

Januar bis Juni 2015

Zwischenbericht



**YEARS OF
INNOVATING RETAIL**
1990 – 2015

Konzernergebnisse im Überblick

	30.6.2015	30.6.2014	31.12.2014	Veränderung (2014/2015)
Umsatz (TEUR)	26.856	20.213	44.634	32,9%
Betriebsleistung (TEUR)	27.147	20.364	45.146	33,3%
Gesamtleistung (TEUR)	28.310	21.293	47.334	33,0%
EBIT (TEUR)	-2.275	-1.334	-3.015	-70,5%
EBIT-Marge (auf Umsatz)	-8,5%	-6,6%	-6,8%	—
EBIT-Marge (auf Gesamtleistung)	-8,0%	-6,3%	-6,4%	—
EBITDA	-693	-337	37	-105,8%
EBT (TEUR)	-2.306	-1.303	-2.987	-77,0%
Periodenfehlbetrag (TEUR)	-2.909	-2.107	-1.870	38,1%
Ergebnis je Aktie (gewichtet) (EUR) ¹	-1,54	-1,11	-0,99	—
Ergebnis je Aktie (verwässert) (EUR) ²	-1,53	-1,11	-0,99	—
Eigenkapitalquote	46,3%	70,4%	68,4%	—
Nettoverschuldung (TEUR)	9.046	-12.383	-9.041	-200,0%

1 – Die Berechnung erfolgt auf Basis der am 30. Juni 2015 durchschnittlich ausgegebenen 1.890.000 Aktien.

2 – Bis zum 30. Juni 2015 waren im Rahmen des Aktienoptionsprogramms des Konzerns Bezugsrechte auf insgesamt 24.675 Aktien an Mitarbeiter des Konzerns ausgegeben worden, die am Stichtag „im Geld“ waren. Über die Regelungen zum Ausübungspreis der Optionen und deren Kurswert ergibt sich die Gesamtanzahl zu berücksichtigender Aktien mit 1.896.709 Aktien.

Inhalt

2 Konzernergebnisse im Überblick

A An die Aktionäre

- 7 Brief des Vorstandes**
- 10 Aktie der GK Software AG**
- 10 Basisdaten
- 10 Überblick/Kursentwicklung
- 10 Aktionärsstruktur
- 11 Directors Dealing 2015
- 11 Investor Relations

B Konzernzwischenlagebericht

- 15 Wirtschaftsbericht**
- 15 Geschäfts- und Rahmenbedingungen der GK Software
- 26 Erläuterung des Geschäftsergebnisses und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage
- 32 Wesentliche Ereignisse**
- 33 Risiken-, Chancen- und Prognosebericht des GK Software-Konzerns**
- 33 Risiken
- 38 Chancen
- 40 Ausblick

C Konzernzwischenabschluss

- 45 Konzernbilanz**
- 46 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und sonstiges Ergebnis**
- 47 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung**
- 48 Konzernkapitalflussrechnung**
- 50 Konzernanhang**
- 50 Grundlagen der Berichterstattung
- 52 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
- 56 Erläuterungen zur Konzernbilanz
- 64 Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 68 Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
- 68 Segmentberichterstattung
- 69 Sonstige Angaben
- 73 Versicherung der gesetzlichen Vertreter**
- 74 Finanzkalender**
- 75 Impressum/Hinweise**



**YEARS OF
INNOVATING RETAIL**
1990 – 2015

A

An die
Aktionäre



Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender

Brief des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

hiermit legen wir Ihnen den Halbjahresbericht für das Geschäftsjahr 2015 vor. Wir sind stolz darauf, dass wir den Trend des ersten Quartals weiter fortsetzen und unseren Umsatz massiv steigern konnten. Mit 26,86 Mio. Euro lag der Umsatz mit fast einem Drittel deutlich über dem Vergleichswert des Vorjahres (20,21 Mio. Euro). Dies zeigt, dass unsere Anstrengungen bei der Produktentwicklung, im Projektgeschäft und im Vertrieb nachhaltige Erfolge zeitigen. So konnten wir im ersten Halbjahr bereits sieben neue Kunden in Großbritannien, den Vereinigten Arabischen Emiraten, Russland und den USA gewinnen. Dabei werden drei der neuen Projekte in ihrem Gesamtvolumen eine mittlere Größe erreichen. Besonders hervorzuheben sind die neuen Projekte in den USA, da wir damit weiter in diesen wichtigen Markt vordringen konnten. Insgesamt werden wir bei unseren neuen Kunden in den nächsten Jahren rund zweitausend Filialen mit unseren Lösungen ausstatten. Damit zeigt das erste Halbjahr 2015, dass unsere Produkt- und Internationalisierungsstrategie deutliche Früchte trägt.

Bedingt durch die notwendige Investitionstätigkeit in den USA und Südafrika sowie die im Zusammenhang mit der Akquisition des Einzelhandelssegmentes der DBS Data Business Systems Ltd. durchgeführten planmäßigen Abschreibungen trägt das EBIT der bisherigen positiven Geschäftsentwicklung noch nicht Rechnung und belief sich im 1. Halbjahr auf -2,28 Mio. Euro. Der Periodenverlust lag zum 1. Halbjahr bei -2,91 Mio. Euro nach -2,11 Mio. Euro im Vorjahr. Auf Ebene des EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen), das für das erste Halbjahr -0,69 Mio. Euro (Vorjahreswert -0,34 Mio. Euro) betrug, werden die Sondereffekte deutlich sichtbar, die das Ergebnis gegenwärtig noch belasten.

Im Bereich der Unternehmensentwicklung konnten wir im bereits im 1. Quartal eine wichtige Akquisition vermelden. Im März 2015 haben wir die hoch profitable Retailsparte der US-amerikanischen DBS Inc. im Rahmen eines Assetdeals übernommen. Das betrachten wir als einen weiteren Schritt zur Erschließung von Nordamerika, dem größten Einzelhandelsmarkt der Welt. Der erworbene Unternehmensteil ist zum einen auf Projektentwicklung und Beratung, zum anderen auf die Erstellung von zum Angebot der GK Software¹ komplementären Lösungen ausgerichtet. Die rund 20 Mitarbeiter, die auf die Implementierung von Store-Projekten fokussiert sind, haben in den letzten Jahren zahlreiche Einführungen der vorherigen SAP-Kassenlösung SAP POS (Triversity) erfolgreich umgesetzt. Mit erworben wurde auch eine Software-Lösung, die auf die Anbindung unterschiedlichster Hard- und Software für die Umsetzung des elektronischen Zahlungsverkehrs in Nordamerika ausgerichtet ist und sich schnell in unsere Lösungswelt integrieren lässt. Die übernommene Einheit wurde in die GK Software USA, Inc. integriert und unterstützt neben ihrem Bestandsgeschäft bereits jetzt unsere weiteren Aktivitäten in den USA. Auch wenn es nach so kurzer Zeit immer schwierig ist, einen solchen Schritt beurteilen zu können, freuen wir uns nach den ersten fast vier Monaten seit der Übernahme festhalten zu können, dass sich diese Akquisition sehr gut entwickelt und unsere Erwartungen erfüllt. Wir werden uns bemühen, die weitere Integration so zu betreiben, dass auch die strategischen Aspekte, die uns zu diesem Schritt bestimmt haben, bald möglichst realisiert werden.

Am Anfang des Berichtszeitraumes haben wir zur besseren Unterstützung unseres Geschäftes in Südafrika die GK Software Africa (PTY) Ltd. gegründet. Diese betreut zum einen unsere großen Projekte im Süden Afrikas und ist gleichzeitig für die weitere vertriebliche Durchdringung dieses Marktes verantwortlich.

