernumsatzes entspricht.



## Wirtschaftsbericht

### Allgemeine Beurteilung des Geschäftsverlaufes

Für die Entwicklung des Geschäftsjahres 2023 hatte der Vorstand die Prognose abgegeben, dass der Konzern einen ähnlichen Anstieg der Umsatzerlöse wie im Geschäftsjahr 2022 sowie eine weitere leichte Verbesserung der EBIT-Marge in Richtung auf die Erreichung der mittelfristigen Zielsetzung für das Jahr 2023 (15 Prozent EBIT-Marge auf den Umsatz) erwartet. Im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres konnte die GK Software ihre Umsätze wie prognostiziert gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhen und die um Sondereffekte im bereinigte Ergebnislage entwickelte sich im Rahmen der Erwartungen.

So wurde der Umsatz gegenüber dem Vorjahreszeitraum um fast 4 Prozent von 75,12 Mio. Euro auf 78,05 Mio. Euro verbessert. Damit konnte das Wachstum des Vorjahres fortgesetzt werden. Wesentliche Treiber dieser Entwicklung sind die sich weiterhin verlässlich entwickelnden Bestandskundengeschäftsbeziehungen und das sich entwickelnde Subskriptionsgeschäft. Außerdem ist für den Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum anzumerken, dass dieser durch einen sehr großen Perpetual-License-Abschluss eine besondere Entwicklung hatte. Rechnet man den mit diesem Geschäft verbundenen Umsatz heraus (6,75 Mio. Euro), ist der Kern-

umsatz im Vergleich zum Vorjahr um mehr als 14 Prozent gestiegen.

Auf Grund der Belastungen durch die Fujitsu-Transaktion war das EBITDA -10,76 Mio. Euro im ersten Halbjahr negativ, nachdem es im Vorjahr bei 14,65 Mio. Euro gelegen hat. Daraus resultierte ein EBIT von -14,40 Mio. Euro nach 11,28 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Bezieht man jedoch die Einmaleffekte der Fujitsu-Transaktion und den als Sondereffekt zu bewertenden sehr großen Perpetual-Licence-Abschluss des Vorjahres in die Betrachtung mit ein, liegt das Halbjahres-EBIT bei 3,30 Mio. Euro. nach 4,53 Mio. Euro im Vorjahresvergleichszeitraum.

Ungeachtet der Kosten für die Fujitsu-Transaktion ist die Liquiditätslage der Gruppe weiterhin sehr solide und die Entwicklung der Gesellschaft verläuft planmäßig.



## Erläuterung des Geschäftsergebnisses und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

### Ertragslage

- Umsatz bei 78,05 Millionen Euro
- EBITDA bei -10,76 Millionen Euro

Ungeachtet der allgemeinen Situation konnte die GK Software auch im ersten Halbjahr 2023 das Geschäft erneut weiter ausdehnen. So stieg der Umsatz auf 78,05 Mio. Euro nach 75,12 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Hier ist allerdings zu beachten, dass der Vergleichszeitraum des Vorjahres durch einen sehr großen Vertriebs-erfolg gekennzeichnet war. Auf Grund der Tatsache, dass gegenwärtig die meisten neuen Verträge, auch die in Anbahnung, Subskriptionsverträge sind oder sein werden, muss man dem großen Perpetual-Licence-Deal des Vorjahres bereits den Charakter eines Einmalef-fektes zuschreiben. Um diesen Effekt in Höhe von 6,75 Mio. Euro bereinigt, läge das Umsatzwachstum im Halb-jahresvergleich bei 14,2 Prozent.

Die wesentlichen Umsätze der Gruppe werden in den beiden Segmenten **EMEA** (Europa, Mittlerer Osten und Afrika) und **Americas** (Nord-, Mittel-, Südamerika) erzielt.

Umsätze, die gegenwärtig bereits in der Region **APAC** (Asien und der Pazifik) erwirtschaftet werden, sind bis auf weiteres im Segment EMEA enthalten. Daneben gibt es ein drittes Segment **Andere Geschäftsaktivitäten**, das sich nicht aus einer regionalen Zugehörigkeit speist, sondern Umsätze aus sonstigen Geschäftsaktivitäten erfasst, die nicht dem Kerngeschäft zuzuordnen sind.

In der Gruppe wurden Umsätze, die aus der Entwicklung und Pflege von Software entstanden, in Höhe von 48,80 Mio. Euro vereinnahmt und damit 2,8 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum. Damit konnte der erhebliche Rückgang der klassischen Lizenzentgelte, die mit per-petual licenses verbunden sind, kompensiert werden. Nahezu der gesamte Rückgang von 7,01 Mio. Euro ist somit auf den großen Erfolg des Vorjahres zurückzu-führen. Erfreulicherweise waren allein die wiederkeh-renden Umsätze aus Softwaresubskription sowie die wiederholbaren Umsätze aus den Plattformerweite-rungen (Extension Licenses und Smart Extensions) in der Lage einen erheblichen Teil zur Kompensation dieses Rückgangs beizutragen. Die Softwaresubskripti-onen stiegen um 1,42 Mio. Euro (+18,19 Prozent) auf 9,24 Mio. Euro an, die Extensions steigen auf 25,77 Mio. Euro nach 20,03 Mio. Euro im Vorjahreshalb-jahr. Aber auch die klassischen Wartungsumsätze stiegen nochmals um 1,20 Mio. Euro auf 13,32 Mio. Euro an (+13,12 Prozent).

Für Leistungen im Rahmen von Produkteinführungen (Retail Consulting Integration) wurden Umsätze von

21,29 Mio. Euro (Vorjahr 20,62 Mio. Euro) und für solche, mit denen wir unsere Kunden beim Betrieb unserer Platt-formen unterstützen, von 5,82 Mio. Euro (Vorjahr 5,62 Mio. Euro) erfasst.

Insgesamt ergeben sich so wiederkehrende (vertraglich fest vereinbarte) oder wiederholbare (nicht vertraglich vereinbarte, aber erfahrungsgemäß mit hoher Wahr-scheinlichkeit erfolgende) Umsätze von 48,33 Mio. Euro nach 39,97 Mio. Euro im Vorjahr, was einer Quote von 61,9 Prozent des Gesamtumsatzes aller Seg-mente entspricht (H1 2022: 53,2 Prozent).

Das Segment EMEA erzielte im ersten Halbjahr Umsätze in Höhe von 61,55 Mio. Euro (H1, 2022: 61,82 Mio. Euro) und kompensierte damit vollständig den Wegfall der hohen Perpetual-Licence-Umsätze des Vorjahres. Die Umsätze im Segment Americas steigerten sich auf 15,55 Mio. Euro (H1, 2022: 12,62 Mio. Euro).

Das Segment "Andere Geschäftsaktivitäten" enthält Umsatzerlöse in Höhe von 0,96 Mio. Euro aus dem Hotel-betrieb der Tannenhäuser UG (H1, 2022 = 0,69 Mio. Euro). Auch wegen der gestiegenen Umsätze in diesem Seg-ment betragen die gesamten Sonstigen Umsätze nach sechs Monaten 2,14 Mio. Euro (H1, 2022 = 1,44 Mio. Euro).



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

### T.05 Umsatz nach Segmenten

TEUR	EMEA		Americas		Andere Geschäftsaktivitäten		Konzern	
	H1 2023	H1 2022	H1 2023	H1 2022	H1 2023	H1 2022	H1 2023	H1 2022
<b>Umsätze mit Dritten</b>	<b>61.546</b>	<b>61.819</b>	<b>15.552</b>	<b>12.618</b>	<b>956</b>	<b>686</b>	<b>78.054</b>	<b>75.123</b>
<b>Lizenzen und Software</b>	<b>27.199</b>	<b>28.328</b>	<b>8.280</b>	<b>6.995</b>	–	–	<b>35.478</b>	<b>35.323</b>
Lizenzen Plattform	199	6.911	268	564	–	–	467	7.476
Lizenzen Plattformerweiterungen	4.658	3.579	139	129	–	–	4.797	3.707
Smart Extension	13.829	10.735	7.141	5.584	–	–	20.970	16.319
Plattform Lizenzen aus Subskriptionsverträgen	8.513	7.103	731	718	–	–	9.244	7.821
<b>Wartung</b>	<b>10.344</b>	<b>9.687</b>	<b>2.978</b>	<b>2.439</b>	–	–	<b>13.322</b>	<b>12.127</b>
Software Wartung	10.344	9.687	2.978	2.439	–	–	13.322	12.127
<b>Retail Consulting</b>	<b>22.914</b>	<b>23.077</b>	<b>4.201</b>	<b>3.158</b>	–	–	<b>27.115</b>	<b>26.235</b>
Retail Consulting	17.152	17.514	4.138	3.105	–	–	21.291	20.619
(Cloud) Betriebsunterstützung	5.762	5.563	62	53	–	–	5.824	5.617
<b>Sonstiges</b>	<b>1.090</b>	<b>726</b>	<b>94</b>	<b>26</b>	<b>956</b>	<b>686</b>	<b>2.139</b>	<b>1.438</b>

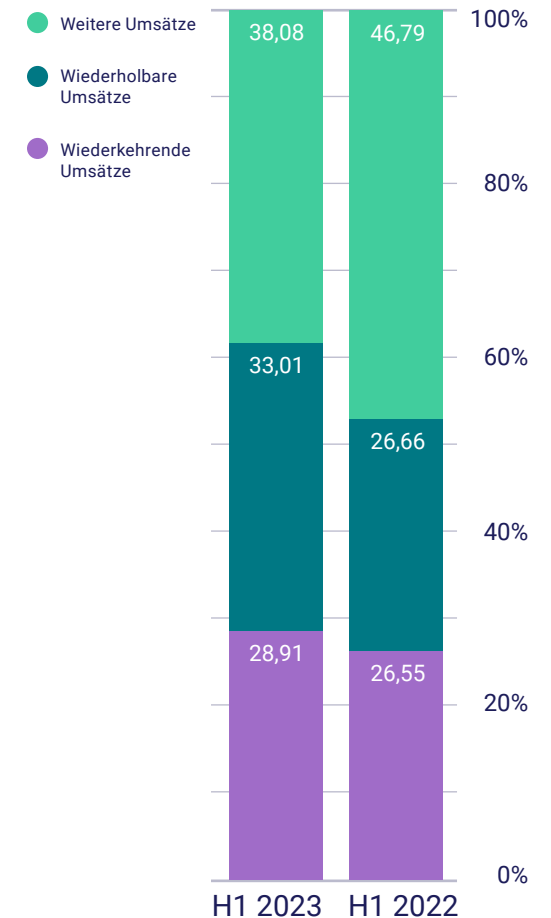
Wie im Vorjahr wurden bislang keine Eigenleistungen aktiviert.

Die sonstigen betrieblichen Erträge liegen im Berichtszeitraum bei 2,16 Mio. Euro und damit unter dem Vorjahreswert, in denen sie 2,72 Mio. Euro betragen. Diese Veränderung ist Ergebnis der veränderten Entwicklung der Währungskurse gegeneinander. Der im laufenden Wert von 2,16 Mio. Euro enthaltende Posten für Kursgewinne in Höhe von 0,46 Mio. Euro (Vorjahr: 1,74 Mio. Euro) wird darüber hinaus durch entsprechende verringerte Kursverluste (0,41 Mio. Euro gegenüber 1,20 Mio. Euro im

Vorjahr) im sonstigen betrieblichen Aufwand weitgehend neutralisiert.

In der Summe ergibt sich so eine Gesamtleistung von 80,22 Mio. Euro nach 77,84 Mio. Euro im Vorjahr.

### Prozentualer Umsatzvergleich nach Umsatzarten H1 2022 - H1 2023





# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

### T.06 Gesamtleistung

	30.6.2023		30.6.2022		Veränd.	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Umsätze	78.054	97,3	75.123	96,5	2.931	3,9
Betriebliche Leistung	78.054	97,3	75.123	96,5	2.931	3,9
Sonstige betriebliche Erträge	2.161	2,7	2.718	3,5	-557	-20,5
<b>Gesamtleistung</b>	<b>80.215</b>	<b>100,0</b>	<b>77.841</b>	<b>100,0</b>	<b>2.374</b>	<b>3,1</b>

Die Aufwendungen für Halbfertigprodukte, Waren und bezogene Leistungen haben sich im ersten Halbjahr 2023 von 7,14 Mio. Euro auf 8,10 Mio. Euro erhöht. Dieser Anstieg geht auf eine Erhöhung der bezogenen Waren und Produkte um 0,22 Mio. Euro sowie der sonstigen bezogenen Projektleistungen (+0,54 Mio. Euro) zurück. Letztere stiegen insbesondere wegen des weiterhin erhöhten Bedarfs an Leistungen zu Cloud-Infrastruktur aufgrund der zunehmenden Produktivsetzungen von SaaS-Kunden im CLOUD4RETAIL Umfeld sowie bezogener Dienstleistungen zur IT-Security an.

Die Personalkosten belaufen sich nun auf 56,04 Mio. Euro, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert um 27,7 Prozent. Dieser außerordentliche Anstieg ist auf Kosten im Zusammenhang mit der Fujitsu-Transaktion in Höhe von 8,43 Mio. Euro zurückzuführen. Um diesen Betrag korrigiert, beträgt der Anstieg gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum noch 8,5 Prozent.

Dieser Anstieg ist weitgehend aus der gestiegenen Mitarbeiterzahl zu erklären, Während im H1 2022 noch durchschnittlich 1.105 Mitarbeiter (Köpfe) in der Gruppe beschäftigt waren, sind es im H1 2023 1.189 Mitarbeiter. Die entspricht einem Anstieg um 7,6 Prozent. Auf den Halbjahresstichtag bezogen stieg im Konzern die Mitarbeiterzahl von 1.114 auf 1.228 (10,2 Prozent).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf 26,84 Mio. Euro und lagen damit um 14,67 Mio. Euro (120,5 Prozent) über dem Vorjahreswert. Auch hier spiegelt sich die Unternehmenstransaktion als Einmaleffekt deutlich wider. Die damit verbundenen Kosten beliefen sich auf 9,27 Mio. Euro, von denen der überwiegende Teil Rechts- und Beratungskosten waren. Damit verbleiben Kostensteigerungen aus dem operativen Geschäft in Höhe von 5,47 Mio. Euro. Die wesentlichen Treiber finden sich in allgemeinen Vertriebsaufwendungen (im wesentlichen Reisekosten und Dienstfahrzeuge (+1,44 Mio. Euro, von diesen Kostensteigerungen sind ca. 1,1 Mio. Euro aus der Ausweitung des Geschäftes zu erklären, der verbleibende Rest hat einen einmaligen Charakter), Teilnahme an Messen, +0,80 Mio. Euro), Weitere 0,71 Mio. Euro sind auf die bereits im Jahresabschluss kommentierte Verschiebung typischer Beschaffungen für IT-Dienstleistungen von Käufen auf Subskriptionen zurückzuführen, Darüber hinaus stiegen die übrigen Sonstigen Betriebsaufwendungen gegenüber dem Vergleichszeitraum um 1,91 Mio. Euro an, was sich aus der Umgliederung externer Entwicklungsleistungen für die Produkt-

entwicklung erklärt. Im Vorjahr wurde dieser Wert noch als "bezogene Leistung" ausgewiesen.

Zusammengefasst führte dies zu einem negativen EBITDA von -10,76 Mio. Euro nach 14,65 Mio. Euro im Vorjahr. Um Einmaleffekte adjustiert liegt diese Größe nun bei 6,94 Mio. Euro nach 7,90 Mio. Euro im Vorjahr.

Die Abschreibungen beliefen sich auf 3,64 Mio. Euro und lagen um 0,26 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 3,37 Mio. Euro, was im Wesentlichen auf auslaufende Nutzungsrechte nach IFRS 16 zurückzuführen ist.

In Konsequenz ergibt sich daraus ein EBIT von -14,40 Mio. Euro nach 11,28 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Um ein realistisches Bild auf die operative Geschäftsentwicklung der Gesellschaft zu erhalten, müssen jedoch die Einmaleffekte der Fujitsu-Transaktion im laufenden Geschäftsjahr und der als singulares Ereignis zu betrachtende sehr große Perpetual-Licence-Abschluss des Vorjahres herausgerechnet werden. Ohne ersteren läge das Halbjahres-EBIT bei 3,30 Mio. Euro. Das vergleichbare Ergebnis für das erste Halbjahr 2022 läge bei 4,53 Mio. Euro. Daher sind wir in der Summe der Ergebnisse mit dem 1. Halbjahr zufrieden, auch weil sich - wie weiter oben angemerkt - die allgemeinen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für unser Geschäft eher verschlechtert haben.



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

Im 1. Halbjahr 2023 ergab sich ein positives Finanzergebnis von 0,12 Mio. Euro. Im Vorjahr betrug die Belastung aus dem Finanzergebnis dagegen noch -0,67 Mio. Euro. Der Anstieg ist vor allem auf die um 0,57 Mio. Euro erhöhten Zinserträge, den Fortfall der Belastungen aus Zinsbelastungen aufgrund von Guthaben ("Verwahrentgelte", -0,12 Mio. Euro) und die nochmals um 0,11 Mio. Euro verringerten Zinsbelastungen (wegen Verringerung der zinstragenden Verbindlichkeiten) zurückzuführen.

Damit beträgt das EBT (Ergebnis vor Ertragssteuern) im Berichtszeitraum -14,28 Mio. Euro (Vorjahr 10,60 Mio. Euro); für dieses Ergebnis vor Steuern wurden Ertragssteuern von insgesamt -0,54 Mio. Euro ermittelt (Vorjahr: 1,83 Mio. Euro), so dass sich ein Periodenfehlbetrag von -13,74 Mio. Euro ergibt.

### T.07 Ergebniskennzahlen

	30.6 2023		30.6 2022		Veränd.	
	TEUR	in % <sup>1</sup>	TEUR	in % <sup>2</sup>	TEUR	in %
EBITDA	-10.764	-13,8	14.652	19,5	-25.416	-173,5
EBIT	-14.400	-18,5	11.278	15,0	-25.678	-227,7
EBT	-14.280	-18,3	10.603	14,1	-24.883	-234,7
Konzernergebnis	-13.738	-17,6	8.776	11,7	-22.515	<-250

### Vermögenslage

Die Entwicklung der Bilanz ist natürlich wesentlich durch die Unternehmenstransaktion seit dem Bilanzstichtag des vorherigen Geschäftsjahres geprägt.

Insgesamt sank die Bilanzsumme seit dem 31. Dezember 2022 von 166,65 Mio. Euro auf 150,34 Mio. Euro zum Bilanzstichtag des ersten Halbjahres 2023. Vermögensseitig ist dieser Rückgang von -16,31 Mio. Euro auf die Reduzierung der Liquididen Mittel um -3,73 Mio. Euro sowie der kurzfristig gehaltenen Vermögenswerte um -13,80 Mio. Euro zurückzuführen. Wesentliche Entwicklung in diesem Bereich war vor allem die der zum Zwecke der kurzfristigen Disposition gehaltenen Wertpapiere (Restlaufzeiten von gegenwärtig 3 Monaten oder weniger). Dabei gingen diese Position von 24,92 Mio. Euro auf 9,93 Mio. Euro zurück. Das langfristige Anlagevermögen ist hingegen um 1,08 Mio. Euro leicht

gestiegen. So betragen die Liquididen Mittel nun 33,92 Mio. Euro, die übrigen Kurzfristigen Vermögenswerte 62,02 Mio. Euro und die Langfristigen Vermögenswerte 54,40 Mio. Euro.

Entsprechend ist auf der Kapitalseite ein Rückgang des Eigenkapitals um -12,77 Mio. Euro auf nunmehr 82,66 Mio. Euro festzustellen. Hauptursache ist die durch den Einmaleffekt der Fujitsu-Transaktion beeinflusste Entwicklung der Gruppe (Periodenergebnis -13,74 Mio. Euro), weitere Effekte ergeben sich aus Wechselkurseinflüssen, Auswirkungen von Annahmen zur Bewertung der Pensionspläne sowie der Dividendenzahlung für das Geschäftsjahr 2022 (alle Gründe gemeinsam: -0,36 Mio. Euro; wir verweisen auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung). Entlastend wirkten die Ausübungen reif gewordener Aktienoptionen, die das Eigenkapital um 1,34 Mio. Euro erhöhte. Die Langfristigen Schulden konnten weiter reduziert werden und betragen nun 23,17 Mio. Euro. Sie sind damit um -4,34 Mio. Euro niedriger als zum Jahresende 2022. Ursache für diese Entwicklung sind u.a. die Verringerung der Langfristigen Schulden gegenüber Kreditinstituten (-1,40 Mio. Euro) durch planmäßige Tilgung und die daraus folgende Verschiebung in den kurzfristigen Bereich. Die Kurzfristigen Schulden sind dagegen um 0,77 Mio. Euro auf 43,52 Mio. Euro angestiegen. Während hier die Ertragssteuerverbindlichkeiten gesunken sind (-1,93 Mio. Euro) stiegen die Vertragsverbindlichkeiten aus erhaltenen Anzahlungen (2,38 Mio. Euro).

1 Marge auf Umsatz  
2 Marge auf Umsatz



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

### T.08 Vermögenslage

	30.6.2023		31.12.2022		Veränd.	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Langfristige Vermögenswerte	54.400	36,2	53.182	31,9	1.219	2,3
Kurzfristige Vermögenswerte ohne liquide Mittel	62.017	41,3	75.813	45,5	-13.797	-18,2
Liquide Mittel	33.919	22,6	37.654	22,6	-3.735	-9,9
<b>Aktiva</b>	<b>150.336</b>	<b>100,0</b>	<b>166.649</b>	<b>100,0</b>	<b>-16.313</b>	<b>-9,8</b>
Eigenkapital	83.652	55,6	96.396	57,8	-12.744	-13,2
Langfristige Verbindlichkeiten	23.166	15,4	27.505	16,5	-4.339	-15,8
Kurzfristige Verbindlichkeiten	43.518	29,0	42.749	25,7	769	1,8
<b>Passiva</b>	<b>150.336</b>	<b>100,0</b>	<b>166.649</b>	<b>100,0</b>	<b>-16.313</b>	<b>-9,8</b>

Im Detail ist zum Langfristigen Anlagevermögen (ohne die Latenten Steuern, die noch 0,34 Mio. Euro betragen) folgendes zu bemerken. Der Anstieg des langfristigen Anlagevermögens um 1,08 Mio. Euro ergibt sich aus dem Anstieg der Buchwerte aus den Anlagen im Bau um 0,84 Mio. Euro und der allgemeinen Betriebs- und Geschäftsausstattung um 1,31 Mio. Euro. Rückläufig sind hingegen die Buchwerte der immateriellen Vermögenswerte (-0,27 Mio. Euro), der Nutzungsrechte nach IFRS 16 um -0,51 Mio. Euro und der Grundstücke und Bauten (-0,34 Mio.€) .

Die Nutzungsrechte nach IFRS 16 sowie die immateriellen Vermögenswerte betragen zum Stichtag 30,90 Mio.

Euro, was 56,8 Prozent des langfristig gebundenen Vermögens ausmacht; zum Ende des Geschäftsjahres 2022 waren hier 31,67 Mio. Euro gebunden (59,6 Prozent des damaligen langfristigen Vermögens). Abgesehen von den Ausflüssen der im Geschäftsjahr 2022 getroffenen Entscheidung, den Büroflächenbedarf zu verringern, wird diese Quote aufgrund der Zuführungen zu den Nutzungsrechten i.S.v. IFRS 16 aufgrund der Fiktion der beabsichtigten Nutzungsverlängerung für die gemieteten Büroimmobilien weitgehend konstant bleiben.

Die Sachanlagen sowie die als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien (IAS 40) umfassen Vermögenswerte mit einem Buchwert von 23,12 Mio. Euro (Ende 2022: 21,30 Mio. Euro). Dabei sind durch die Verkaufsentscheidungen im 1. Quartal 2023 seit dem Bilanzstichtag 2022 keine IAS-40-Immobilien mehr in der Bilanz enthalten.

Im Bereich der Kurzfristigen Vermögenswerte sind vor allem die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um 1,37 Mio. Euro gegenüber dem Wert zum Jahresende 2022 erhöht, während die Vertragsvermögenswerte (solche Leistungen, die Kunden gegenüber noch nicht abgerechnet wurden) um -0,69 Mio. Euro verringert sind.

Für die Entwicklung der Liquiden Mittel verweisen wir auf die Ausführungen zur Finanzlage.

Die wesentlichen Änderungen der Passivseite sind auf die Fujitsu-Transaktion zurückzuführen. Dadurch reduzierte sich das Eigenkapital insgesamt um -12,74 Mio. Euro.

Der Rückgang der Langfristigen Schulden ist unter anderem durch den Rückgang der Abgegrenzte Zuwendungen der öffentlichen Hand um -2,07 Mio. Euro, den Rückgang der Langfristigen Leasingverbindlichkeiten um -0,65 Mio. Euro und die Reduzierung der Langfristigen Bankverbindlichkeiten durch planmäßige Tilgungen um -1,40 Mio. Euro gekennzeichnet. Diesen reduzierenden Bewegungen steht lediglich die Erhöhung der Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen um 0,03 Mio. Euro gegenüber.

Die Kurzfristigen Schulden haben sich vor allem wegen des Anstiegs der Vertragsverbindlichkeiten erhöht. Diese liegen um 2,38 Mio. Euro über dem Wert zum Jahresende 2022 vor allem wegen der erneut erhöhten passivischen Umsatzabgrenzung im Zuge neuer Wartungsverträge und des weiteren Anstieges der Anzahl von Subskriptionsverträgen. Dagegen reduzierten sich die erfassten Ertragssteuerverbindlichkeiten um -1,93 Mio. Euro gegenüber dem Bilanzstichtag 2022. Reduziert wurden auch die kurzfristigen Rückstellungen, die um -0,15 Mio. Euro hinter dem Bestandswert zum Beginn des Jahres 2023 zurückblieben sowie die Kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um -0,07 Mio. Euro.



### Finanzlage

Naturgemäß ist auch die Entwicklung der Finanzlage im 1. Halbjahr ganz wesentlich von durchgeführten Unternehmenstransaktion geprägt.

Im 1. Halbjahr 2023 wurden **betriebliche** Mittelzuflüssen vor Mittelflüssen aus der Änderung des Betriebskapitals und bereinigt um die Transaktionskosten von 7,79 Mio. Euro verzeichnet; für das 1. Halbjahr 2022 verzeichneten wir hier noch Zuflüsse in Höhe von 14,86 Mio. Euro. Diese Entwicklung korreliert mit der Entwicklung der Ergebnisgrößen.

Die Veränderung des betrieblichen Nettoumlaufvermögens belastete den operativen Cash-Flow um -5,94 Mio. Euro, während im vorigen Jahr noch eine Entlastung von 3,94 Mio. Euro zu verzeichnen war. Neben der Ausweitung des Geschäftes mit bestehenden Kunden finden sich die Ursachen zum einen im niedrigen Stand des Vorjahres. Zum Halbjahresstichtag war die Vereinbarung der Lizenzerlöse aus dem bereits mehrfach erwähnten Perpetual-License-Abschluss des Jahres 2022 bereits erfolgt. Zum anderen kamen im II. Quartal 2023 noch zwei länger laufende Forderungen hinzu, die im Laufe des III. und IV. Quartal 2023 zum Ausgleich kommen werden. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die Vertragsvermögenswerte und die sonstigen Forderungen waren im Vergleich zum Jahresbeginn um insgesamt 4,38 Mio. Euro höher (also Cash-

Flow verringernd), während dieser Wert für das Vorjahr noch eine Reduzierung des Forderungsbestandes um 3,63 Mio. Euro zum damaligen Anfangsbestand auswies. Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie die sonstigen Verbindlichkeiten verringerten sich gegenüber dem Jahresbeginn um -3,82 Mio. Euro (Vorjahr: -2,01 Mio. Euro) und wirken gleichfalls als Mittelabfluss. Die Vertragsverbindlichkeiten hingegen, bestehend aus erhaltene Anzahlungen und passivierten Umsatzabgrenzungen aus dem Geschäft mit CLOUD4RETAIL wie der Deutschen Fiskal, erhöhten sich um 2,38 Mio. Euro und verminderten damit die Gesamtwirkung des Mittelabflusses.

Damit stellt sich der **Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit** seit dem 1. Januar 2023 zum 30. Juni 2023 auf -12,50 Mio. Euro (für das erste Halbjahr 2022 lag der Betrag bei 18,62 Mio. Euro).

Der **Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit** sah Auszahlungen für Zugänge zu den langfristigen Vermögenswerten in Höhe von -4,07 Mio. Euro (nach -1,23 Mio. Euro im 1. HJ 2022) vor. Aus Zinsen flossen der Gruppe Erträge von 0,12 Mio. Euro zu. Außerdem wurden Wertpapiere in Höhe von 14,98 Mio. Euro liquidiert, während im Jahre 2022 noch insgesamt 10,00 Mio. Euro in solchen Wertpapieren angelegt wurden. So flossen aus der Investitionstätigkeit insgesamt 11,11 Mio. Euro der Gruppe zu.

Aus der Finanzierungstätigkeit flossen im ersten Halbjahr 2023 Mittel von insgesamt -2,34 Mio. Euro ab (Vorjahreszeitraum: 3,70 Mio. Euro). Die Ursache dafür waren die Tilgung von Krediten und Leasingverbindlichkeiten sowie Zinszahlungen.

Insgesamt reduzierte sich der Bestand der Zahlungsmittel um 3,73 Mio. Euro auf einen Bestand von 33,92 Mio. Euro. Der Unternehmensgruppe standen zum 30. Juni 2023 ungenutzte Kreditlinien für Betriebsmittel von 29,96 Mio. Euro zur Verfügung.