Die strategische Partnerschaft mit SAP gestaltet sich weiterhin sehr gut und trägt einen wichtigen Teil zum Wachstum der Gesellschaft bei. Wir gehen daher davon aus, dass unsere internationale Expansion auch weiterhin stark von dieser Partnerschaft getragen wird.

Die installierte Basis unserer Lösungswelt ist im Berichtszeitraum noch stärker als im Vorjahr um fast 19.000 angewachsen und beträgt jetzt 206.753 produktive Systeme (Kassen, mobile Geräte, Server). Damit haben wir unsere führende Stellung in Deutschland (>22 Prozent) und auch im internationalen Rahmen weiter ausgebaut. Die Position der GK Software zeigt sich auch darin, dass wir mittlerweile mit 20 Prozent der TOP50 größten Einzelhändler der Welt Geschäftsbeziehungen unterhalten. Parallel zu den Neuinstallationen generieren auch die meisten unserer Bestandsprojekte kontinuierlich weitere Umsätze, da unsere Kunden ihre Lösungen permanent

¹ – Im Folgenden ist mit der Bezeichnung „GK Software“ immer der Konzern gemeint. Synonym dazu wird auch „die Gesellschaft“ verwendet. Bei Verwendung der Bezeichnung „GK Software AG“ ist ausschließlich das Einzelunternehmen gemeint.

an neue Anforderungen ihres Business anpassen, neue Länder erschließen, neue Vertriebslinien ausstatten oder sich auch für weitere Lösungen aus unserem Portfolio entschieden haben.

Im Bereich Forschung und Entwicklung haben unsere aktuellen Lösungsausprägungen im ersten Halbjahr die Premiumqualifikation durch SAP erneut bestanden und stehen damit dem SAP-Vertrieb zur Verfügung. Darüber hinaus haben wir im Rahmen der Weiterentwicklung unserer Lösungen einen starken Fokus auf die Entwicklung von weiteren modernen Applikationen auf HTML-Basis gelegt. Dieser auch von SAP unter dem Stichwort Fiori getriebene Trend ermöglicht es uns, sowohl POS- als auch Warenwirtschaftslösungen sehr schlank zu halten und schnell an unterschiedlichste Endgeräte anzupassen. Eine neue Variante der mobilen Kasse auf HTML-Basis wird gegenwärtig bereits bei einem unserer Kunden im Pilotbetrieb getestet.

Auf der Basis der sehr gut gefüllten Pipeline, sowohl unseres Direkt- als auch des Partnervertriebes, sind wir zuversichtlich, insgesamt für 2015 mit einem massivem Umsatzausbau rechnen zu können und darüber hinaus weiter zu wachsen. Wir führen gegenwärtig intensive Gespräche mit potenziellen Kunden aus dem In- und Ausland und sehen uns mit unserer Lösungswelt in mehreren laufenden Ausschreibungen sehr gut aufgestellt.

Für unseren mittelfristigen Horizont von drei bis vier Jahren werden wir weiterhin hart daran arbeiten, ein rasantes Umsatzwachstum zu realisieren. Dabei wollen wir eine Zielmarge für das alle Geschäftsfelder umfassende Gesamtgeschäft von 15 Prozent erreichen. Diese Prognose steht unter dem Vorbehalt, dass keine außergewöhnlichen Ereignisse eintreten, die zu einer negativen Beeinträchtigung der Gesamtwirtschaft oder des Einzelhandels führen.

Wir freuen uns, dass Sie das Wachstum der GK Software AG begleiten und danken Ihnen für Ihr nachhaltiges Vertrauen in die Gesellschaft.

Der Vorstand



Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender



André Hergert
Vorstand für Finanzen und Personal

Aktie der GK Software AG

Basisdaten

Basisdaten

T.01

Wertpapierkennnummer (WKN)	757142
ISIN	DE0007571424
Börsenkürzel	GKS
Börsengang der GK Software AG	19. Juni 2008
Art der Aktien	Auf den Inhaber lautende Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien)
Handelsplätze	Frankfurt und XETRA
Marktsegment	Regulierter Markt (Prime Standard)
Designated Sponsor	ICF Kursmakler AG
Anzahl der Aktien	1.890.000
Grundkapital	EUR 1.890.000
Streubesitz	44,79%
Höchster Kurs 2015	EUR 39,90 (2. April 2015)
Tiefster Kurs 2015	EUR 30,20 (26. August 2015)

Überblick/Kursentwicklung

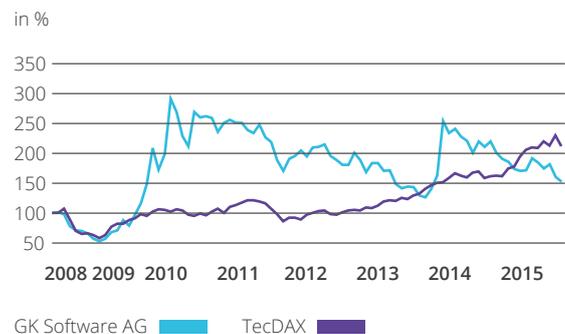
Die im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Aktie der GK Software AG verzeichnete im ersten Halbjahr 2015 einen facettenreichen Verlauf. Sie startete mit 34,60 Euro, stieg Anfang des Jahres auf einen Kurs von 38,80 Euro und fiel danach wieder in den Bereich des Anfangswertes. Nach einer erneuten Kurssteigerung wurde der Spitzenwert von 39,90 Euro erreicht. Am Ende des Berichtszeitraumes notierte die Aktie bei 33,90 Euro. Das entsprach einer Marktkapitalisierung zum Halbjahresende 2015 von 64,1 Mio. Euro.

Aktionärsstruktur

Die GK Software AG verfügt über eine sehr stabile Aktionärsbasis, die eine langfristige und nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft ermöglicht. Zum Stichtag 30. Juni 2015 ergab sich folgende Aktionärsstruktur: Der Gründer und Vorstandsvorsitzende Rainer Gläß hält insgesamt direkt 3,32 Pro-

Wertentwicklung der GK Software-Aktie (indexiert)

F.01



zent der Anteile. Stephan Kronmüller, ebenfalls Gründer und ehemaliger Vorstand Technologie und Entwicklung, besitzt direkt 2,33 Prozent der Anteile. 49,56 Prozent sind im Besitz der GK Software Holding GmbH, die indirekt und jeweils hälftig den Gesellschaftern Rainer Gläß und Stephan Kronmüller zuzurechnen sind. Daraus resultierte ein Streubesitz zum 30. Juni 2015 von 44,79 Prozent.

Über folgende den Schwellenwert von 3 Prozent überschreitenden Anteile an der GK Software AG wurde die Gesellschaft informiert

Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2015

F.02

Rainer Gläß – 3,32%

Stephan Kronmüller – 2,33%

Freefloat – 44,79%

GK Software Holding GmbH – 49,56%



Schwellenwertüberschreitungen

T.02		Anteil in %
Stand	Anteilsigner	
16.8.2011	Andreas Bremke GmbH, Arnsberg	3,99
6.3.2012	Scherzer & Co. AG, Köln	5,23
19.6.2013	Deutsche Balaton Aktiengesellschaft, Heidelberg	3,18
27.12.2013	SAP AG, Walldorf	5,29

Directors Dealing 2015

Keine im Geschäftsjahr 2015.

Investor Relations

Die GK Software hat 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.

Der Bereich Investor Relations wird vom Finanzvorstand André Hergert verantwortet und ist mit einer eigenen Abteilung unterlegt. Damit ist gewährleistet, dass Anfragen von Investoren und potenziellen Investoren unverzüglich beantwortet werden.

Auch für die Zukunft legt die GK Software AG auf einen kontinuierlichen Informationsfluss besonderen Wert. Dies beinhaltet unter anderem die Anfertigung von ausführlichen Quartals-, Halbjahres- und Geschäftsberichten in deutscher und englischer Sprache, einen Finanzkalender sowie unverzüglich veröffentlichte Ad-hoc-Meldungen und Corporate News. Eine an die internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS angepasste Bilanzierung entspricht zusätzlich den Informationsbedürfnissen der Investoren. Wie in den vergangenen Jahren wird die GK Software auch 2015 ihre Analystenkonferenz im Rahmen des Frankfurter Eigenkapitalforums durchführen. Darüber hinaus finden in regelmäßigen Abständen Investoren- und Presseroadshows statt, um in permanentem Kontakt mit dem Kapitalmarkt zu sein.

B

Konzernzwischen-
lagebericht



André Hergert
Vorstand für Finanzen
und Personal

Wirtschaftsbericht

Geschäfts- und Rahmenbedingungen der GK Software

Unternehmensstruktur und Beteiligungen

- Neun Standorte in Europa sowie Niederlassungen in den USA und Russland
- Beide Firmengründer im Unternehmen aktiv

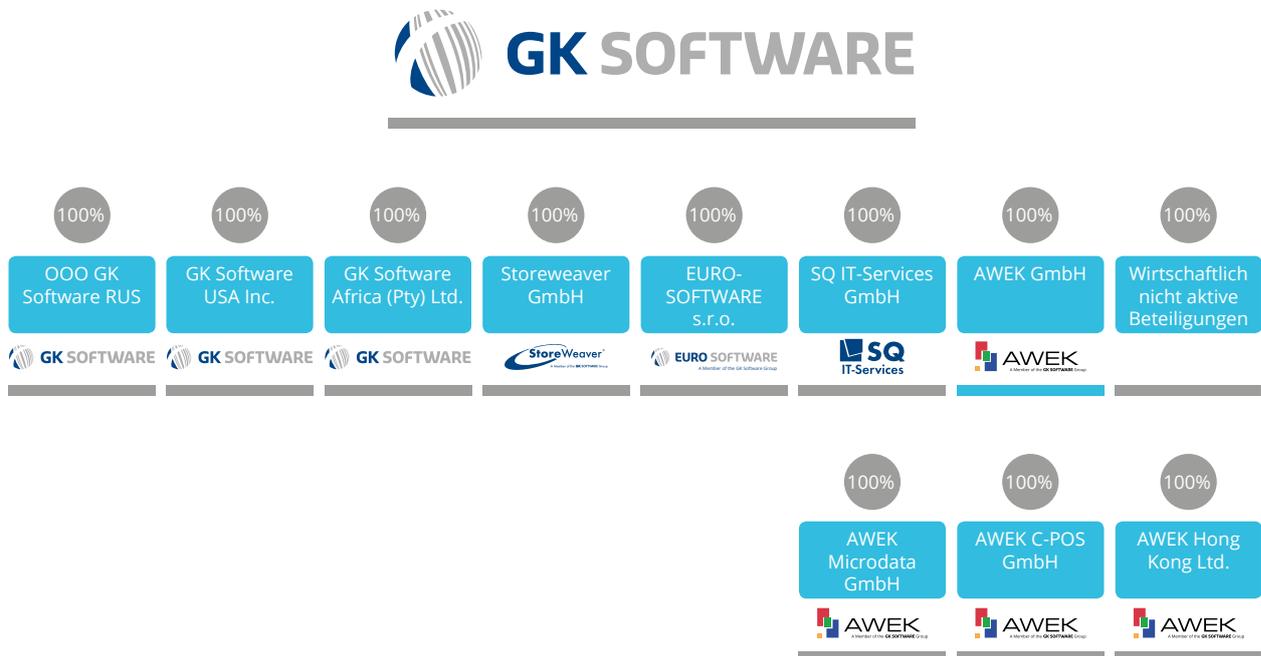
Die GK Software AG ist eines der weltweit technologisch führenden Unternehmen für Einzelhandelssoftware mit dem speziellen Fokus auf Lösungen für dezentralisierte Filialunternehmen. Seit nunmehr 25 Jahren sind die GK Software AG und ihre Vorgängergesellschaft, die G&K Datensysteme

GmbH, die 1990 von Rainer Gläß und Stephan Kronmüller gegründet und 2001 in die GK Software AG umgewandelt wurde, am Markt tätig. Im Jahr 2008 fand der Börsengang des Unternehmens im Prime Standard der Frankfurter Börse statt.

Der Unternehmenssitz befindet sich seit der Gründung in Schöneck/Vogtland. An diesem Standort sind neben der Verwaltung vor allem Produktentwicklung, Projektmanagement und „Third-Level-Support“ angesiedelt. Ebenfalls in Schöneck war die SQ IT-Services GmbH angesiedelt, die 2009 für die Übernahme und Integration der Solquest GmbH gegründet wurde. Die Gesellschaft wurde mit Wirkung zum 1. Januar 2014 ohne Abwicklung

Konzernstruktur der GK Software AG

F.03



auf die GK Software AG im Wege der Verschmelzung durch Aufnahme (§ 2 Nr. 1 UmwG) aufgelöst. Eine weitere 100-prozentige Tochtergesellschaft der GK Software AG ist die 1. Waldstraße GmbH, die in Vorbereitung der Aufnahme neuer Geschäftstätigkeiten gegründet wurde. In Berlin verfügt die GK Software AG über eine Niederlassung am Checkpoint Charlie, von der aus vor allem die Marketing-, Vertriebs- und Partneraktivitäten gesteuert werden und in welcher der User-Help-Desk angesiedelt ist.

Der zweitgrößte Standort des Konzerns befindet sich seit nunmehr über fünfzehn Jahren in Pilsen in der Tschechischen Republik. Bei dieser 100-prozentigen Tochtergesellschaft EUROSOFTWARE s.r.o. sind die Softwareproduktion sowie Forschung & Entwicklung beheimatet. Am Standort Pilsen finden wesentliche Teile der Programmierung und der technologischen Weiterentwicklung der Lösungen der GK Software statt.

In der Schweiz besitzt die GK Software mit der StoreWeaver GmbH in Dübendorf eine weitere 100-prozentige Tochtergesellschaft. Die StoreWea-

ver GmbH verfügt in St. Ingbert im Saarland über eine deutsche Niederlassung. Die Teams in St. Ingbert sind für die konzeptionelle Weiterentwicklung der Produktgruppe StoreWeaver EE (Enterprise Edition) und die Umsetzung der entsprechenden Kundenprojekte verantwortlich und betreuen darüber hinaus die Kunden der ehemaligen Solquest GmbH.

Mit der Übernahme der AWEK GmbH zum 10. Dezember 2012 hat der Konzern zwei weitere Standorte hinzugewonnen, die den Bereich IT-Services bilden. In Barsbüttel bei Hamburg befinden sich u.a. Administration, Hotline, Dispatching, Qualitätssicherung, Reparatur und Lager, während die Softwareentwicklung in Bielefeld angesiedelt ist. Die Serviceorganisation des Bereiches IT-Services besteht darüber hinaus aus im Bundesgebiet verteilten mobilen Technikern.

In Russland verfügt die GK Software über die GK Software RUS über eine eigene Vertriebsorganisation. Im Dezember 2013 wurde in den USA die GK Software USA, Inc. gegründet, um die erwartete Ausdehnung des nordamerikanischen Geschäfts

mit einer eigenen Organisation vor Ort zu unterstützen. Das im März 2015 übernommene Retail-Segment der DBS Data Business Systems, Inc, wurde in die GK Software USA, Inc eingegliedert. Anfang 2015 wurde in Südafrika die GK Software Africa (Pty) Ltd. gegründet.