Das Finanzmanagement des Konzerns ist an dem Ziel orientiert, jederzeit die Kapitaldienstfähigkeit des Konzerns sicherzustellen sowie eine ausreichende Liquidität zur Absicherung von Investitionsvorhaben zur Verfügung zu haben und räumt der Kapitalerhaltung höchste Priorität ein.

Beginnend ab dem 1. Juli 2023 werden in den folgenden 12 Monaten Verbindlichkeiten von 43,52 Mio. Euro zu bedienen sein. Dem stehen liquide Mittel in Höhe von 33,92 Mio. Euro und kurzfristig liquide Vermögenswerte von 62,02 Mio. Euro gegenüber.

Der Vorstand ist der Ansicht, für das gegenwärtige Potential der Gruppe unter normalen Umständen ausreichende Finanzierungsmöglichkeiten und -rahmen erarbeitet zu haben. Dabei sind die Rahmenbedingungen zur Finanzierung ständig mit Investitionsmöglichkeiten



# Konzernlagebericht

## Konzernzwischenlagebericht

abzugleichen und gegebenenfalls Anpassungen vorzunehmen.

Die bisherige Entwicklung der Unternehmensgruppe in den aktuellen Krisen und vor allem deren Auswirkungen auf die Finanzlage der GK Software haben sich als robust erwiesen. Die im Rahmen des Effizienzprogramms 2019 entwickelten Steuerungs- und Budgetierungsprozesse bilden weiterhin eine stabile Grundlage in der gegenwärtigen Lage. Trotzdem gebietet es kaufmännische Vorsicht, alle möglichen Wege zu einer gesicherten Finanzierung weiterhin zu eruieren und wenn möglich zu beschreiten.

### Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

**Finanzielle Leistungsindikatoren.** Es ist festzustellen, dass die Kennzahlen, die auf Finanzdaten basieren, eng miteinander verknüpft sind. Daher hängt die Entwicklung dieser Werte im Wesentlichen von der Entwicklung zweier Kerngrößen ab. Diese Größen sind Umsatz und Ertrag. Zur Normalisierung von Steuereffekten verwendet die GK Software für die Ertragsermittlung das Ergebnis vor Ertragsteuern und dem Finanzergebnis (EBIT) und die daraus abgeleitete Marge auf die Betriebsleistung sowie daraus abgeleiteten Ergebnisgrößen wie das Ergebnis vor Ertragssteuern, Zinsen und Abschreibungen (EBITDA).

### T.09 Finanzielle Leistungsindikatoren

		30.6.2023	30.6.2022
Rohergebnismarge auf Umsatz	%	92,4	94,1
Personalintensität	%	71,8	58,4
EBITDA Marge auf Betriebliche Leistung	%	-13,8	19,5
EBIT Marge auf Betriebliche Leistung	%	-18,5	15,0
Eigenkapitalquote	%	55,6	60,7
Anlageintensität I	%	36,2	34,9
Nettoverschuldung	TEUR	-19.636	-48.983

Von entscheidender Bedeutung bei der Beurteilung dieser Kennzahlen und Steuerungsgrößen ist allerdings die Einbeziehung wesentlicher einmaliger Vorgänge. Diese einmaligen Vorgänge können dabei sehr wohl Teil des gewöhnlichen Geschäftsganges sein, aber durch ihre Größenordnung gerade im Jahresvergleich zu Fehlschlüssen führen oder Vorgänge sein, die außerhalb des operativen Geschäftes erfolgen. Insgesamt müssen die Kennzahlen zur Erläuterung adjustiert werden. Werden solche Anpassungen vorgenommen, sind die Vorgänge, die diesen zugrunde liegen zu benennen.

Die vorhergehend aufgeführten Kennzahlen helfen Entwicklungen und Planabweichungen zu analysieren. So ist die Personalintensität eine wichtige Größe bei der Analyse der Entwicklung der Ertragslage. Gleichwohl hängt sie entscheidend von der Kerngröße „Umsatz“ ab

und eine Verschlechterung ihres Wertes kann Ausdruck sowohl eines falsch aufgestellten Produktionsapparates als auch der Verfehlung der Zielgröße für die Kennzahl „Umsatz“ hindeuten. Diese kann aber direkt abgelesen werden. Insofern sind diese Kennzahlen wichtige Hilfsmittel in der Analyse der Entwicklung aber keine eigenen Steuerungsgrößen.

**Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren.** An nichtfinanziellen Leistungsindikatoren beobachtet das Management im Wesentlichen Kennzahlen der Vertriebsaktivität. Wesentlich sind hierbei die beiden Größen Kundenzufriedenheit und die Anzahl der Kundenkontakte. Dabei werden diese nicht formalisiert beobachtet, sondern durch die regelmäßige Berichterstattung über bestehende Projekte und Vertriebsaktivitäten bei möglichen Neukunden gegenüber den zuständigen Mitgliedern des Management Board und dem Vorstand erfasst und bewertet. Darauf basierend werden auf Einzelfallebene Entscheidungen zum weiteren Vorgehen und Verfahren getroffen. Insgesamt erwarten wir, dass sich die Kundenzufriedenheit generell weiter verbessert.



# Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern

Die Geschäftsentwicklung der ersten sechs Monate des Jahres 2023 und die allgemeine Entwicklung des Umfeldes lässt uns zu der grundsätzlichen Ansicht gelangen, dass sich die Risikostruktur der Unternehmensgruppe gegenüber den Darstellungen zu Chancen und Risiken für die GK Software seit dem Jahresabschluss 2022 nur insofern geändert hat, als dass gesamtwirtschaftlichen Risiken für einen weltweiten oder auch nur auf einige Regionen beschränkten wirtschaftlichen Abschwung eher größer geworden sind. Insgesamt ist der Vorstand aber der Ansicht, dass das Chancen- und Risikoprofil gegenüber der Darstellung aus dem letzten Geschäftsbericht überwiegend unverändert geblieben ist, auch wenn die erhöhte gesamtwirtschaftliche Unsicherheit einen negativen Einfluss auf Bestands- und Neukundengeschäft haben könnte.

## Chancen

Für den Konzern ergeben sich unverändert wie in den Vorjahren Wachstumschancen sowohl im In- als auch im Ausland. Die mit den Produkten der GK Software adressierten Themen stehen bei zahlreichen Einzelhändlern auf der Agenda strategischer IT-Projekte. Um international erfolgreich zu sein, ist der Konzern mit Referenzen bei führenden Händlern weltweit und einem technisch ausgereiften Produkt auf dem Markt vertreten. Die GK Software verfügt über mehrere große und im Einzel-

handelsbereich gut vernetzte Partner. Hier sollte vor allem die Partnerschaft mit SAP den Zugang zu neuen Kunden in internationalen Märkten wie USA und Afrika erleichtern. Ergänzt wird diese Kooperation durch die Partnerschaften mit Microsoft und IBM, welche die vertriebliche Reichweite der GK Software noch einmal erhöhen. Dazu kommen Partnerschaften mit weiteren Hyperscalern wie Amazon AWS, sowie mit Innovationspartnern wie Abacus, mySize und anderen, die dafür sorgen, die Attraktivität der GK-Lösungen weiter zu erhöhen. Für die weitere internationale Expansion kann der Konzern auf die gesammelten Erfahrungen mit seinen deutschen und internationalen Kunden zurückgreifen, da die Lösungen bereits in rund 60 Ländern erfolgreich implementiert wurden und so schnell auf weitere ausländische Kunden übertragen werden können. Außerdem könnten sich zusätzliche Chancen aus der Partnerschaft mit dem neuen strategischen Investor Fujitsu ergeben.

Auch die Wachstumsaussichten im Inland sind längst noch nicht vollständig ausgeschöpft. Neben der Erringung weiterer Marktanteile in allen entwickelten Einzelhandelsmärkten weltweit soll weiterhin der Fokus des Konzerns auf neue Bereiche gelegt werden. Daneben bieten bisher nicht primär adressierte mittlere und kleinere Handelsketten weiteres großes Potenzial, insbesondere durch den Vertrieb standardisierter Lösungen. Mit der Entwicklung von GK SPOT hat die GK Software eine cloudbasierte Big-Data-Plattform zur Marktreife

gebracht, die neue Umsatzpotenziale erschließen soll. Ebenfalls könnte die Internationalisierung der Tätigkeit der Deutschen Fiskal und der Markteintritt der RETAIL7 neue oder erweiterte Möglichkeiten der Kundengewinnung schaffen.

Ein Schwerpunktthema des Einzelhandels wird auch in den nächsten Jahren die Integration des stationären Geschäftes mit anderen Kanälen, wie Webshops oder Mobile Apps in Cloud-Umgebungen sein. Dazu kommen aktuelle Trends, wie Go-Style-Shopping, Scan & Go, Home Delivery, Mobile Payment oder Social Networks, die auf einer Plattform integriert werden sollen. Auch andere Langzeitthemen wie integrierte und automatisierte Prozesse für Bestandsoptimierung, Disposition und effiziente Kundenmanagementsysteme werden weiterhin eine wichtige Rolle spielen, um Kosten zu reduzieren und die Kundenbindung zu erhöhen. Der Einzelhandel wird daher voraussichtlich verstärkt in Lösungen investieren, welche die gesamten Geschäftsprozesse auf der Basis moderner Cloud-Technologie integrieren. Darüber hinaus werden ohne Standardisierung und Vereinfachung der Prozesse die Margen der Einzelhändler noch weiter unter Druck geraten. Die Homogenisierung von Filiallösungen und die Zentralisierung von Datenströmen bleiben daher von hoher strategischer Bedeutung für den Einzelhandel. Dabei werden auch generell neue Methoden und Verfahren z.B. aus dem Bereich der künstlichen Intelligenz zu neuen Ansätzen und einer



# Konzernlagebericht

Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern

weiter intensivierten Nutzung von Informationstechnologie führen.

Wir haben gesehen, dass die CoVid-19-Krise diese Trends weiter beschleunigt hat. Mit deren Ende hat sich keine Bewegung zurück zum Zustand ex ante erkennen lassen, ganz im Gegenteil, werden Fragen zu den Konsequenzen der Krise durch Kunden und mögliche Interessenten mit unveränderter Intensität gestellt. GK Software wird nach unserer Einschätzung von diesem Investitionsverhalten des Einzelhandels weiter profitieren können. Die Lösungswelt der GK Software – Automatisierung und Optimierung durch Digitalisierung und der Einsatz von künstlicher Intelligenz – bietet dem klassischen Handel die Möglichkeit, seine Filialnetzwerke zentral zu steuern. Dies kann z.B. die Versorgung mit Daten für eine verstärkte Selbstbedienung der Verbraucher sein, aber auch den Umschlag der Ware und den Umgang mit Geld zu automatisieren und damit kontaktlos zu machen. Dies schafft den wirklichen nahtlosen Übergang zu Einzelhandelsprozessen, die aus Verbrauchersicht initiiert, abgewickelt und abgeschlossen werden. Die offene CLOUD4RETAIL Plattform bietet mit ihren Unified-Commerce-Möglichkeiten eine ausgezeichnete Basis. Hier ergeben sich zahlreiche Chancen für GK Software.

Auf dieser Grundlage treten durch die Unternehmenstransaktion weitere, diesen Trend verstärkende Möglichkeiten hinzu, die unter anderem in einem beschleunigten

Markteintritt der GK Software in Asien und Japan und den Marktsynergien der Portfolios der künftigen Partner und Ergänzung der gegenseitigen Fertig- und Fähigkeiten ergeben könnten.

Der Konsolidierungsprozess in der Softwareindustrie mit Branchenlösungen für den Einzelhandel hat bereits vor Jahren eingesetzt und setzt sich weiter fort. Die GK Software will mit ihrem attraktiven Produktangebot und der soliden Finanzausstattung eine aktive Rolle in diesem Prozess einnehmen.

## Risiken

### Risikomanagementsystem

Das Risikomanagementsystem ist auf das frühzeitige Erkennen von Risiken ausgerichtet.

Die GK Software nimmt dazu regelmäßig eine Inventur der Risiken vor und klassifiziert diese nach ihrer Art, Eintrittswahrscheinlichkeit und den aus ihnen erwachsenden, vermuteten Konsequenzen. Jedes der identifizierten Risiken ist einem definierten Risikoeigner im Konzern zugeordnet.

Der Prozess und die Methoden der Risikoerfassung, Bewertung und Beurteilung sind in einem Risikohand-

buch dokumentiert. Dieses wird regelmäßig überprüft und weiterentwickelt.

Der Prozess sieht zunächst die Erfassung sämtlicher möglicher negativer Abweichungen von den vorgegebenen Unternehmenszielen vor. In einem weiteren Schritt erfolgt die Analyse dieser als Risiken identifizierten Abweichungen hinsichtlich deren Schadensauswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit. Die Schadensauswirkungen bestimmen sich aus den negativen Einflüssen auf die Unternehmensentwicklung, auf Vermögenswerte, auf das Eigenkapital sowie aus Liquiditätsbelastungen. Soweit möglich werden die Auswirkungen der Risiken quantifiziert. Jedoch werden auch Risiken betrachtet, bei denen eine sinnvolle Quantifizierung nicht möglich ist. Die Risiken sind zu Risikofeldern zusammengefasst.

Die Risiken werden wie folgt kategorisiert:

#### T.10 Risikobewertung

	Eintrittswahrscheinlichkeit in %	Schadenshöhe TEUR	
Sehr Hoch	>80	>5.000	Hoch
Hoch	50-80	2.000-5.000	Beträchtlich
Mittel	10-50	500-2.000	Begrenzt
Niedrig	<10	<500	Vernachlässigbar



# Konzernlagebericht

Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern

Die daraus abgeleitete Risikomatrix ergibt die Einteilung in bestandsgefährdende, bedeutsame und nicht relevante Risiken. Davon abhängig werden die Möglichkeiten von Gegenmaßnahmen zur Verminderung der Schadenshöhe und/oder der Eintrittswahrscheinlichkeit bzw. der Risikotragung abgeleitet.

Der Vorstand hat einen Risikomanager bestimmt, der für die regelmäßige quartalsweise Aktualisierung des Risikoinventars verantwortlich ist und das Ergebnis dem Vorstand berichtet. Der Risikomanager holt die notwendigen Informationen zum einem im Rahmen eines formalisierten Prozesses von den Risikoeignern ein. Zum anderen führt er informelle Gespräche und wertet weitere Unterlagen (u.a. interne und externe Reports und Protokolle) aus.

Im Falle von bedeutenden und insbesondere bestandsgefährdenden Risiken sind die Risikoeigner und alle Führungsmitarbeiter verpflichtet, den Risikomanager sofort und umfassend zu informieren. Flache Hierarchien, kurze Kommunikationswege und eine offene Kommunikationskultur stellen sicher, dass auch darüber hinaus wichtige Risikoinformationen umgehend an den Vorstand gelangen. Der Aufsichtsrat wird vom Vorstand mindestens einmal im Quartal, in der Regel aber häufiger, über wichtige Entwicklungen im Unternehmen informiert.