Zum Vorstand der GK Software AG gehören der Unternehmensgründer Rainer Gläß (Vorsitzender, Verwaltung, Marketing & Vertrieb) und André Herger (Finanzen und Personal). Der Vorstand wird von einem Group Management Board unterstützt, dem folgende Mitglieder angehören: Stephan Kronmüller, Achim Sieren (COO), Michael Jaszczyk (CTO), Harald Kehl (Global Services) und Stefan Krueger (Vertrieb).

Der dreiköpfige Aufsichtsrat der GK Software AG wird vom Vorsitzenden Uwe Ludwig geleitet. Er gehört dem Aufsichtsrat bereits seit 2001 an. Thomas Bleier wurde 2003 in den Aufsichtsrat gewählt, Herbert Zinn im Jahr 2011.

Personal

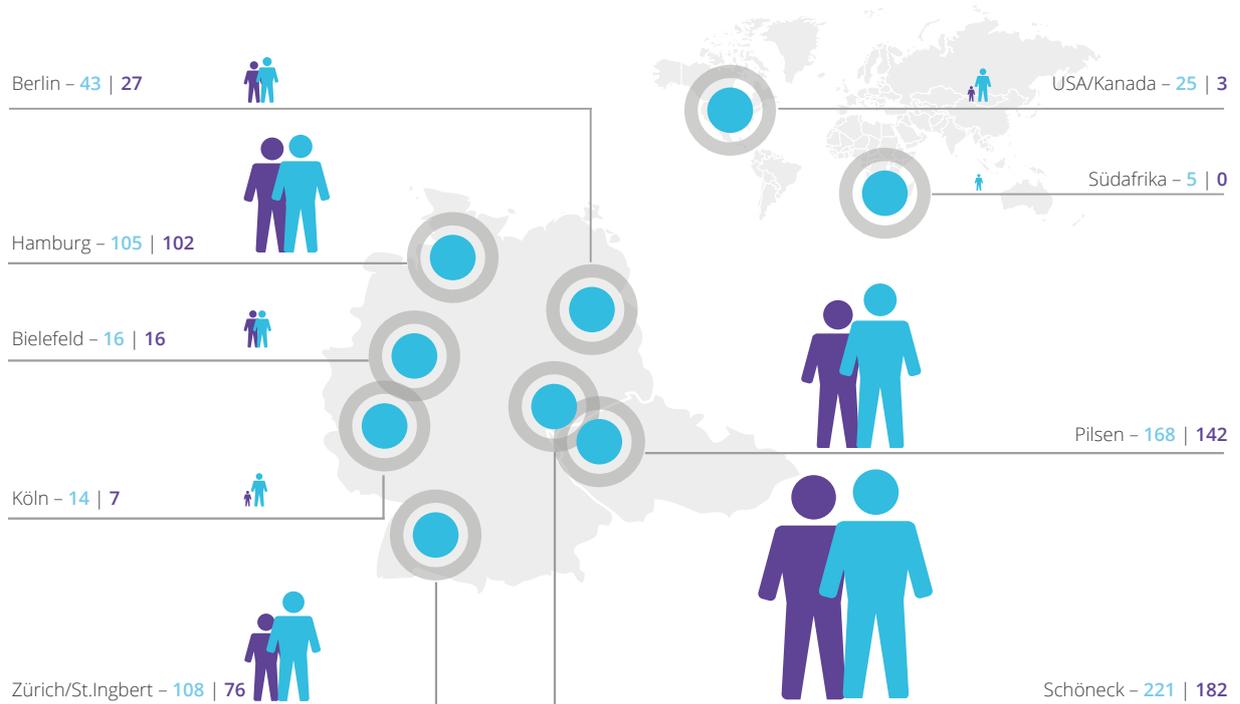
- Weiteres Wachstum an allen Standorten
- Trainee- und Weiterbildungsprogramme für die Mitarbeiter

Im Konzern waren zum Stichtag 30. Juni 2015 insgesamt 707 Mitarbeiter angestellt (ohne Vorstände und Auszubildende). Damit wurden 150 Mitarbeiter mehr als zum Vorjahresvergleichsstichtag (557) beschäftigt.

Mit 221 (H1 2014: 182) Beschäftigten ist ein bedeutender Teil der Konzernmitarbeiter weiterhin am Standort Schöneck beschäftigt. Die Berliner Niederlassung verfügt jetzt über 43 Angestellte in den Bereichen Vertrieb & Marketing, Projekt- und Partnermanagement, Entwicklung und First-Level-Support (Hotline) nach 27 zum Ende des ersten Halbjahres 2014.

Mitarbeiterverteilung über Konzernstandorte (ab 5 Mitarbeiter) zum 30. Juni 2015

F.04



H1 2015 ■ H1 2014 ■

Bei der tschechischen Tochtergesellschaft EURO-SOFTWARE s.r.o. in Pilsen ist die Mitarbeiterzahl mit 168 gegenüber dem Vorjahresstichtag um 26 Mitarbeiter angewachsen (H1 2014: 142).

Im der Bereich IT-Services in Hamburg waren am Ende des ersten Halbjahres 105 (H1 2014: 102) Mitarbeiter beschäftigt, unter denen zahlreiche mobile Servicetechniker waren, die über das Bundesgebiet verteilt sind. Am zweiten IT-Services-Standort in Bielefeld waren am 30. Juni 2014 insgesamt 16 Mitarbeiter angestellt, die überwiegend in der Software-Entwicklung arbeiten (H1 2014: 16). Insgesamt liegt die Beschäftigtenzahl im Bereich IT-Services bei 221 (H1 2014: 118) Mitarbeitern.

Am Standort St. Ingbert arbeiteten am Ende des Berichtszeitraumes 104 (H1 2014: 72) Personen. In Dübendorf arbeiteten zu diesem Zeitpunkt 4 Mitarbeiter (H1 2014: 4).

Die Kölner Niederlassung war zum Berichtszeitpunkt mit 14 Mitarbeitern besetzt, gegenüber 7 Mitarbeitern zum Ende des ersten Halbjahres 2014. In der Niederlassung in Russland waren zu diesem Zeitpunkt wie zum gleichen Stichtag im Vorjahr 2 Mitarbeiter beschäftigt. In den USA arbeiteten 25 Mitarbeiter für die GK Software (H1 2014: 3). Die südafrikanische Tochter hatte zum Stichtag fünf Mitarbeiter.

Für die Zukunft geht der Vorstand davon aus, dass sich das Mitarbeiterwachstum moderat fortsetzen wird und dass weiterhin vor allem nach höher qualifizierten Mitarbeitern gesucht wird.

Um das Umsatzwachstum der GK Software auch personell zu unterlegen und zu fördern, wird seit Jahren intensiv in die Ausbildung und Entwicklung der Beschäftigten investiert. Bei der GK Software AG sind aktuell 3 Auszubildende beschäftigt.

Das Lösungsangebot der GK Software

- GK Software — Simply Retail
- Omni-Channel-Lösungsangebot

Die GK Software ist ein international führender Anbieter von Retail Applications, d.h. von durchgängigen und vollständigen Lösungen für den Ein-

zelhandel, die ohne weitere Fremdsoftware alle Anforderungen erfüllen. Der aktuelle Claim „Simply Retail“ steht für Lösungen, die Komplexität reduzieren und es Einzelhändlern ermöglichen sollen, sich auf ihre Prozesse zu konzentrieren ohne von der IT massiv gebunden zu werden. Diesen Anspruch bildet ein offenes Architekturmodell ab, dessen vier Ebenen den Zuschnitt unterschiedlicher Softwareausprägungen für unterschiedliche Vertriebskanäle ermöglichen. Dabei nutzt jede Application die gleichen Komponenten und Module, so dass Entwicklungsaufwände reduziert und teure Parallelentwicklungen vermieden werden. Die **Operations**-Schicht, welche die grundlegende Basis für jede Application bereitstellt, bildet gemeinsam mit der **Communications**-Schicht, die den gesamten Daten- und Informationsaustausch sicherstellt, die **GK/Retail Infrastructure**. Für jede der unterschiedlichen GK-Applications stehen damit in über 193.000 Installationen bewährte Methoden und Verfahren zur Verfügung, die den technischen Betrieb sicherstellen. Auf diese Infrastruktur setzt die **Retail Business Logic** auf, die von **Core Retail Processes und Enhanced Retail Processes** gebildet wird. Während die Core Prozesse durchgängig von der GK Software abgebildet werden, können bei den Enhanced Prozessen auch Softwaremodule von Partnern zum Einsatz kommen, so wie es konkret in der Zusammenarbeit mit SAP umgesetzt wird.

Für die jeweiligen Anwendungsgebiete werden die bereits vordefinierten Bausteine der verschiedenen Ebenen miteinander verknüpft und zu fertigen Applications zusammengefügt, die z.B. für verschiedene Channel — wie die Filiale, Webshopanbindungen oder Mobile Retailing — bereitstehen. Auf der identischen architektonischen Plattform können auch Lösungen für neue Channels oder die Integration z.B. von Sozialen Medien umgesetzt werden, ohne dass das jeweilige Lösungsfundament permanent neu entwickelt werden muss. Mit dieser flexiblen und zukunftsfähigen Plattform ist die GK Software für aktuelle und zukünftige Themen wie Omni-Channel-Retailing, Cloud-Computing oder InMemory-Databasing sehr gut aufgestellt.

In ihren konkreten Ausprägungen für den Markt sind die verschiedenen Produkte der GK Software in der GK/Retail Business Suite zusammengefasst. Alle Lösungen basieren vollständig auf der

GK/Retail Infrastructure und jeweils ausgewählten Core- und Enhanced Prozessen sowie auf Java und offenen Standards. Damit sind sie durchgängig hardware- und betriebssystemunabhängig.

Gegenwärtig vertreibt die GK Software die Version 12 der GK/Retail Business Suite. Die GK/Retail Business Suite gliedert sich in zwei Hauptsäulen. Die eine nimmt die StoreWeaver Enterprise Edition (EE) ein. Die andere umfasst die Store Operations.

StoreWeaver Enterprise Edition

Die StoreWeaver Enterprise Edition umfasst die Lösungskomponenten Store Device Control und Mobile Filialprozesse. Sie ist eng mit den Lösungen des Bereiches Store Operations verknüpft, kann jedoch auch völlig losgelöst davon eingesetzt werden.

GK/Retail Store Device Control dient der End-to-End-Anbindung der gesamten Filialperipherie, wie z. B. Kassen, Waagen oder Leergutautomaten. Die Lösung sorgt für die automatische Datenverteilung auf alle Systeme in der Filiale in direkter Anbindung an das führende SAP-System. Damit wird sichergestellt, dass geänderte Stammdaten (z. B. Preise) zur richtigen Zeit auf dem richtigen System in der Filiale vorliegen. Gleichzeitig stellt die Lösung die Versorgung der zentralen Systeme mit den sogenannten Bewegungsdaten (z. B. Abverkaufsdaten) sicher. Die Anbindung der verschiedenen Subsysteme in der Filiale erfolgt über standardisierte Peripherieköpfe, an die Lösungen unterschiedlicher Hersteller angedockt werden können. Das zentrale Management der gesamten Systemlandschaft stellt dabei der Enterprise Storemanager sicher. Das systemweite Monitoring übernimmt das Enterprise Cockpit. Beide Lösungen können auch außerhalb der StoreWeaver Enterprise Edition im Bereich der Store Operations zum Einsatz kommen.

Die gesamte Lösungskomponente wird von SAP unter dem Namen „SAP Store Device Control by GK“ vertrieben.

GK/Retail Mobile Warenwirtschaftliche Prozesse umfasst die filialwarenwirtschaftlichen Prozesse, die direkt auf der Fläche oder im Lager auf mobilen Endgeräten zur Verfügung gestellt werden. Die online- und offlinefähigen Prozesse setzen auf ein führendes zentrales System wie SAP auf. Sie gestatten die End-to-End-Anbindung der Filia-

len an die Zentrale in Near-Realtime und beherrschen alle notwendigen Geschäftsprozesse wie z. B. Wareneingang, Disposition, Inventur oder den automatischen Etikettendruck.

Diese Lösungskomponente wird von SAP unter den Namen „SAP Offline Mobile Store by GK“ und „SAP Label und Poster Printing“ vertrieben.

Store Operations

Der Bereich GK/Retail Store Operations umfasst Lösungen für den Einsatz in den Filialen und den Zentralen des Einzelhandels. Sie sind darauf ausgelegt, alle Geschäftsprozesse an der Kasse, am Regal, im Lager oder im Backoffice optimal umzusetzen sowie aus der Unternehmenszentrale heraus komplexe Filialstrukturen zu steuern und zu überwachen. Alle Lösungen sind aufeinander abgestimmt und können vollintegriert oder separat beim Kunden zum Einsatz kommen. Folgende Lösungen sind Bestand dieser Produktlinie:

GK/Retail POS ist die marktführende Lösung für den Betrieb von Kassensystemen. Die Applikation gewährleistet die sichere Abwicklung aller Geschäftsprozesse an der Kasse (POS=Point of Sale) und stellt umfangreiche Backoffice-Funktionalitäten für Geldwirtschaft, Filialverwaltung oder Berichtswesen zur Verfügung. In einer speziellen Ausprägung kann die Lösung auch auf Self-Checkout-Systemen zum Einsatz kommen. SAP vertreibt die Lösung unter dem Namen „SAP Point of Sale by GK“.

GK/Retail Mobile POS ist eine innovative Lösung für den Einsatz der Kassenlösung auf Geräten mit dem Betriebssystem iOS (iPhone, iPod, iPad). Die Unternehmenslösung beherrscht alle Prozesse, die auch auf den stationären Kassen zur Verfügung stehen und wird bereits von einem großen Kunden produktiv eingesetzt. Mobile POS steht in nativen Varianten für iPod/iPhone und iPad zur Verfügung.

GK/Retail Self Checkout ist eine im Jahr 2012 neu entwickelte Ausprägung unserer POS-Lösung. Sie basiert vollständig auf unserer Standardsoftware und ermöglicht das selbstständige Durchführen des gesamten Kassierprozesses durch den Kunden. Mit der dazugehörigen iOS-App können die Kundenbetreuer sofort auf Anforderungen während des Kassierens, wie z. B. Altersverifikationen bei alkoholischen Getränken, reagieren und den

Kunden bei Bedarf schnell Hilfe und Unterstützung anbieten.

GK/Retail Open Scale ist die Waagen-Lösung innerhalb der GK/Retail Business Suite. Sie basiert auf den gleichen technologischen Konzepten wie die anderen Lösungen und ist eine eigenständige Anwendung für alle Arten von offenen PC-Waagen. Sie ermöglicht dem Einzelhandel durchgängige IT-Strukturen und Wahlfreiheit bezüglich des jeweiligen Hardwarelieferanten. Die Lösung hat die Zulassung zum Betrieb durch die PTB (Physikalisch-Technische Bundesanstalt) erhalten.