Die Risikoerfassung erfolgt konzernweit und umfasst somit alle Tochtergesellschaften. Es werden konkrete Einzelrisiken und allgemeine Geschäftsrisiken erfasst und betrachtet. Einzelrisiken können gemeinsam zu Kumulationsrisiken führen. Die Änderung der Maßgrößen für Kumulationsrisiken stellen Indikatoren für die Veränderung der Einzelrisiken dar.

Chancen werden im Rahmen der Risikofrüherkennung und des Risikomanagements nicht gesondert betrachtet. Zum einen stellen Chancen positive Abweichungen von identifizierten Risiken dar, zum anderen sind die Chancen Gegenstand der strategischen Unternehmensführung.

## Strategische Risiken

GK Software agiert als Softwareanbieter in einem **sehr dynamischen Markt**, der kontinuierlichen und auch abrupten Änderungen unterworfen ist, etwa durch technologischen Fortschritt, Veränderungen in der IT-Landschaft von Unternehmen, die Konsolidierung der Anbieter und Abnehmer, neue Wettbewerber, neue Strategien oder Verhaltensmuster von Akteuren. Aus dieser Situation heraus ist der Konzern mit verschiedenen strategischen Risiken konfrontiert, deren Schadenspotential insgesamt hoch ist.

Im Fokus der Konzernlageberichterstattung stehen die bedeutsamen und bestandsgefährdenden Risiken.

Von den im Folgenden dargestellten Risiken ist das Risiko eines **Reputationsschadens** aufgrund eines nachteilig verlaufenden Einzelprojektes das Risiko, das am Schwersten wiegt. Die Risiken, die das Kundenverhalten beeinflussen, wie die Auswirkungen auf das Nachfrageverhalten aufgrund als **unzureichend empfundener Geschäftsverläufe** oder **Investitionsverzögerungen aufgrund neuer Marktbedingungen** oder **regulatorischer Einflüsse**, folgen in ihrer Bedeutung danach. Es können hier durchaus Rückkopplungen zwischen den Risiken der beiden erwähnten Arten entstehen: Geänderte Marktbedingungen oder regulatorische Anforderungen könnten die Projektkomplexitäten erhöhen und damit negative Projektverläufe wahrscheinlicher machen.

Dabei versucht GK Software, die Risiken in ihrer Auswirkung auf das laufende Geschäftsjahr soweit wie möglich nach Schadenshöhe und Eintrittswahrscheinlichkeit zu quantifizieren. Im Rahmen der vorstehend beschriebenen Risikoreihenfolge lässt sich grundsätzlich auch die Risikoklassifizierung ableiten. Dabei sind jedoch gerade bei den Risiken, die zu Reputationsschäden führen können, die unmittelbaren Schäden in der Regel vergleichsweise vernachlässigbar (Schäden von wenigen zehntausend Euro), können jedoch kaum quantifizierbare und beherrschbare mittelbare Schäden verursachen (z.B. ein negatives Marktsentiment gegenüber GK Software), die sich einem einzelnen eingetretenen Risikofall nicht zuordnen lassen. Deswegen widmet sich die Unternehmensgruppe solchen beeinträchtigten Projekt-





verlaufen mit hoher Aufmerksamkeit, um die Risiken beherrschbar zu halten. Dabei trifft diese Analyse grundsätzlich in gleicher Weise auf alle Geschäftssegmente der GK Software zu.

Die im nachstehenden Abschnitt dargestellten Risiken lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Es sind zunächst diejenigen Risiken zusammenzufassen, die sich aus der wahrgenommenen Leistungsfähigkeit oder veränderten Anforderungen der Interessenten für die Produkte und Dienstleistungen der Unternehmensgruppe ergeben könnten (**Produkttrisiken**). Es wäre möglich, dass entweder die Veränderungen der Marktanforderungen nach Meinung der Kunden im Leistungsportfolio der Unternehmensgruppe nicht angemessen repräsentiert seien. Alternativ könnten die **Produkte nicht (mehr) den Leistungsanforderungen des Zielmarktes entsprechen**. In beiden Fällen könnte dies zu einer verringerten Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen der GK Software führen. Für gegenwärtig halten wir das Eintreten dieses Risikos aufgrund der Untersuchungen externer technischer Analysten für gering. Auch die durch uns durchgeführten Untersuchungen zur Kundenzufriedenheit sowie die Bewertung unserer Lösungen durch externe Analysten deuten auf eine eher niedrige Eintrittswahrscheinlichkeit für dieses Risiko hin. Um einen beträchtlichen Schaden zu vermeiden, wird insbesondere ein enger Kundenkontakt

in Form von mehrmals im Jahr stattfindenden, gemeinsamen Workshops gepflegt.

Veränderte Anforderungen könnten aber zu einer Verlängerung der Vertriebszyklen führen, da die Anforderungen aufgrund der beschriebenen Entwicklungstendenzen zu höherer Integration, Digitalisierung und Automatisierung von Geschäftsprozessen tendenziell steigen. Damit sind Investitionsentscheidungen der Kunden von höherer Relevanz, führen zu intensiveren und möglicherweise längerfristigen Entscheidungsprozessen und folglich zu verlängerten Vertriebszyklen und damit zu einer reduzierten Anzahl von realisierbaren Vertriebsgelegenheiten in einer Periode (**Absatzmarktrisiken**). Die Erfahrung zeigt, dass die Investitionszyklen des Handels langfristig stabil sind und nicht durchgeführte Investitionen in der Regel später immer nachgeholt werden, wenn entstandene Investitionsstaus aufgelöst werden. Daher ist die Eintrittswahrscheinlichkeit des Risikos vor allem bei einer Betrachtung über längere Perioden niedrig.

Gleichzeitig führen die tatsächlich feststellbaren, erhöhten Anforderungen zu höheren Projektkomplexitäten, die die Wahrscheinlichkeit eines Misslingens von Projektvorhaben erhöhen (**Produktionsrisiken**). Diesem Risiko begegnet die GK Software durch ihr Vorgehen zum Aufbau, der Beschäftigung, Steuerung und Bindung der Projektkapazitäten, sodass die Eintrittswahrscheinlichkeit dieses beträchtlichen Risikos als niedrig

eingestuft werden kann. In einem engen Arbeitsmarkt (**Personal- und Beschaffungsrisiken**) sind vor allem der Aufbau und die Bindung von Mitarbeiterkapazitäten von Bedeutung, dem wir durch die Schaffung eines attraktiven Tätigkeitsumfeldes mit wettbewerbsgerechten Vergütungen und allgemeinen Bindungsmaßnahmen zu begegnen versuchen. Allerdings ist festzustellen, dass durch die mit der Pandemie verbundenen generellen und wahrscheinlich auch dauerhaften Verschiebungen zwischen der Nutzung von klassischen Büroarbeitsplätzen und mobilem Arbeiten/Homeoffice die Situation im Bereich der Personalgewinnung herausfordernder geworden ist. In dem Maße, in dem die Nähe des Wohnortes zum Arbeitsort unwichtiger wird, steigt der Wettbewerbsdruck bei der Suche nach qualifizierten Arbeitskräften weiter an. Gleichzeitig zeigt sich, dass regionale Unterschiede in den geforderten Gehältern nivelliert werden, da Unternehmen in Regionen mit niedrigen Lebenshaltungs- und Lohnkosten immer stärker mit solchen konkurrieren müssen, in denen diese deutlich höher sind. Dazu kommt die deutlich angestiegene Inflation, die dazu ebenfalls führen kann, dass Gehaltsanpassungen auf Forderung der Mitarbeiter stärker steigen als üblich. Ein weiteres Kapazitätsrisiko könnte sich für die Gesellschaft aus der Fortdauer des Krieges in der Ukraine ergeben, da GK über 20 qualifizierte IT-Spezialisten im westukrainischen Lwiw beschäftigt und nicht absehbar ist, wie sich die Entwicklungen dort gestalten.



Die Eintrittswahrscheinlichkeit dieser benannten Risiken war, wie die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen im Bereich der Personalrisiken niedrig und mit begrenzten Schadenspotential. Das Thema Personalrisiken wird vom Vorstand jedoch mit besonderer Aufmerksamkeit behandelt, da sich hier die Eintrittswahrscheinlichkeiten tendenziell erhöhen.

Ein nicht unerhebliches Teilrisiko besteht in der Aufrechterhaltung der für die komplexen Anforderungen notwendigen Funktionsfähigkeit der Produktionssysteme. Diese Systeme sind sämtlich IT-Systeme, die wegen ihrer Bedeutung als eigene Risikogruppe (**IT-Risiken**) zusammengefasst werden. Diese Risiken mit einer erwarteten begrenzten Schadenshöhe, erhöhen das Risiko des Eintretens eines Reputationsschadens, weil die mögliche Verknappung von Vertriebsgelegenheiten zu einer höheren Bedeutung des einzelnen Projektes für die Gesamtreputation der GK Software führt. Der Konzern unternimmt nicht unwesentliche Anstrengungen im Bereich der IT-Risiken, unter anderem eine laufende Wartung, Verbesserung und Überwachung der IT-Infrastruktur, sodass deren Eintrittswahrscheinlichkeit ist daher bislang niedrig eingeschätzt wird..

Eine weitere Gruppe von Risiken betreffen **Umfeldrisiken** wie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die Konzentrationsbewegungen im Kunden- wie im Wettbewerbsumfeld und die Entwicklung regulatorischer Rahmenbedingungen (**Rechts- und Compliance-Risiken**). Risiken

im Bereich der Regulatorik unterliegen einer kontinuierlichen Beobachtung der als relevant erkannten Regulierungsgebiete. Dies erlaubt es einerseits schnellstmöglich auf festgestellte Änderungen zu reagieren und andererseits neue, relevante Rechtsgebiete rechtzeitig zu erfassen, weshalb in diesem Bereich auf Konzernebene die Einschätzung bei einer begrenzten Schadenshöhe und niedriger Eintrittswahrscheinlichkeit liegt

Ein wesentliches - von der Gesellschaft nicht beeinflussbares - Risiko stellt die Geschäftsentwicklung der Kunden der GK Software aufgrund der Entwicklung der generellen Wirtschaftslage und des Verbrauchersentiments dar (**Kunden- und marktbezogene Risiken**).

Bis zum Ausbruch des Krieges in der Ukraine stand die Entwicklung unter den Vorzeichen der weltweiten Pandemie und der damit verbundenen Unsicherheiten für die Zukunft. Bevor sichtbar wurde, ob, und in welchem Maße und wie lange die Corona-Krise einen Einfluss auf die gesamtgesellschaftliche und wirtschaftliche Lage haben würde, wurde sie vom Ukrainekrieg und seinen Auswirkungen überlagert. Je länger dieser dauert, desto größer dürften seine Auswirkungen nicht nur auf die Entwicklungen in Europa, sondern in der ganzen Welt sein. Dies lässt sich vor allem dadurch begründen, dass durch Sanktionen und Gegensanktionen die global verknüpfte Welt überall beeinflusst wird. Gegenwärtig glauben wir, feststellen zu können, dass die CoVid-19-Krise in ihren unmittelbaren Auswirkungen überwunden ist. Aller-

dings gibt es Auswirkungen, die langfristiger und eher unterschwelliger Art sind und sich mit den ökonomischen Konsequenzen anderer Wirkfaktoren verbinden könnten, aber nicht mehr eindeutig diesem oder jenem Ereignis zuzuordnen sein werden. So erhöht jedes einzelne Ereignis die Gesamtunsicherheit innerhalb der Volkswirtschaften und macht deren Auswirkungen sehr schwer abschätzbar. Seit dem Bilanzstichtag 2022 hat sich diese Einschätzung verfestigt. Wir beobachten in einzelnen Regionen in der Tat spürbare negative Auswirkungen auf den Einzelhandel. Dabei treten z.B. insbesondere in Großbritannien neben den vorstehend genannten Gründen Auswirkungen aus dem Brexit und in Deutschland Wirkungen einer einseitigen Energiepolitik, die die globalen Trends verstärken.

So scheint sich der Arbeitsmarkt grundsätzlich mit seinen Anforderungen an die Arbeitgeber unserer Industrie verändert zu haben, regionale Nischen werden bedeutungslos, das Bemühen um Talente wird in einem zunehmend mindestens nationalen Umfeld erfolgen. Unmittelbar durch den russischen Krieg in der Ukraine ist das Russlandgeschäft internationaler Einzelhändler zumindest zeitweilig zum Erliegen gekommen. Das Gleiche hat sich auch für das Neugeschäft der Gesellschaft in Russland, das in den meisten Fällen über SAP initiiert wurde, gezeigt. Andere Faktoren, wie echte oder gemachte Energieknappheit, ein mögliches Wiederaufleben der Euro- und Finanzkrisen früherer Jahre durch das veränderte Zinsumfeld, könnten ebenso wie die mit



ihnen verbundenen Unsicherheiten einen noch nicht zu bestimmenden Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung unserer Kunden haben. Diese Risiken entziehen sich vollständig der Einflussnahme der Gesellschaft und können daher in ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit eher nicht bewertet werden.

Vor diesem Hintergrund allgemeiner Unsicherheit ist der Vorstand bestrebt, sich Handlungsspielräume zu erhalten, indem Kosten möglichst flexibel gestaltet und nur bewusst verursacht werden.

Die sich außerdem fortsetzende Konsolidierung des Einzelhandelsmarktes kann auf lange Sicht zu einer Reduzierung der Anzahl der Filialnetze führen, sodass eine erhöhte Nachfragemacht des Einzelhandels entstehen könnte. Der Einzelhandelssektor in Deutschland ist allgemein von einem starken Preiswettbewerb geprägt. Einzelhandelsunternehmen sind daher bestrebt, den hieraus resultierenden Preisdruck an ihre Zulieferer und Vertragspartner weiterzugeben. Dies setzt sich auch bei den Investitionen in die IT fort und kann sich auf die Hersteller von Einzelhandelssoftware auswirken. Da die GK Software jedoch strategisch bedeutsame Lösungen für Einzelhandelskonzerne zur Verfügung stellt und global aufgestellt ist, werden auch diese Risiken nicht als unternehmensgefährdend und ihre Eintrittswahrscheinlichkeit als niedrig eingestuft.

Die auf der Kundenseite stattfindende Konsolidierung setzt sich weiterhin fort. Auch auf Seiten des Wettbewerbs stellen wir eine fortschreitende Bereinigung fest. Diese Konzentration zeichnet sich unter anderem durch den Erwerb von direkten Mitbewerbern der GK Software durch global bedeutende Hersteller von Hardware aus, die damit zu universellen Anbietern für den Einzelhandel werden. Diese Kombination könnte mögliche Kunden dazu bewegen, sämtliche Leistungen bei diesen Mitbewerbern zu beziehen. Obwohl der Vorstand davon ausgeht, dass sich die bisherige Marktentwicklung zu einer getrennten Beschaffung von Hard- und Software fortsetzen wird, ist eine Umkehr der Bewegung und damit eine Beeinträchtigung der Vertriebschancen der GK Software nicht auszuschließen. Gegenwärtig lässt sich eine solche Bewegung allerdings nicht einmal in Ansätzen erkennen, so dass die Eintrittswahrscheinlichkeit daraus resultierender Risiken niedrig ist.