GK/Retail Taskmanagement sorgt für die automatische, gleichzeitige und kontrollierte Verteilung von Informationen, wie z. B. Warenrückruf, unternehmensweiten Ankündigungen und anderen Informationen. Das speziell auf die Bedürfnisse von Filialunternehmen ausgelegte Modul ermöglicht einen sehr schnellen und durchgängigen Informationsfluss und kann auch auf mobilen Geräten zum Einsatz kommen.

Der **GK/Retail Lean Store Server** ermöglicht die Zentralisierung aller Backoffice-Server. Damit kann ein wichtiger Teil der IT-Systeme aus der Filiale in die Zentrale verlagert werden. Dies erschließt Filialunternehmen erhebliche Potenziale, da z. B. leistungsfähigere Server zum Einsatz kommen und die Service- und Wartungskosten deutlich reduziert werden können. Die GK Software AG ist im Bereich der Zentralisierung von Hintergrundsystemen für Filialunternehmen weltweit führend.

GK/Retail Enterprise Storemanager ist die marktführende Softwarelösung für die Administration und technische Überwachung von großen, auch länderübergreifenden Filialnetzen. Die Lösung ermöglicht die Steuerung und das Monitoring von tausenden Filialen in beliebig vielen Ländern und ist ein wichtiges Alleinstellungsmerkmal der GK/Retail Business Suite.

GK/Retail Enterprise Cockpit bietet den Verantwortlichen einen sehr schnellen Überblick über technische und fachliche Key-Performance-Indikatoren. So können technische Störungen in den Filialen sofort erkannt und schnellstmöglich behoben werden. Die Lösung schafft unternehmensweite Transparenz in Bezug auf die Systemzustände in den Filialen.

GK/Retail Sales Cockpit stellt betriebswirtschaftliche Informationen rund um das aktuelle Tagesgeschäft webbasiert zur Verfügung. Damit haben die Verantwortlichen jederzeit einen umfassenden Überblick über den Geschäftsverlauf in Echtzeit.

GK/Retail KPI Dashboard ist eine native iPad-App, mit der wesentliche Business-Parameter in unterschiedlichen Aggregationsstufen für verschiedene Zielgruppen aufbereitet werden. Mit dem KPI Dashboard können Filialleiter, Bezirks- und Regionsverantwortliche oder das zentrale Management in Echtzeit, die relevanten Daten ihres Arbeitsgebietes überprüfen und zur Grundlage ihres Handelns machen. Das KPI-Dashboard ist für den Einsatz mit InMemory-Technologien ausgelegt und arbeitet z. B. mit SAP HANA, der InMemory-Appliance der SAP, zusammen.

GK/Retail Enterprise Promotions Management ist eine Komplettlösung für die Anlage, Durchführung und Verwaltung von unternehmensweiten Promotionen und Aktionen. Zu den Einsatzgebieten zählen unter anderem die Steuerung der Rabattgewährung von Kundenkartensystemen oder die Akzeptanz von beliebigen Coupons an den Kassen.

GK/Retail Stored Value Server sorgt für die sichere, unternehmensweite Verwaltung aller ausgegebenen Gutscheine. Er bietet eine zentrale Datenbank für die Bereitstellung aller Gutscheininformationen im gesamten Unternehmen und übernimmt auch die Abwicklung aller Prozesse rund um elektronische Gutscheine (Giftcards).

GK/Retail Digital Content Management ist die zentrale Lösung zur Verteilung von multimedialen Inhalten auf unterschiedliche Ausgabegeräte im gesamten Unternehmen. So können Bilder, Slideshows oder Videos auf die entsprechenden Systeme im Unternehmen verteilt werden. Auch reine Texte (z. B. für elektronische Regaletiketten) können so übermittelt werden.

Die Lösungswelt SQRS

Mit dem Erwerb der Assets der ehemaligen Solquest GmbH wurde auch deren Lösungswelt Solquest Retail Solutions (SQRS) übernommen, die bei acht Kunden mit rund 5.000 Installationen im Einsatz ist. Die besondere Leistungsstärke der Lösung lag in den Bereichen der SAP-Integration und der Mobile Solutions. Die SQRS-Lösungen

werden nicht mehr vertrieben, um das Produktportfolio des Konzerns gestrafft zu halten. Im Rahmen der bestehenden Kundenbeziehungen gibt es nach wie vor permanente Anforderungen, die im Bereich der StoreWeaver GmbH umgesetzt werden. Parallel dazu wurde ein mittelfristiger Migrationspfad entwickelt, um den Kunden der ehemaligen Solquest GmbH eine langfristige Perspektive aufzeigen zu können.

Transaction+

Mit dem Erwerb des Retailsegmentes der DBS Data Business Systems, Inc. hat GK Software auch einige von dieser Einheit entwickelte Lösungen übernommen, von denen Transaction+ die wichtigste ist. Transaction+ ist zum einen eine Paymentlösung für Nordamerika, die als Interface zwischen der Kassenlösung und den verschiedenen Payment Providern dieser Region fungiert. So sind gegenwärtig bereits über 30 Provider angebunden. Auf der anderen Seite verfügt Transaction+ über eine intelligente Logik, die Zahlungen je nach Zeitpunkt und Ort an unterschiedliche Provider routen kann. Dies ist in den USA von besonderer Bedeutung, da hier in Abhängigkeit von diesen Faktoren unterschiedliche Kosten anfallen und damit ein erhebliches Einsparpotenzial für Einzelhändler besteht. Transaction+ wird als eigenständige Lösung in das GK/Retail-Portfolio integriert und es dem Unternehmen ermöglichen, Projekte in den USA schneller und kostengünstiger sowie mit weiterem Zusatznutzen für die Kunden umzusetzen.

Produktweiterentwicklung

Im Gesamtjahr 2014 wurde ein planmäßiges Minorrelease für GK/Retail 12 sowie eine SAP-Version für die Premiumqualifikation übergeben, die den Standard und das SAP-Produkt gemäß der Roadmap um Lösungsbestandteile, Funktionalitäten und Schnittstellen zu Subsystemen erweitert haben. Fokusthemen waren Omni-Channel, Clienteling und die Weiterentwicklung der Cloud-Variante der Kassenlösung, die als neue Option den Standard erweitert. Im März wurde die 5. Premiumqualifikation durch SAP erfolgreich beendet. Im Rahmen einer solchen Produktprüfung werden neue Produkte und Funktionalitäten von SAP geprüft und die jeweils aktuelle Version für den Verkauf freigegeben. Die AWEK vertreibt eine zum Angebot der GK Software komplementäre Mittelstandssoftwarelösung, die vorrangig auf den Bereich Fashion ausgerichtet ist und betreut eine

Vorgängerversion dieser Software bei mehreren Kunden im deutschsprachigen Raum.

Dienstleistungen

Neben ihren Produkten bietet die GK Software AG umfangreiche Dienstleistungen an. Wichtigster Bestand in diesem Rahmen sind Customizing und Anpassungsentwicklungen während der Initialprojekte sowie anschließend die Umsetzung von Change Requests, die in den meisten Projekten permanent anfallen. Dazu gehört z.B. die Anpassung der bereits produktiven Lösungen an erweiterte Anforderungen des Kunden, wie etwa die Integration neuer Bonussysteme in die Kassenumgebung.

In den Bereich Dienstleistung fallen auch klassisches Consulting, Projektmanagement oder Schulungen. Auch 2014 hat der Konzern intensiv daran gearbeitet, die Voraussetzungen zu schaffen, um Implementierungspartner zu schulen, die dann selbstständig die Einführung von GK/Retail übernehmen können. Dabei werden diese Partner mittelfristig vorrangig die Basisparametrisierung vornehmen, während Entwicklungsarbeiten im Rahmen von Anpassungen (Change Requests) weiterhin von der GK Software umgesetzt werden sollen.