Die geplante Expansion ist ebenfalls mit gewissen finanziellen Risiken verbunden. Diese ergeben sich für die Unternehmensgruppe vor allem durch Vorleistungen für die Kundenakquisition. Dieses Risiko erhöht sich durch die angesprochenen Verlängerungen der Vertriebszyklen. Dabei spielt zum einen das mit längeren Verkaufszyklen verbundene Mehr an Vertriebsaufwendungen eine Rolle. Von besonderer Bedeutung ist jedoch die Notwendigkeit der Aufrechterhaltung der Lieferfähigkeit, wenn Verträge geschlossen werden. Dies kann zu

Leerkosten der Kapazität in beträchtlichen Ausmaß führen. Neben diesen allgemeinen, aus dem Marktgeschehen heraus entstehenden Risiken, ergeben sich aus dem Internationalisierungsaspekt auch interne organisatorische Risiken aus dem Agieren der nationalen und internationalen Tochtergesellschaften. Entwicklungsbeeinträchtigungen oder Bestandsgefährdungen der Tochtergesellschaften haben einen direkten (Ergebnisgleichsverträge) oder indirekten (Bewertung der Finanzanlage, Werthaltigkeit der Forderungen, Wegfall der Geschäftstätigkeit der Tochtergesellschaft) negativen Einfluss auf die Unternehmensentwicklung der Unternehmensgruppe zur Folge. Als Gegenmaßnahme entwickelt die Unternehmensgruppe ihr Beteiligungscontrolling fortwährend weiter. Um eine Gefährdung durch solche Risiken zu reduzieren, hat die Gesellschaft mit dem 2019 initiierten Effizienzprogramm die Grundlage dafür geschaffen, dass die Eintrittswahrscheinlichkeit solcher Risiken deutlich reduziert und niedrig ist.

Im Zuge der weiteren Expansion muss das Projektgeschäft außerdem zunehmend skaliert werden, was über die Einbeziehung von Partnern gelingen soll. Allerdings bestehen aufgrund der geringeren Steuerbarkeit im Verbund mit Partnern weitere Risiken, insbesondere Qualitätsrisiken. Die GK Software betreibt daher ein Partnerprogramm mit der Zertifizierung von Integrationspartnern, das die Qualität der Projektabwicklung garantieren soll und entwickelt dieses stetig fort.



Die in der Analyse des Markt- und Wettbewerbsumfeldes beschriebenen, immer weiter an Komplexität zunehmenden, Kundenprojekte im In- und Ausland beinhalten ebenfalls Risiken für die weitere Entwicklung der GK Software, die zu höheren Gewährleistungs- und Kulanzrückstellungen nicht nur in einzelnen, sondern für alle Projekte führen könnte. Diese Aspekt ist auch unter der immer weiter voranschreitenden Gewinnung von SaaS-Verträgen, die auch den Betrieb der Kundensysteme beinhalten von Bedeutung, da die Gesellschaft hier das Risiko für den reibungslosen Ablauf des Geschäftsbetriebs der Kunden übernimmt. Der Vorstand ist aber zuversichtlich, die Entwicklung der Software in eine Richtung gelenkt zu haben, die die bisherigen Qualitätsstandards im Allgemeinen garantiert. Dieses Qualitätsrisiko der Einzelprojekte wird durch eine regelmäßige Berichterstattung der verantwortlichen Projektmanager an die zuständigen Group Management Board Mitglieder gesteuert. Eine zusammenfassende Berichterstattung der erkannten Risiken erfolgt an den Vorstand in den üblicherweise monatlichen Sitzungen des Boards. Bislang zeigen die Ergebnisse der hier geschaffenen organisatorischen Maßnahmen, dass in diesem Bereich begrenzte Risiken für die Gesellschaft bestehen.

Die GK Software wird auch weiterhin im Hinblick auf die geplante Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in den nächsten Jahren ihre Produkt- und Vertriebsbasis unter anderem durch gezielte Akquisitionen von Unternehmen erweitern. Dabei wird die Unternehmensgruppe die Vor-

bereitung und Prüfung von Zukäufen mit größtmöglicher Gewissenhaftigkeit durchführen. Trotzdem ist das Risiko nicht auszuschließen, dass eine Akquisition negative Auswirkungen auf das Ergebnis der GK Software haben kann.

Insgesamt schätzt GK Software diese Risiken als strategische Risiken ein, die auf lange Sicht erhebliche Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage des Unternehmens haben können. Im Moment werden jedoch keine bzw. nur schwache Indikatoren gesehen, die auf einen Eintritt der Risiken hinweisen.

### Operative und Finanzielle Risiken

Dritte könnten GK Software der **Verletzung von Rechten an geistigem Eigentum**, wie zum Beispiel Patenten oder Urheberrechten, bezichtigen und Schadenersatzforderungen geltend machen oder versuchen, den Vertrieb der GK Software-Lösungen zu beschränken. Das Risiko wird daher in seiner möglichen Schadenshöhe als hoch angesehen. Zur Risikobegrenzung prüft GK Software die Einhaltung der Lizenzbestimmungen Dritter bereits im Entwicklungsprozess, weshalb die Eintrittswahrscheinlichkeit derzeit als niedrig eingestuft wird

Aus ihrer **Kundenstruktur** und der Struktur ihres Zielmarktes heraus ist die Unternehmensgruppe in ihrem Geschäft immer wieder von einzelnen großen Projekten bei einer relativ geringen Anzahl von Kunden geprägt,

sodass diese Geschäftsbeziehungen innerhalb eines Geschäftsjahres bedeutende Beiträge zu Umsatz und Ergebnis leisten. Der Vorstand geht davon aus, dass dies auch künftig so sein wird. Sofern ein Geschäftspartner ein Projekt abbricht oder in Zahlungsschwierigkeiten gerät, kann dies auch finanzielle Auswirkungen für die GK Software haben. Jedoch wird dieses Risiko durch regelmäßige Zahlungspläne oder die Vereinbarung von Zahlungen nach sogenannten Projektmeilensteinen begrenzt. Aufgrund der getroffenen Maßnahmen sind die Risiken in diesem Bereich von einer niedrigen Eintrittswahrscheinlichkeit.

Für den Vertrieb von GK Software Produkten werden spezialisierte und standardisierte Verträge bevorzugt. Der Regelfall ist indes, dass von diesen Vertragsvorlagen auf Kundenwunsch und aufgrund der jeweils individuellen Sachlage abgewichen wird. In diesen Fällen besteht das Risiko, dass die vertragliche Regelung zum Nachteil von GK Software ist (Vertragsrisiko). Das Risiko wird als beträchtliches Risiko mit einer mittleren Eintrittswahrscheinlichkeit angesehen, dem durch die juristische Prüfung von hauseigenen Juristen begegnet wird.

Der Vollständigkeit halber sei das mögliche Scheitern der Umsetzung der Unternehmenstransaktion - der Übernahme der Aktienmehrheit an der GK Software SE durch die Fujitsu ND Solution AG - nach dem eigentlichen Vollzug der Übernahme der Aktienmehrheit erwähnt. Hiermit gemeint sind Risiken, die sich aus den Bemü-



hungen zur Integration ergeben könnten. Beide Parteien versuchen, diesem Risiko durch die Bewahrung weitestgehender Autonomie der GK Software zu begegnen, wie diese im Business Combination Agreement, das die Parteien geschlossen haben, festgelegt ist. Mit dieser Vereinbarung ist die Verfolgung der bisherigen erfolgreichen Unternehmensstrategie der GK Software für mindestens zwei Jahre sichergestellt.

**Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** bestehen gegenüber **Kunden** der Unternehmensgruppe. Das maximale Kreditrisiko entspricht dem Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Sämtliche Kunden der Gesellschaft sind Unternehmen. Um dem Ausfallrisiko zu begegnen hat die GK Software ein Forderungsmanagementsystem eingerichtet. Das Zahlungsverhalten der Kunden wird in kurzfristigen Abständen überwacht. Bei Anlass zur Annahme veränderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen bei einzelnen Kunden, werden weitere Maßnahmen in Abstimmung mit dem Management unternommen, um einen möglichen Verlust zu begrenzen. Zur Erfassung des allgemeinen Ausfallrisikos für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird eine pauschale Wertberichtigung auf die gesamte offene Forderungsposition vorgenommen.

Die GK Software steuert das allgemeine **Liquiditätsrisiko** (Kumulationsrisiko aus anderen vorgelagerten Einzelrisiken) durch das Bereithalten angemessener liquider Mittel und Kreditlinien sowie einer rollierenden wöchent-

lichen Liquiditätsvorschau sowie der Auswertung von prognostizierten und tatsächlichen Zahlungsströmen.

Bezüglich der Risiken aus dem Einsatz von Finanzinstrumenten verweisen wir auf den gesonderten Berichtsabschnitt.

Insgesamt schätzt GK Software diese finanziellen Risiken als operative Risiken mit einem hohen Schadenspotential ein, die erhebliche Auswirkungen auf die Finanz- und Ertragslage der Unternehmensgruppe haben können. Im Moment werden jedoch keine bzw. nur schwache Indikatoren gesehen, die auf einen Eintritt der Risiken hinweisen (geringe Eintrittswahrscheinlichkeit).

Unter der Gesamtrisikoposition sind alle Einzelrisiken zu verstehen, denen GK Software in der Gesamtheit ausgesetzt ist. Es sind keine bestandsgefährdenden Risiken zu erkennen. Die Gesamtrisikoposition der Unternehmensgruppe hat sich auch im Verlaufe des Geschäftsjahres 2022 in Fortsetzung des Trends seit dem zweiten Halbjahr 2019 weiter - und nun erheblich - verbessert.

### Ukrainekrieg

Bislang halten sich die Auswirkungen des Krieges auf die Gesellschaft begrenzt. Natürlich ist die Situation für die betroffenen Mitarbeiter im ukrainischen Lwiw weiterhin belastend und unsicher, allerdings schaffen es die Mitarbeiter weiterhin einen qualitativ und quan-

titativ signifikanten Beitrag zur Leistung der Gruppe zu leisten. Trotzdem bleibt die Bewertung des Standortes bestehen: Der Standort wird zunächst nicht weiterentwickelt werden, und es werden parallel Ressourcen in anderen Ländern aufgebaut. Wenngleich die operative Tätigkeit am Standort in 2022 fortgeführt werden konnte, werden die Ereignisse durch eine eigens geschaffene Taskforce in der Unternehmenszentrale permanent beobachtet und bewertet. Sollte der Standort nicht mehr arbeitsfähig sein, würde das naturgemäß eine Einschränkung der Entwicklungsressourcen der Gesellschaft nach sich ziehen. Aufgrund der bereits eingeleiteten Maßnahmen gehen wir von einem begrenzten Schadenspotential aus. Die Wahrscheinlichkeit, dass es in Anbetracht der derzeitigen Lage zu Einschränkungen kommen wird sehen wir jedoch weiterhin als sehr hoch an. Für Kunden und potenzielle Kunden der Gesellschaft, die in Russland aktiv waren oder sind, werden sich aus dem Krieg und seinen Folgen ebenfalls Belastungen ergeben, deren Auswirkungen gegenwärtig noch nicht abschätzbar sind. Es sind keine nennenswerten finanziellen oder ertragsseitigen Auswirkungen zu erwarten, die auf den Sanktionen gegen oder durch Russland resultieren. Schon jetzt ist sicher, dass die direkten und indirekten ökonomischen Folgen des Krieges, die Sanktionen und Gegensanktionen zu einer ernsthaften Störung der Weltwirtschaft auf heute noch nicht absehbare Zeit führen werden.



Die gegenwärtige vollständige Abriegelung des russischen Marktes hat für die Gesellschaft zwar nur geringfügige direkte Folgen gehabt, aber den Zugang zu einem nicht unbedeutenden Markt längerfristig verschlossen und so in den vergangenen Jahren geleistete vertriebliche Investitionen gefährdet.

### Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Das interne Kontrollsystem der GK Software SE und der gesamten Unternehmensgruppe umfasst die vom Vorstand eingeführten Grundsätze, Verfahren und Maßnahmen zur organisatorischen Umsetzung von dessen Entscheidungen zur Sicherung der Wirksamkeit, Wirtschaftlichkeit und Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sowie der Einhaltung der für das Unternehmen maßgeblichen rechtlichen Vorschriften. Die GK Software SE (sowie der Konzern) ist entsprechend der Vorstandszuständigkeiten gegliedert, deren verschiedenen Abteilungen an den jeweils verantwortlichen Vorstand berichten. Die Abteilungen sind unterteilt in verschiedene Kostenstellen, für die jeweils ein Abteilungsleiter verantwortlich ist. Die Abteilungsleiter haben entweder Umsatz- und Kostenverantwortung oder ausschließlich Kostenverantwortung.

Die geschäftlichen Freigaberegulungen (Bedarfsanforderungen, Bestellungen, Rechnungsfreigabe, Arbeitsrechtliche Vereinbarungen, Angebotsabgabe, Kundenverträge) sind durch Zeichnungsberechtigungen mit Wertgrenzen geregelt, welche regelmäßig überprüft und nach Bedarf angepasst werden. Neben der Freigaberegulierung existieren bei der GK Software SE weitere Richtlinien für verschiedene Geltungsbereiche (Reiserichtlinie, Antikorruptionsrichtlinie, Beschaffungsrichtlinie, Dienstwagenrichtlinie), welche ebenfalls regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst werden. In den Konzernunternehmen sind entsprechende lokale Regelungen getroffen.

Das Konzernrechnungswesen wird ebenso wie die Finanzbuchhaltung der GK Software und aller wesentlicher Einzelgesellschaften in eigener Regie organisiert und durchgeführt. Für die deutschen Tochtergesellschaften wird das Rechnungswesen im Rahmen von Geschäftsbesorgungsverträgen durch die GK Software erledigt. Die größeren ausländischen Konzerngesellschaften verfügen jeweils über eigene Buchhaltungen, die für die lokalen Abschlüsse der Gesellschaften zuständig sind. Für die Neugründungen im Ausland wird zunächst auf externe Dienstleister zurückgegriffen. Die Lohn- und Gehaltsabrechnungen für die deutschen Gesellschaften werden durch die GK Software im Rahmen von Geschäftsbesorgungsverträgen vorgenommen.

Die Finanzbuchführung der GK Software SE sowie einiger Tochtergesellschaften erfolgt direkt in der Buchhaltungssoftware Microsoft Dynamics NAV (NAV). Die Einzelabschlüsse nach lokaler Rechnungslegungsvorschrift der übrigen Tochtergesellschaften werden im Detail in NAV importiert. Die zur Konsolidierung bzw. zur Aufstellung eines vollständigen Abschlusses erforderlichen Informationen werden auf Grundlage von Instruktionen des Konzerns durch die lokalen Einheiten berichtet. Sowohl bei der Erstellung der Einzelabschlüsse als auch bei der Erstellung des Konzernabschlusses sind interne Kontrollen unter Wahrung des Vier-Augen-Systems zur Sicherstellung der Verlässlichkeit der Einzelabschlüsse und des Konzernabschlusses eingerichtet.