Wartung und Services

Mit dem Erwerb der AWEK konnte der Konzern sein Portfolio um werthaltige Services ergänzen. Damit können neben der kostenpflichtigen Softwarewartung auch vollständige Services für den Einzelhandel angeboten werden. Das bedeutet, dass die GK Software auch die Wartung von Fremdsoftware sowie von Hardware unterschiedlichster Hersteller leisten kann. Dafür stehen rund 40 mobile Servicetechniker bereit, die innerhalb festgelegter Zeiten jede Filiale in Deutschland erreichen können. Neben der klassischen Serviceerbringung können auch weitere Dienstleistungen, wie Rollout-Services oder Staging (Erstbetankung von Systemen), übernommen werden.

Darüber hinaus bietet der Konzern im Bereich der klassischen Softwarewartung die Fehler- und Störungsbehebung für alle Lösungen, die bei den Kunden im Einsatz sind, an.

Partnerausbildung

Für die Qualifizierung der Implementierungspartner hat im abgelaufenen Geschäftsjahr die GK Partner Academy den vollen Betrieb aufgenommen. Um im Rahmen des Partnerprogrammes den Status als Advanced Partner zu erreichen, müssen von einer entsprechenden Anzahl von Mitarbeitern des Partners die festgelegten kostenpflichtigen Schulungsprogramme und Trainings absolviert werden. Auch mehrere Hardwarepartner haben im letzten Jahr ihre Geräte von der GK Academy kostenpflichtig zertifizieren lassen.

Kunden und Projekte

- Gewinn neuer großer internationaler Projekte
- Erste Vertriebs Erfolge in den USA

Die Kunden der GK Software kommen unverändert überwiegend aus dem Bereich Einzelhandel. Marktsegmente sind dabei vor allem der Lebensmitteleinzelhandel, Drogerie & Haushalt, Mode & Lifestyle, Bau- und Einrichtungsmärkte oder Technik & Auto. Die Produkte und Dienstleistungen sind auf Unternehmen unterschiedlichster Größe ausgerichtet und eignen sich hervorragend für Kunden mit Filialen in mehreren Ländern.

Neue Kundenprojekte 2015:

- Bedeutender Pharmafachhändler (über 1.000 Standorte – Gewinn März 2015)
- Internationaler Schuhhersteller (rund 50 Standorte – Gewinn Juni 2015)
- Führender Sportartikelhersteller (rund 150 Standorte in Nord- und Südamerika und Asien – Gewinn März 2015)
- Luxury-Franchisenehmer (30 Standorte in den Vereinigten Arabischen Emiraten – Gewinn März 2015)
- Fashionanbieter (rund 550 Standorte in Polen – Gewinn Juni 2015)

- Supermarktbetreiber (rund 100 Standorte in Russland – Gewinn Juni 2015)
- Fashionanbieter (rund 50 Standorte in Großbritannien – Gewinn Mai 2015)

Im Bereich der Bestandsprojekte war auch das erste Halbjahr 2015 durch erfolgreiche Pilotierungen in mehreren Projekten, Rollouts sowie den vollständigen Abschluss eines großen Projektes geprägt. In mehreren laufenden Projekten wurden weitere Länderausprägungen übergeben und bereits ausgerollt. Gegenwärtig läuft die Migration der letzten großen Bestandskunden auf die aktuelle Softwareversion, so dass jetzt der überwiegende Teil unserer Kunden entweder umgestellt hat oder der Umstellungsprozess bereits weit fortgeschritten ist. Dies schafft die Voraussetzungen dafür, dass die bereits seit vielen Jahren bestehenden Beziehungen mit unseren Kunden weiter gefestigt werden. Darüber hinaus haben wir mit den Bestandskunden weitere Verträge abschließen können, deren Inhalte z.B. Lizenzerweiterungen, Dienstleistungen oder Servicegeschäft waren.

Ein Beweis für die gelebte Partnerschaft mit SAP ist, dass inzwischen mehr als 29 gemeinsame Kundenprojekte bestehen, in denen GK-Lösungen von der SAP verkauft worden sind. Die strategische Beziehung beider Unternehmen für den Bereich Filiale wird auch durch gemeinsame Aktivitäten auf Messen, koordinierte Vertriebsaktivitäten und eine enge technologische Zusammenarbeit wiederspiegelt.

Markt- und Wettbewerbsumfeld

- Stabiles erstes Halbjahr
- Wachstum von rund 1,5 Prozent für 2015 erwartet
- Investitionsbedarf für Retail-IT bleibt hoch

Die Geschäftsentwicklung der GK Software wird zu nicht unbedeutenden Teilen von der wirtschaftlichen Situation im Einzelhandel in Deutschland sowie in Europa und zunehmend auch den USA mitbestimmt. Diese ist daher neben dem allgemeinen Investitionsbedarf des Handels und weiteren Faktoren eine wichtige Basis für die Prognosen

über die weiteren Chancen der Gesellschaft. Nach dem erfolgreichen Jahr 2014 gestaltete sich auch das erste Halbjahr 2015 für den deutschen Einzelhandel positiv. Mit Ausnahme des Mai übertrafen die restlichen Monate die Vorjahreswerte im Schnitt um real etwa 2,4 Prozent, nominal um 2,2 Prozent.¹ Für das Jahr 2015 wird ein Wachstum von 1,5 Prozent prognostiziert.² Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen im Heimatmarkt der GK Software bleiben damit nach wie vor positiv. Ein Blick in die Nachbarländer zeigt ähnliche Trends. Ähnlich stellte sich die Situation in Österreich dar. Dort stieg der Umsatz für die ersten sechs Monate im Vorjahresvergleich um 1,2 Prozent auf 27,2 Mrd. Euro, obwohl die Verkaufsfläche zum zweiten Mal in Folge abgenommen hat.³ Deutlich stärker fiel das Wachstum in der Schweiz aus, in der die Einzelhandelsumsätze real um 4,9 Prozent zugenommen haben (nominal 3,7 Prozent).⁴

Für den europäischen Einzelhandel ist in der Gesamtperspektive ein anhaltender Aufwärtstrend auszumachen. So stiegen in den Monaten von Januar bis Mai die inflationsbereinigten Umsätze im Vorjahresvergleich durchschnittlich zwischen 1,8 und 2,7 Prozent an.⁵ Diese Entwicklung war jedoch nicht für alle Länder zu beobachten und vor allem die krisengeschüttelten Länder Südeuropas sind von deutlich positiveren Entwicklungen teilweise noch weit entfernt.⁶

In den USA dagegen ist seit Mitte 2012 ein kontinuierlicher Aufwärtstrend der Einzelhandelsumsätze zu konstatieren, der auf dem weltweit größten Einzelhandelsmarkt für mehr Bewegung sorgen könnte.⁷

Aus all diesen Entwicklungen lassen sich allerdings keine linearen Schlüsse auf die Investitionsbereit-

schaft der Einzelhändler ziehen, da sie nicht automatisch in höheren IT-Budgets münden, wie die vergangenen Jahre in Deutschland gezeigt haben. Dennoch bilden sie zumindest mittelfristig die Basis dafür, dass Investitionen getätigt und nicht weiter verschoben werden.