Vom Controlling, das zentral in Schöneck angesiedelt, aber konzernweit ausgerichtet ist, werden monatliche Detailauswertungen erstellt, um die Entwicklung des Konzerns sowie der Kostenstellen aufzuzeigen. Die Berichte werden den Kostenstellenverantwortlichen mit konkreten Nachfragen zu auffälligen Entwicklungen zur Verfügung gestellt. Der Vorstand erhält einen Gesamtbericht.



### Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

**Finanzmarktrisiken** Der Konzern ist durch seine Aktivitäten Wechselkurs- und Zinsrisiken ausgesetzt. Die Wechselkursrisiken ergeben sich aus den in unterschiedlichen Währungsräumen unterhaltenen Standorten genauso wie aus den zunehmend den Euro-Raum überschreitenden Kundenbeziehungen. Die Zinsrisiken sind Folge gewählter Finanzierungsformen zur Erweiterung des finanziellen Spielraums des Konzerns.

**Wechselkursrisiken** entstehen aus der Exposition des Konzerns in Tschechischen Kronen, Schweizer Franken, Russischen Rubel, Südafrikanischen Rand und US Dollar sowie Kanadischen Dollar und Ukrainischen Hrywnja. Mit der Aufnahme des Geschäftes der Gesellschaften in Singapur und Australien werden kurzfristig Positionen in Singapur Dollar und Australischen Dollar entstehen bzw. sind in geringfügigem Umfang bereits entstanden. Dabei geht der Konzern in allen genannten Währungen Zahlungsverpflichtungen aus Arbeits-, Miet- und Leasingverträgen ein. Verkäufe und Leistungen fakturierte der Konzern zum Bilanzstichtag neben Euro in Schweizer Franken, US Dollar, Kanadischen Dollar und Südafrikanischen Rand. Um die Währungsrisiken der Gruppe einheitlich behandeln zu können, versucht die GK Software SE, die Währungsrisiken bei sich zu vereinen. Zur

Bestimmung des Risikos der Exposition in den Fremdwährungen führte der Konzern eine Sensitivitätsanalyse durch.

Geschäftsvorfälle wickeln wir gewöhnlich in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens ab. In Einzelfällen werden operative Geschäftsvorfälle nicht in der operativen Währung abgebildet, sodass sich hieraus ein Währungsrisiko für monetäre Finanzinstrumente ergibt. Zum 30.06.2023 waren im Konzern von den lokalen Währungen abweichende Fremdwährungsforderungen von ca. 664 TEUR bilanziert. Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit unseren originären monetären Finanzinstrumenten haben keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Gewinn. Die Wechselkursrisikosensitivität des Konzerns hat sich im Wesentlichen wegen der erhöhten Geschäftstätigkeit im US Dollar-Raum und in Südafrika diesbezüglich erhöht.

Nach Ansicht des Vorstands stellt die Sensitivitätsanalyse jedoch nur einen Teil des Wechselkursrisikos dar, da das Risiko zum Ende der Berichtsperiode das Risiko während des Jahres nur bedingt widerspiegelt. Risiken bestehen in möglichen Kursänderungen für Leistungen, die Konzernunternehmen monatlich in Landeswährung gegenüber der Muttergesellschaft erbringen. Im 1. Halbjahr 2023 wurden Leistungen von insgesamt 7,45 Mio. Euro bezogen, die in einer anderen Währung als Euro vergütet wurden. Diese Leistungsabrechnungen erfolgen im Wesentlichen von Konzernunternehmen in Tschechi-

schen Kronen, Russischen Rubel, Ukrainischen Hrywna, Schweizer Franken oder US Dollar.

**Zinsrisiken** resultieren aus der Aufnahme von verzinslichen Fremdmitteln und aus Bilanzpositionen, die einen Zinsanteil enthalten.

Im Falle der Fremdmittelaufnahme wird der aus den Zinszahlungen resultierende Mittelabfluss Gegenstand evtl. Absicherungsmaßnahmen. Das Risiko wird durch die Gruppe dadurch gesteuert, indem ein angemessenes Verhältnis zwischen festen und variablen Mittelaufnahmen eingehalten wird. In der Regel erfolgen die langfristigen Fremdmittelaufnahmen zu festen Zinssätzen, bei kurzfristigen Mittelaufnahmen sind eher variable Zinssätze bzw. feste Zinssätze mit kurzen Zinsbindungsperioden vereinbart.



# Prognosebericht

## Marktumfeld

Das Marktumfeld von GK ist dadurch gekennzeichnet, dass die Aktivitäten der Gesellschaft seit Jahren global aufgestellt und damit Abhängigkeiten von regionalen Märkten deutlich reduziert worden sind. Dennoch haben die Entwicklungen in wichtigen Märkten, wie dem deutschsprachigen Raum (DACH-Region), Westeuropa, Nordamerika oder dem südlichen Afrika einzeln oder auch in der Summe naturgemäß eine hohe Bedeutung für die Geschäftsentwicklung. Dabei ist immer zu beachten, dass gesamtgesellschaftliche Entwicklungen im Einzelhandel teilweise verzögert und selten auf allen Märkten in gleichem Maße eintreten. Dazu kommt, dass die typische Kundenklientel der großen Händler in der Regel längerfristige strategische Zielstellungen verfolgt und sich dabei von kurzfristigen negativen Marktentwicklungen nur bedingt beeinflussen lässt. Dennoch können längerfristige, massivere Störungen dazu führen, dass Investitionen verschoben werden, so dass die Entwicklungen in den Zielmärkten von GK genau beobachtet werden müssen. Gleichwohl gilt parallel dazu, dass solche Herausforderungen immer auch dazu führen, dass die Händler dann verstärkt nach Potenzialen suchen, um Kosten zu senken, Prozesse zu verbessern und Kunden stärker an sich zu binden. Da solche Potenziale zur Hebung in der Regel immer IT-Unterstützung benötigen, gibt es für IT-Lieferanten immer auch Chancen.

Der Einzelhandel in Deutschland hat im ersten Halbjahr 2023 einen nominalen Umsatzanstieg von 3,6 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum zu verzeichnen.<sup>1</sup> Inflationbereinigt zeigt sich im Juni 2023 derweil jedoch ein leichter Umsatzrückgang von etwa 1,6 % im Vergleich zum Vorjahresmonat. Im ersten Halbjahr 2023 ging der Umsatz im Einzelhandel mit Lebensmitteln und Nicht-Lebensmitteln im Vergleich zum Vorjahr preisbereinigt zurück. Dagegen konnte der Einzelhandel mit Textilien, Bekleidung, Schuhen und Lederwaren seine realen Umsätze deutlich steigern.<sup>2</sup> Der Handelsverband Deutschland (HDE) führt die preisbereinigten Umsatzeinbußen im Einzelhandel auf die anhaltend hohe Inflation zurück, die das Konsumverhalten der Bevölkerung maßgeblich beeinflusst. Des Weiteren stellen die hohen Energiepreise den Einzelhandel vor große Herausforderungen. Trotz der wirtschaftlichen Widrigkeiten haben sich die Lieferengpässe im ersten Halbjahr 2023 im gesamten Einzelhandel verringert.

Für das Gesamtjahr 2023 prognostiziert der HDE für den Einzelhandel in Deutschland Umsatzerlöse in Höhe von rund 650,3 Mrd. Euro und damit einen nominalen Umsatzanstieg von 3,0 % im Vergleich zum Vorjahr. Der HDE prognostiziert allerdings reale Umsatzrückgänge beim stationären Handel. Dagegen geht der HDE für das

Gesamtjahr 2023 beim Onlinehandel von einem realen Umsatzanstieg von rund 2,0 % im Vergleich zum Vorjahr aus.<sup>3</sup> In den USA sind die Einzelhandelsumsätze im Juni im Vergleich zum Vormonat leicht gestiegen. Aufgrund der abnehmenden Inflation hat sich die Konsumstimmung in den USA im ersten Halbjahr 2023 wieder leicht verbessert.<sup>4</sup>

Laut dem Kieler Institut für Weltwirtschaft wird die deutsche Gesamtwirtschaft in 2023 leicht schrumpfen, jedoch prognostiziert das IfW für 2024 wiederum ein Wirtschaftswachstum in Höhe von 1,8 % in Deutschland<sup>5</sup>. Trotz des prognostizierten Wirtschaftsrückgangs in 2023 entwickelt sich der deutsche Arbeitsmarkt laut HDE positiv. In der europäischen Union ist das Bruttoinlandsprodukt im ersten Halbjahr 2023 leicht gestiegen. Für das Gesamtjahr 2023 geht die EU-Kommission von einem Wirtschaftswachstum in Höhe von 1,0 % im Euro-Raum aus.<sup>6</sup>

Das EHI Retail Institut geht als direkte Folge der Coronapandemie davon aus, dass die Wichtigkeit von Omnichannel-Strategien zunehmen und eine Digitalisierung des Verbraucherverhaltens auch im stationären Handel an Bedeutung gewinnen wird. Nicht verwunderlich ist

1 [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/07/PD23\\_301\\_45212.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/07/PD23_301_45212.html)

2 [https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/07/PD23\\_301\\_45212.html](https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2023/07/PD23_301_45212.html)

3 [https://einzelhandel.de/images/presse/Pressekonferenz/2023/PKJuni23/230612\\_Charts\\_f%C3%BCr\\_PK\\_Juli\\_2023\\_kurz\\_neu.pdf](https://einzelhandel.de/images/presse/Pressekonferenz/2023/PKJuni23/230612_Charts_f%C3%BCr_PK_Juli_2023_kurz_neu.pdf)

4 <https://www.fuw.ch/us-buerger-steigern-konsum-448087126035>

5 <https://www.tagesschau.de/wirtschaft/konjunktur/deutsche-wirtschaft-rezession-prognosen-100.html>

6 <https://www.handelsblatt.com/politik/konjunktur/nachrichten/eu-fruehjahrsprognose-wirtschaft-in-europa-waechst-2023-um-1-0-prozent/29151882.html>





daher die Einschätzung des EHI: „Insbesondere die KI-basierte Entscheidungsfindung im Bereich Beschaffung, Sortimentsteuerung und Pricing wird weiter an Bedeutung gewinnen.“ Laut der durchgeführten EHI Studie “Technologie Trends im Handel 2023” werden die Themen Künstliche Intelligenz/Machine Learning, Selfcheckout/Scanning sowie Customer Centricity als besonders beutend angesehen.<sup>1</sup>

Diese positiven Markttrends spiegeln sich auch in den Diskussionen von GK mit bestehenden Kunden und potenziellen Interessenten deutlich wider. Die IT-Abteilungen des Einzelhandels fokussieren sich auf Themen rund um neue Technologien, Lösungen und Prozesse, für die GK mit der CLOUD4RETAIL Plattform hervorragend aufgestellt ist.

<sup>1</sup> [https://www.ehi.org/wp-content/uploads/Downloads/Leseproben/EHI-Studie\\_Technologie\\_Trends\\_2023\\_Leseprobe.pdf](https://www.ehi.org/wp-content/uploads/Downloads/Leseproben/EHI-Studie_Technologie_Trends_2023_Leseprobe.pdf)

## Unternehmensausblick

Die Gesellschaft konnte ungeachtet der anhaltenden schwierigen ökonomischen Gesamtsituation im ersten Halbjahr 2023 weiter wachsen, allerdings mit zur Zeit geringerem Tempo als im Vorjahr. Daneben ist das laufende Geschäftsjahr durch die **Transaktionskosten gekennzeichnet**.

Angesichts der Tatsache, dass vor allem der Krieg in der Ukraine immer noch zahlreiche Unsicherheiten in sich birgt, stehen alle längerfristigen Prognosen weiterhin unter starken Vorbehalten. Dennoch hat der Vorstand mit dem letzten Geschäftsbericht und unter Hinweis auf die bestehenden weltweiten gesamtwirtschaftlichen Unsicherheiten, eine neue Mittelfristprognose bis 2025 abgegeben. Dementsprechend wird bis zum Ende des Geschäftsjahres 2025 ein erneutes deutliches Wachstum des Umsatzes, der bis zum Ende des Prognosezeitraumes in einem Korridor zwischen 193 und 205 Mio. Euro liegen soll, erwartet. Dieses Wachstum erwarten wir auf der Basis der aktuell dem Markt angebotenen Lösungen und Produkte. Zusätzliches Potenzial könnte aus einer geografischen Verbreiterung unserer Vertriebsgebiete erwachsen. Dabei sind positive Effekte, die sich künftig aus einer engen Zusammenarbeit mit Fujitsu ergeben könnten, nicht in diese Prognose eingeflossen. Grundlage dieser Prognose ist ein organisches Wachstum. Diese könnte durch anorgani-

sches Wachstum weiter befördert werden, ohne dass es gegenwärtig dafür detailliertere Pläne gibt.

Für das SaaS-Geschäft für CLOUD4RETAIL (ohne Deutsche Fiskal) erwarten wir jährliche Zuwächse auf dem Niveau der letzten beiden Jahre, so dass der Anteil von Subskriptionen kontinuierlich, aber nicht sprunghaft, anwachsen wird. Im Bereich Deutsche Fiskal haben wir im Jahr 2022 erstmalig Umsätze für volle zwölf Monate realisieren können. Da die Erstverteilung des Marktes weitgehend stattgefunden hat, gehen wir darüber hinaus zunächst von einem stetigen aber geringeren Wachstum aus. Weitere Potenziale könnten sich ergeben, wenn die Fiskalgesetzgebung auf andere Branchen ausgedehnt oder ursprünglich mit Hardware ausgestattete Filialen auf Softwarelösungen umgestellt werden. Dabei bleiben die permanenten Änderungen in den gesetzlichen Regelungen sowie in den Anforderungen des BSI eine dauerhafte Herausforderung. Auch ein Wachstum in andere geografische Märkte wäre hier denkbar.

Im Bereich des EBIT halten wir im Rahmen der Mittelfristprognose bis 2025 unverändert an der Zielgröße für die EBIT-Marge von mindestens 15 Prozent, bezogen auf den Umsatz, fest. Dabei gehen wir davon aus, dass die EBIT-Marge bis 2025 die 15 Prozent leicht überschreiten wird. Die diesbezügliche Entwicklung wird dabei auch davon abhängen, wie sich die Faktoren Personalkosten und Personalgewinnung entwickeln und in welchem Maße und wie schnell wir in der Lage sein werden,



Kunden von unseren neuen Lösungen wie GK SPOT, GK GO und GK Engage zu überzeugen. Dieses Ziel steht unter dem Vorbehalt, dass der Krieg in der Ukraine und die dadurch gestiegene Inflationsgefahr keine massiven Auswirkungen auf die Kaufkraft und damit den Umsatz des Einzelhandels hat. Es bleibt unser Ziel die EBIT-Marge nach dem Erreichen der 15 Prozent auf jeden Fall auf diesem Niveau zu halten und in der Folge weiter leicht zu steigern.

Die Basis für diese Prognose sind unsere bestehenden Kundenbeziehungen, die gegenwärtige Marktstellung unserer Lösungen sowie deren geplante und die aktuelle Nachfrage. GK ist gegenwärtig in mehreren laufenden Ausschreibungen in verschiedenen Regionen der Welt gut positioniert und verfügt mit ihrem innovativen, breiten Produktportfolio, der Internationalität ihrer Lösungen und der nachgewiesenen Fähigkeit, Projekte schnell umzusetzen, über wichtige Vorteile gegenüber dem Wettbewerb. Dies macht uns optimistisch, die Anzahl der Kundenkontakte weiter zu steigern. Darüber hinaus erwarten wir uns positive Effekte aus Partnerschaftsvereinbarungen mit sogenannten Hyperscalern wie Microsoft, IBM und AWS, die sich aus der hohen Anzahl von Endgeräten und Transaktionen im Einzelhandel Potenziale für ihre Cloudangebote erhoffen. Das erfolgreiche Angebot von Fujitsu an die Aktionäre von GK Software wird weitere Möglichkeiten und Chancen für GK Software ergeben.

In der Summe sehen wir uns für die kommenden Jahre gut aufgestellt, um die Wachstumsgeschichte der Gesellschaft und ihrer Gruppe fortzuschreiben und parallel zu den bestehenden Chancen neue zu erschließen. Dabei hilft uns, dass der bisherige abbremsende Effekt durch die Pandemie nur leicht und hier vor allem im Bereich des Neugeschäftes zu spüren war. Wir gehen jedoch davon aus, dass es in den kommenden Jahren auch Aufholeffekte durch verschobene Investitionen geben kann.

## Gesamtaussage für 2023

Basierend auf den geschilderten Annahmen und Einflussfaktoren erwarten wir für die GK Software-Gruppe einen weiteren Anstieg der Umsatzerlöse im niedrigen zweistelligen Prozentbereich und eine weitere Verbesserung des operativen, um Sondereinflüsse bereinigten EBIT in Richtung auf die Erreichung der mittelfristigen Zielsetzung für das Jahr 2023 (mit einer EBIT-Zielmarge um 15 Prozent auf den Umsatz). Dabei beziehen wir uns auf das rein operative Ergebnis. Die angesprochene Unternehmenstransaktion belastet die GK Software mit nicht unerheblichen, einmaligen Kosten, die das Jahresergebnis der Gruppe und der Gesellschaft für 2023 signifikant beeinträchtigen werden.

Diese Aussagen stehen ebenso wie die zur Mittelfristprognose weiterhin unter dem erheblichen Vorbehalt

der Schwierigkeit der Einschätzung der weltweiten Auswirkungen des Krieges in der Ukraine, des Aufflammens möglicher anderer geopolitischer Krisen (z.B. der China-Taiwan Gegensatz). Gegenwärtig beobachten wir in relevanten Märkten eine erhebliche Abkühlung der Gesamtkonjunktur (z.B. Großbritannien, Deutschland), die in einigen Regionen erhebliche Auswirkungen auf den Einzelhandel hat (z.B. in Großbritannien). Wenn GK Software in der Vergangenheit relativ immun gegen solche Schwankungen war, können wir bei der fortgesetzten gesamtwirtschaftlichen Unsicherheit nicht ausschließen, dass die tatsächliche Entwicklung leider immer noch erheblich von der hier gemachten Einschätzung abweichen kann.



# Konzern- zwischen- abschluss

- 44 Konzernbilanz
- 45 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 46 Konzernkapitalflussrechnung
- 47 Konzern-  
Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 48 Konzernanhang
  - 48 1. Grundlagen der Berichterstattung
  - 48 2. Segmentberichterstattung
  - 50 3. Rechnungslegungsmethoden
  - 50 4. Erläuterungen zur Konzernbilanz
  - 50 5. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
  - 50 6. Nicht erfasste Posten
  - 51 7. Sonstige Angaben
- 52 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

# Konzernbilanz

zum 30. Juni 2023

## T.11 Aktiva

TEUR	30.6.2023	31.12.2022
Sachanlagen	23.117	21.302
Nutzungsrechte i.S.v. IFRS16	8.337	8.844
Immaterielle Vermögenswerte	22.561	22.829
Finanzielle Vermögenswerte	42	6
Aktive latente Steuern	344	200
<b>Summe langfristige Vermögenswerte</b>	<b>54.400</b>	<b>53.182</b>
Zur Veräußerung gehaltene Immobilien	0	2.550
Waren	329	81
Geleistete Anzahlungen	21	22
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	25.946	24.571
Vertragsvermögenswerte	12.148	12.837
Ertragsteueransprüche	990	998
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	52	12
Forderungen gegen Unternehmen mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	61	61
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	12.536	9.766
Wertpapiere	9.935	24.916
Zahlungsmittel	33.919	37.654
<b>Summe kurzfristige Vermögenswerte</b>	<b>95.936</b>	<b>113.468</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>150.336</b>	<b>166.649</b>

## T.12 Passiva

TEUR	30.6.2023	31.12.2022
Gezeichnetes Kapital	2.273	2.258
Kapitalrücklage	51.128	49.788
Gewinnrücklagen	31	31
Sonstige Rücklagen	-1.088	-819
Gewinnvortrag	44.080	32.912
Konzernfehlbetrag/- überschuss vor nicht beherrschenden Anteilen	-13.765	11.259
Aktionären der GK Software SE zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	82.659	95.430
Nicht beherrschende Anteile	993	967
<b>Summe Eigenkapital</b>	<b>83.652</b>	<b>96.396</b>
Rückstellungen für Pensionen	144	115
Langfristige Bankverbindlichkeiten	11.325	12.725
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	5.738	6.392
Abgegrenzte Zuwendungen der öffentlichen Hand	667	2.738
Passive latente Steuern	5.291	5.535
<b>Summe langfristige Schulden</b>	<b>23.166</b>	<b>27.505</b>
Kurzfristige Rückstellungen	697	847
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	2.959	3.029
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	2.734	2.603
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	5.041	5.169
Vertragsverbindlichkeiten	12.136	9.754
Ertragsteuerverbindlichkeiten	3.623	5.551
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	16.330	15.797
<b>Summe kurzfristige Schulden</b>	<b>43.518</b>	<b>42.749</b>
<b>Bilanzsumme</b>	<b>150.336</b>	<b>166.649</b>



# Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2023

## T.13 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

TEUR	6M 2023	6M 2022	GJ 2022
	Konzern	Konzern	Konzern
Umsatzerlöse	78.054	75.123	152.054
Sonstige Erträge	2.161	2.718	6.166
davon Kurserträge	465	1.745	3.403
<b>Umsatzerlöse und sonstige Erträge</b>	<b>80.215</b>	<b>77.841</b>	<b>158.220</b>
Materialaufwand	-8.096	-7.145	-13.646
Personalaufwand	-56.044	-43.875	-89.562
Abschreibungen und Wertminderungen auf nicht-finanzielle Vermögenswerte	-3.636	-3.374	-7.985
Verluste aus Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte	-3	-55	-89
Sonstige Aufwendungen	-26.836	-12.115	-30.159
davon Kursaufwand	-415	-1.200	-2.304
<b>Summe der betrieblichen Aufwendungen</b>	<b>-94.615</b>	<b>-66.563</b>	<b>-141.441</b>
<b>Operatives Ergebnis</b>	<b>-14.400</b>	<b>11.278</b>	<b>16.779</b>
Finanzerträge	629	57	429
Negativzinsen für Bankguthaben/Verwahrentgelte	0	-116	-129
Finanzaufwendungen	-509	-616	-168
<b>Finanzergebnis</b>	<b>121</b>	<b>-675</b>	<b>132</b>
<b>Ergebnis vor Ertragsteuern</b>	<b>-14.280</b>	<b>10.603</b>	<b>16.911</b>
Ertragsteuern	541	-1.827	-5.553
<b>Konzernperiodenfehlbetrag/- überschuss</b>	<b>-13.738</b>	<b>8.776</b>	<b>11.359</b>
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	27	35	100
davon auf die Aktionäre der GK Software SE entfallend	-13.765	8.741	11.259

## T.14 Sonstiges Ergebnis, nach Ertragsteuern

TEUR	6M 2023	6M 2022	GJ 2022
	Konzern	Konzern	Konzern
<b>Posten, die unter bestimmten Bedingungen zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden</b>			
Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-392	547	-89
Latente Steuern auf Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	111	-124	-77
<b>Posten, die zukünftig nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden</b>			
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-242	1.408	1.541
Latente Steuern auf Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	254	-413	-452
<b>Gesamtergebnis</b>	<b>-14.007</b>	<b>10.194</b>	<b>12.281</b>
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	27	35	100
davon auf die Aktionäre der GK Software SE entfallend	-14.034	10.159	12.182
<b>Ergebnis je Aktie (EUR/ Aktie) aus Konzernüberschuss/-fehlbetrag (unverwässert)</b>	<b>-6,06</b>	<b>3,87</b>	<b>4,99</b>
<b>Ergebnis je Aktie (EUR/ Aktie) aus Konzernüberschuss/-fehlbetrag (verwässert)</b>	<b>-6,06</b>	<b>3,71</b>	<b>4,84</b>



# Konzernkapitalflussrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2023

## T.15 Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit

TEUR	6M 2023	6M 2022
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit</b>		
Periodenfehlbetrag/- überschuss	-13.738	8.776
Transaktionskosten	17.701	–
Periodenüberschuss vor einmaligen Transaktionskosten	3.963	8.776
Erfolgswirksam erfasste Ertragsteuern	-541	1.827
Erfolgswirksam erfasste Zinsaufwendungen	509	732
Erfolgswirksam erfasste Zinserträge	-629	-57
<b>EBIT</b>	<b>3.301</b>	<b>11.278</b>
Abschreibungen	3.636	3.374
<b>EBITDA</b>	<b>6.937</b>	<b>14.652</b>
Aktioptionsprogramm (nicht zahlungswirksame Aufwendungen)	257	181
Gewinn/Verlust aus dem Verkauf oder Abgang von Sachanlagen	11	-3
Auflösung abgegrenzter Zuwendungen der öffentlichen Hand	-17	-20
Für Forderungen erfasste Wertminderungen (inkl. Forderungsverluste)	470	757
Für Forderungen erfasste Wertaufholungen	-145	-35
Übrige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	278	-674
<b>Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Änderung des Betriebskapitals</b>	<b>7.792</b>	<b>14.859</b>
<b>Veränderungen im Nettoumlaufvermögen</b>		
Einzahlung aus zur Veräußerung gehaltenen Immobilien	500	–
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	-4.379	3.631
Veränderung der Vorräte	-246	-15
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	-3.819	-2.005
Veränderungen der Vertragsverbindlichkeiten	2.382	3.009
Veränderung der Rückstellungen	-382	-682
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor Steuern</b>	<b>1.847</b>	<b>18.797</b>
Gezahlte Ertragsteuern	-1.765	-174
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit vor einmaligen Transaktionskosten</b>	<b>82</b>	<b>18.623</b>
Auszahlungen aus einmaliger Transaktionskosten	-12.577	–
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit inkl. einmaligen Transaktionskosten</b>	<b>-12.495</b>	<b>18.623</b>

## T. 16 Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit, Krediten und Zahlungsmitteln

TEUR	6M 2023	6M 2022
<b>Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>-12.495</b>	<b>18.623</b>
<b>Cashflow aus Investitionstätigkeit</b>		
Auszahlungen für Sachanlagen und langfristige Vermögenswerte	-4.068	-1.230
Einzahlungen Anlagenabgänge	73	3
Einzahlung / Auszahlung für sonstige Wertpapiere	14.981	-9.998
Erhaltene Zinsen	124	74
Erhaltene Fördermittel	-3	491
<b>Mittelfluss aus Investitionstätigkeit</b>	<b>11.105</b>	<b>-10.660</b>
<b>Cashflow aus Finanzierungstätigkeit</b>		
Dividendenzahlungen	-91	–
Aufnahme von Eigenkapital	1.097	–
Gezahlte Zinsen	-418	-184
Tilgung von Krediten	-1.463	-2.289
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-1.464	-1.227
<b>Nettozufluss an Zahlungsmitteln aus Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-2.337</b>	<b>-3.700</b>
<b>Nettoabfluss/ -zufluss von Zahlungsmitteln</b>	<b>-3.727</b>	<b>4.263</b>
Finanzmittelfonds zu Beginn des Geschäftsjahres	37.568	46.884
Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	33.634	51.170
Einfluss von Wechselkursänderungen auf die Zahlungsmittel	-206	22

## T.17 Zusammensetzung des Finanzmittelfonds

TEUR	6M 2023	6M 2022
Zahlungsmittel	33.919	51.307
Inanspruchnahme Kontokorrentkredit/Kreditkarte sowie Wechselkurseffekte	-285	-138
<b>Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres</b>	<b>33.634</b>	<b>51.170</b>



# Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2023

## T.18 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen	Aktionären der GK Software SE zurechenbarer Anteil am Ergebnis	Aktionären der GK Software SE zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	Nicht beherrschende Anteile	Gesamt
<b>Stand am 30. Juni 2022</b>	<b>2.258</b>	<b>49.483</b>	<b>31</b>	<b>-324</b>	<b>41.653</b>	<b>93.101</b>	<b>902</b>	<b>94.004</b>
Aktioptionsprogramm	0	305	0	0	0	305	0	305
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0	0
Zuführung aus IAS 19	0	0	0	666	0	666	0	666
Zuführung aus IAS 21	0	0	0	-1.161	0	-1.161	0	-1.161
Konzernperiodenüberschuss	0	0	0	0	2.518	2.518	64	2.582
<b>Stand am 31. Dezember 2022</b>	<b>2.258</b>	<b>49.788</b>	<b>31</b>	<b>-819</b>	<b>44.171</b>	<b>95.430</b>	<b>967</b>	<b>96.396</b>
Aktioptionsprogramm	15	1.340	0	0	0	1.354	0	1.354
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0	0
Zuführung aus IAS 19	0	0	0	12	0	12	0	12
Zuführung aus IAS 21	0	0	0	-281	0	-281	0	-281
Dividendenauszahlung	0	0	0	0	-91	-91	0	-91
Konzernperiodenfehlbetrag	0	0	0	0	-13.765	-13.765	27	-13.738
<b>Stand am 30. Juni 2023</b>	<b>2.273</b>	<b>51.128</b>	<b>31</b>	<b>-1.088</b>	<b>30.315</b>	<b>82.659</b>	<b>993</b>	<b>83.652</b>



# Konzernanhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2023

## 1. Grundlagen der Berichterstattung

### 1.1. Allgemeine Informationen

Die GK Software SE ist eine in Deutschland ansässige europäische Aktiengesellschaft. Die Adresse des eingetragenen Firmensitzes und des Hauptsitzes der Geschäftstätigkeit lautet 08261 Schöneck, Waldstraße 7.

Die GK Software SE ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Chemnitz unter HRB 31501 eingetragen.

Mit der am 19. Januar 2018 erfolgten Eintragung in das Handelsregister ist der angekündigte Rechtsformwechsel der GK Software von der Aktiengesellschaft (AG) in eine Europäische Aktiengesellschaft (Societas Europaea/SE) formal abgeschlossen worden. Über die Umwandlung hatte die Hauptversammlung am 22. Juni 2017 entsprechend einem Beschlussvorschlag durch Vorstand und Aufsichtsrat entschieden.

Die Geschäftstätigkeit des Konzerns umfasst die Entwicklung und Herstellung sowie den Vertrieb und den Handel von Soft- und Hardware für Kassensoftware.

### 1.2. Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

Die per 31. Dezember 2022 benannten 7 in- und 8 ausländischen Tochtergesellschaften haben sich um die zwischenzeitlich liquidierte 000 GK Software RUS mit Sitz in Moskau verringert.

Darüber hinaus haben sich die Konsolidierungsgrundsätze seit dem Abschluss 31. Dezember 2022 nicht verändert. Wir verweisen deshalb auf Kapitel 1.3. ‚Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze‘ des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2022 (Geschäftsbericht 2022, Seite 82 f.).

## 2. Segmentberichterstattung

Im laufenden Geschäftsjahr blieb die Organisationsstruktur der berichtspflichtigen Segmente unverändert. Die Berichterstattung wird nach den Entscheidungsgrundlagen des Vorstandes nach Regionen und Verantwortlichkeiten der Vertriebsregionen unterteilt.

In Übersicht stellt sich die Verteilung der Umsätze nach Produkten und Tätigkeitsbereichen wie folgt dar:





# Konzernzwischenabschluss

## Konzernanhang

### T.19 Umsatz nach Segmenten

TEUR	EMEA			Americas			Andere Geschäftsaktivitäten			Konsolidierungen			Konzern		
	H1 2023	H1 2022	GJ 2022	H1 2023	H1 2022	GJ 2022	H1 2023	H1 2022	GJ 2022	H1 2023	H1 2022	GJ 2022	H1 2023	H1 2022	GJ 2022
<b>Umsätze mit Dritten</b>	<b>61.546</b>	<b>61.819</b>	<b>119.355</b>	<b>15.552</b>	<b>12.618</b>	<b>31.090</b>	<b>956</b>	<b>686</b>	<b>1.609</b>	–	–	–	<b>78.054</b>	<b>75.123</b>	<b>152.054</b>
<b>Lizenzen und Software</b>	<b>27.199</b>	<b>28.328</b>	<b>51.426</b>	<b>8.280</b>	<b>6.995</b>	<b>19.253</b>	–	–	–	–	–	–	<b>35.478</b>	<b>35.323</b>	<b>70.679</b>
Lizenzen Plattform	199	6.911	7.398	268	564	4.908	–	–	–	–	–	–	467	7.476	12.306
Lizenzen Plattformerweiterungen	4.658	3.579	10.857	139	129	285	–	–	–	–	–	–	4.797	3.707	11.142
Smart Extension	13.829	10.735	18.046	7.141	5.584	12.609	–	–	–	–	–	–	20.970	16.319	30.655
Plattform Lizenzen aus Subskriptionsverträgen	8.513	7.103	15.124	731	718	1.451	–	–	–	–	–	–	9.244	7.821	16.575
<b>Wartung</b>	<b>10.344</b>	<b>9.687</b>	<b>20.188</b>	<b>2.978</b>	<b>2.439</b>	<b>5.080</b>	–	–	–	–	–	–	<b>13.322</b>	<b>12.127</b>	<b>25.267</b>
Software Wartung	10.344	9.687	20.188	2.978	2.439	5.080	–	–	–	–	–	–	13.322	12.127	25.267
<b>Retail Consulting</b>	<b>22.914</b>	<b>23.077</b>	<b>46.284</b>	<b>4.201</b>	<b>3.158</b>	<b>6.671</b>	–	–	–	–	–	–	<b>27.115</b>	<b>26.235</b>	<b>52.955</b>
Retail Consulting	17.152	17.514	36.097	4.138	3.105	6.561	–	–	–	–	–	–	21.291	20.619	42.658
(Cloud) Betriebsunterstützung	5.762	5.563	10.188	62	53	110	–	–	–	–	–	–	5.824	5.617	10.297
<b>Sonstiges</b>	<b>1.090</b>	<b>726</b>	<b>1.457</b>	<b>94</b>	<b>26</b>	<b>87</b>	<b>956</b>	<b>686</b>	<b>1.609</b>	–	–	–	<b>2.139</b>	<b>1.438</b>	<b>3.153</b>
<b>Umsätze mit anderen Segmenten</b>	<b>1.870</b>	<b>796</b>	<b>5.168</b>	–	–	–	<b>237</b>	<b>138</b>	<b>415</b>	<b>-2.107</b>	<b>-934</b>	<b>-5.583</b>	–	–	–
<b>Abschreibungen</b>	<b>-3.140</b>	<b>-2.661</b>	<b>-6.573</b>	<b>-492</b>	<b>-502</b>	<b>-986</b>	<b>-4</b>	<b>-211</b>	<b>-427</b>	–	–	–	<b>-3.636</b>	<b>-3.374</b>	<b>-7.985</b>
<b>Segment EBIT</b>	<b>-14.806</b>	<b>9.912</b>	<b>13.159</b>	<b>486</b>	<b>1.492</b>	<b>4.619</b>	<b>-81</b>	<b>-126</b>	<b>-998</b>	–	<b>-1</b>	<b>-1</b>	<b>-14.400</b>	<b>11.278</b>	<b>16.779</b>
<b>Vermögenswerte</b>	<b>138.283</b>	<b>139.802</b>	<b>153.487</b>	<b>32.088</b>	<b>22.516</b>	<b>29.305</b>	<b>163</b>	<b>7.953</b>	<b>272</b>	<b>-20.198</b>	<b>-15.295</b>	<b>-16.414</b>	<b>150.336</b>	<b>154.976</b>	<b>166.649</b>
davon langfristige <sup>1</sup>	42.371	33.658	40.539	12.069	12.905	12.690	24	7.591	28	-64	-74	-74	54.400	54.080	53.182
<b>Schulden</b>	<b>58.557</b>	<b>47.591</b>	<b>60.925</b>	<b>26.325</b>	<b>19.061</b>	<b>23.720</b>	<b>1.936</b>	<b>9.541</b>	<b>1.949</b>	<b>-20.135</b>	<b>-15.220</b>	<b>-16.340</b>	<b>66.684</b>	<b>60.973</b>	<b>70.253</b>
<b>Liquide Mittel</b>	<b>29.834</b>	<b>47.439</b>	<b>36.438</b>	<b>4.064</b>	<b>3.865</b>	<b>1.191</b>	<b>21</b>	<b>4</b>	<b>25</b>	–	–	–	<b>33.919</b>	<b>51.307</b>	<b>37.654</b>

<sup>1</sup> langfristige Vermögenswerte, ausgenommen Finanzinstrumente, latente Steueransprüche, Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses und Rechte aus Versicherungsverträgen



### 3. Rechnungslegungsmethoden

Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2022 angewendet. Hierzu verweisen wir auf Kapitel 2. ‚Rechnungslegungsmethoden‘ des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2022 (Geschäftsbericht 2022, Seite 86 ff.).

### 4. Erläuterungen zur Konzernbilanz

#### 4.1. Nicht-finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

##### 4.1.1. Immaterielle Vermögenswerte

Für Details zu den Bewertungsgrundsätzen der Selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte verweisen wir auf Kapitel 2.4.2. ‚Selbst geschaffene immateriellen Vermögenswerte‘ des Geschäftsberichts 2022 (Konzernabschluss 2022, Seite 87 f.).

#### 4.2. Eigenkapital

Für nähere Informationen zur Veränderung des Eigenkapitals der GK Software bis zum Bilanzstichtag 30. Juni 2023 wird auf die ‚Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung‘ verwiesen.

Das Grundkapital der Gesellschaft betrug zum 30. Juni 2023 2.273.025 Euro (31. Dezember 2022 2.258.425 Euro) und ist in 2.273.025 nennwertlose Inhaberstückaktien zu 1 Euro eingeteilt. Alle ausgegebenen Aktien sind zum Stichtag voll eingezahlt.

Zum Bilanzstichtag befanden sich keine Aktien in Eigenbesitz.

### 5. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Wir weisen gezahlte Steuern im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus. Erhaltene Zinsen werden im Cashflow aus der Investitionstätigkeit, die gezahlten Zinsen unter Finanzierungstätigkeit gezeigt.

### 6. Nicht erfasste Posten

#### 6.1. Eventualverbindlichkeiten

Hinsichtlich der Eventualverbindlichkeiten ergaben sich seit dem Konzernabschluss 2022 keine Änderung. Aus diesem Grund verweisen wir auf selbigen unter Kapitel 7.1. ‚Eventualverbindlichkeiten‘ (Konzernabschluss 2022, Seite 125).

#### 6.2. Finanzielle Verpflichtungen

Zum 30. Juni 2023 war die GK Software SE und deren Konzerngesellschaften keine relevanten Beschaffungsverpflichtungen eingegangen. Die Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und Mietverträgen werden gemäß IFRS 16 bilanziell ausgewiesen.

#### 6.3. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Die Zulassung zum Handel im regulierten Markt der Fankfurter Wertpapierbörse wurde mit Bescheid vom 27. Juli 2023 zum Ende des 1. August widerrufen.



## 7. Sonstige Angaben

### 7.1. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Gesamtergebnis und dem gewichteten Durchschnitt, der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien im Durchschnitt des Geschäftshalbjahres 2023 beträgt 2.273.025 (Vorjahr 2.258.425). Der Konzernhalbjahresfehlbetrag 2023 beträgt -13.738 TEUR (Vorjahr 8.776 TEUR). Demgemäß ergibt sich für 2023 ein verwässertes Ergebnis von -6,06 EUR und ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von -6,06 EUR (Vorjahr verwässert 3,71 EUR/unverwässert 3,87 EUR).

In die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurde die Gesamtanzahl der Aktien, Stück, der bestehenden und möglichen neuen Aktien aus den Aktienoptionsprogrammen berücksichtigt.

### 7.2. Angaben zu Vorstand und Aufsichtsrat

#### 7.2.1. Vorstand

Der Vorstandsvorsitzende Rainer Gläß ist zum 31. Mai 2023 zurückgetreten und Michael Scheibner wurde mit

Wirkung vom 1. Juni 2023 zum Vorstandsvorsitzenden berufen.

#### 7.2.2. Aufsichtsrat

Der Aufsichtsrat der GK Software SE, bestehend aus Dr. Dr. Phillip Reimann (Vorsitzender), Thomas Bleier und Herbert Zinn ist zum 16. Mai 2023 geschlossen zurückgetreten.

In der Folge wurde der neue dreiköpfiger Aufsichtsrat gerichtlich bestellt, dem Dr. Anke Nestler (Senior Managing Director von FTI Consulting Deutschland GmbH), Nicholas Fraser (Corporate Executive Officer von Fujitsu Limited) und John Pink (Vice President und Global Head of Consumer Experience von Fujitsu Uvance) angehören. Der Aufsichtsrat wurde in dieser Zusammensetzung in der Hauptversammlung am 28. Juni 2023 gewählt.

### 7.3. Entsprechenserklärung

Die Erklärung zum Deutschen Corporate Governance Kodex nach § 161 AktG wurde abgegeben, und ist auf der Homepage der GK Software SE unter <https://investor.gk-software.com> im Bereich „Corporate Governance“ veröffentlicht.

### 7.4. Angaben zur Konzernzugehörigkeit

Die GK Software SE, und somit die GK Software Konzerngruppe, ist verbundenes Unternehmen der Fujitsu Limited, mit Sitz in Kawasaki, Japan.

### 7.5. Tag der Freigabe des Abschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 29. August 2023 durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.



# Versicherung der gesetzlichen Vertreter

Nach bestem Wissen versichern wir, dass gemäß den anzuwendenden Rechnungslegungsgrundsätzen der Konzernabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der GK Software SE vermittelt und im Konzernlagebericht der Geschäftsverlauf einschließlich des Geschäftsergebnisses und der Lage des Konzerns so dargestellt sind, dass ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild vermittelt wird, sowie die wesentlichen Chancen und Risiken der voraussichtlichen Entwicklung der Gesellschaft beschrieben sind.

Schöneck, 29. August 2023

Der Vorstand



Michael Scheibner  
Vorstandsvorsitzender



André Hergert  
Vorstand für Finanzen



Michael Jaszczyk  
Chief Digital Transformation Officer



# Impressum

## Herausgeber

GK Software SE  
Waldstr. 7  
08621 Schöneck  
Germany  
T: +49 37464 84-0  
F: +49 37464 84-15

[www.gk-software.com](http://www.gk-software.com)  
[investorrelations@gk-software.com](mailto:investorrelations@gk-software.com)

## Aufsichtsratsvorsitzender

Nicholas Fraser

## Vorstand

Michael Scheibner, CEO  
André Hergert, CFO  
Michael Jaszczyk, CDXO

Amtsgericht Chemnitz HRB 31501

USt.ID. DE 141 093 347

## Fotos

Bildarchiv GK Software SE

## Kontakt Investor Relations

GK Software SE  
Dr. René Schiller  
Friedrichstr. 204  
10117 Berlin

T: +49 37464 84-264  
F: +49 37464 84-15

[rschiller@gk-software.com](mailto:rschiller@gk-software.com)

## Hinweise

### Hinweis zum Halbjahresbericht

Der Halbjahresbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor. Bei Abweichungen gilt die deutsche Fassung. Der Halbjahresbericht steht in beiden Sprachen im Internet unter <https://investor.gk-software.com> zum Download bereit.

### Rundungshinweis

Bei der Verwendung von gerundeten Beträgen und Prozentangaben können aufgrund kaufmännischer Rundung geringe Abweichungen auftreten.

### Zukunftsbezogene Aussagen

Dieser Geschäftsbericht enthält zukunftsbezogene Aussagen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Sie sind Einschätzungen des Vorstands der GK Software SE und spiegeln dessen gegenwärtige Ansichten hinsichtlich zukünftiger Ereignisse wider. An Begriffen wie „erwarten“, „schätzen“, „beabsichtigen“, „kann“, „wird“ und ähnlichen Ausdrücken mit Bezug auf das Unternehmen können solche vorausschauenden Aussagen erkannt werden. Faktoren, die eine Abweichung bewirken oder beeinflussen können sind z.B. ohne Anspruch auf Vollständigkeit: die Entwicklung des Einzelhandels- und IT-Marktes, Wettbewerbseinflüsse, einschließlich Preisveränderungen, regulatorische Maßnahmen, Risiken bei der Integration neu erworbener Unternehmen und Beteiligungen. Sollten diese oder andere Risiken und Unsicherheitsfaktoren eintreten oder sich die in den Aussagen zu Grunde liegenden Annahmen als unrichtig herausstellen, können die tatsächlichen Ergebnisse der GK Software SE wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung solche vorausschauenden Aussagen zu aktualisieren.