Gemäß des aktuellen EY-Handelsbarometers bewerteten nur noch 60 Prozent der deutschen Einzelhändler ihre Lage als gut oder eher gut, nach 67 Prozent in der Vorjahresbefragung. Dagegen stieg der Anteil der derer, die ihre Lage als schlecht bewerten eher überraschend von 3 auf 7 Prozent.⁸ In der Summe erwartet jeder zweite Händler eine Verbesserung seiner Situation während nur jeder zehnte vom Gegenteil ausgeht.⁹ Auf der Verbraucherseite sind die Daten in Deutschland laut GfK-Konsumklima-Index im Juli 2015 zum ersten Mal seit Oktober 2014 leicht rückläufig, was vor allem mit den Entwicklungen in Griechenland zusammenhängt. Dennoch ist die Einkommenserwartung der Verbraucher auf einem Rekordwert seit der Wiedervereinigung. Positive Jobaussichten und eine gute Finanzlage führen zu gesteigerter Konsumfreudigkeit.¹⁰

Im Bereich Business-to-Consumer-E-Commerce bleiben die Aussichten nach wie vor sehr positiv. Hier werden auch 2015 die weltweiten Umsätze weiter steigen¹¹, wobei die attraktivsten Märkte die USA, China, Großbritannien, Japan und Deutschland sind¹². In der Bundesrepublik wird für 2015 ein Umsatz von 43,6 Mrd. Euro erwartet. Das bestehende Potenzial zeigt sich darin, dass der durchschnittliche Umsatz pro Käufer in Deutschland 2014 bei rund 1.054 EUR lag und 2015 auf 1.211 EUR prognostiziert wird, während dieser in den USA noch höher ist.¹³ Die damit verbunden Herausforderungen für den Einzelhandel betreffen auch die Lösungswelt der GK Software, da die Kun-

1 – https://www.destatis.de/DE/PresseService/Presse/Pressemitteilungen/2015/06/PD15_241_45212.html

2 – <http://www.einzelhandel.de/images/presse/Graphiken/Der-EinzelhandelJan2014.pdf>, Seite 7

3 – http://diepresse.com/home/wirtschaft/economist/4786215/Trotz-Haendlersterben-und-weniger-Flaeche_Einzelhandel-im-Plus?from=rss

4 – <http://www.nzz.ch/detailhandel-konsum-konsumentenstimmung-1.541325>

5 – Eurostatistics Data for short-term economic analysis, Issue number 07/2015, S. 18.

6 – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&nit=1&language=de&pcode=teis200&plugin=0>

7 – http://lycharts.com/indicators/retail_sales

8 – EY Handelsbarometer, Juli 2015, S. 3.

9 – Ebenda, S. 4.

10 – <http://www.gfk.com/de/news-und-events/presse/pressemitteilungen/seiten/grexit-gefahr-d%C3%A4mpft.aspx>

11 – <http://www.statista.com/statistics/261245/b2c-e-commerce-sales-worldwide/>

12 – https://www.atkearney.com/consumer-products-retail/e-commerce-index/full-report/-/asset_publisher/87xbENNHPZ3D/content/global-retail-e-commerce-keeps-on-clicking/101927_101_INSTANCE_87xbENNHPZ3D_redirect=%2Fconsumer-products-retail%2Fe-commerce-index

13 – <http://www.deals.com/umfragen/e-commerce-studie-2015>

den der Gesellschaft sich ihnen bei der Um- und Neugestaltung ihrer IT-Landschaft stellen müssen. Weitere neue Themen wie etwa Home Delivery wirken als zusätzliche Treiber. Gerade in letzterem Bereich herrscht in Deutschland noch ein großer Nachholbedarf. So beträgt der Marktanteil des Lebensmittelhandels am gesamten Onlinemarkt hier nur 0,7 Prozent¹, während es in Großbritannien bereits 5,0 Prozent oder 12,4 Mrd. Euro (8,9 Mrd. GBP) sind.² Dabei werden gegenwärtig unterschiedliche Konzepte wie filialbasierte Auslieferung, Click-and-Collect oder zentrallagerbasierte Auslieferung gegenwärtig auch in Deutschland wieder stärker getestet.

Generell stehen Neu- und Ersatzinvestitionen damit weiterhin unter der Prämisse, auch für Zukunftsthemen gerüstet zu sein. Da die Anzahl der Musterbeispiele für echte Omni-Channel-Integration noch gering ist und häufig Unsicherheiten bzgl. der einzuschlagenden Strategie bestehen, führt dies aktuell zu verlängerten Entscheidungszeiträumen. Diese Entwicklung bekam die GK Software seit dem Ende 2012 durch Verzögerungen in den Saleszyklen zu spüren.

Insgesamt bleibt der Investitionsbedarf des Einzelhandels, wie die aktuelle Studie des EHI Retail Institute ‚IT-Trends im Handel 2015‘ zeigt, hoch. 88 Prozent der IT-Verantwortlichen gehen von steigenden bzw. konstanten Budgets aus und schreiben neuen Technologien wie Cloud-Diensten und Omni-Channel-Systemen eine hohe Bedeutung zu.³ Die Forrester-Studie „The Retail CIO Agenda 2015: Secure and Innovative“ zeigt, dass die Ersatzinvestitionen von den bereits angesprochenen neuen Themen immer stärker überlagert werden. So werden Omni-Channel-Integration, Einführung neuer Warenwirtschaftslösungen und der Einsatz von Analyse- und Business-Intelligence-Tools als die gegenwärtig größten Herausforderungen beschrieben, die in ihrer strategischen Bedeutung nur noch von der Verbesserung der IT-Sicherheit übertroffen werden.⁴

1 – <http://www.kpmg.com/DE/de/Documents/consumer-barometer-03-14.pdf>, Seite 4

2 – <http://www.igd.com/Research/Retail/retail-outlook/3371/UK-Grocery-Retailing/>

3 – EHI Retail Institute, Studie: IT-Trends im Handel 2015

4 – Forrester Consulting, Studie: The Retail CIO Agenda 2015: Secure And Innovative, Seite 10

Der Interaktive Handel mit Waren (E-Commerce und Versandhandel) erzielte im zweiten Quartal 2015 einen Umsatz von 12,3 Mrd. Euro, was einem Wachstum von 11,8 Prozent entspricht (2014: 11,0 Mrd. Euro). 87,7 Prozent (10,8 Mrd. Euro) wurden dabei online erwirtschaftet, 1,7 Prozent mehr als im Vorjahreszeitraum (2014: 9,5 Mrd. Euro).⁵ Die Prognose des bevh (Bundesverband E-Commerce und Versandhandel) für den Gesamtjahresumsatz liegt bei 51,6 Mrd. Euro, was einem Wachstum von 5,1 Prozent entspricht (2014: 49,1 Mrd. Euro)⁶. Damit könnte dieses Handelssegment in diesem Jahr die Zehn-Prozent-Marke am gesamten Einzelhandel erreichen.

Der Trend, dass die sogenannten Multi-Channel-Händler gegenüber den reinen Online-Marktplätzen zulegen können, hat sich weiter verstetigt. So konnten die Händler, die sowohl stationär als auch online aktiv sind, im 1. Quartal 2015 ihre Onlineumsätze um 27,2 Prozent im Vorjahresvergleich steigern (5,05 Mio. Euro nach 3,97 Mio. Euro im 1. Quartal 2014). Damit erhöhten sie ihren Marktanteil am interaktiven Handel weiter, der jetzt bereits 33 Prozent ausmacht, während es im 1. Quartal 2014 noch 29 Prozent waren⁷. Sollte dieser Trend weiter anhalten, spräche das dafür, dass es dem stationären Handel gelingt, seine Vorteile gegenüber dem reinen Onlinehandel wie Markenstärke, Beratung, Warenpräsentation und Service auszuspielen. Dazu wird der stationäre Handel in noch stärkerem Maße die entsprechende technische Infrastruktur erneuern müssen – ein Trend der bereits seit Ende 2012 die meisten Projektentscheidungen im Geschäftsumfeld der GK Software nachhaltig beeinflusst. Ungeachtet der Verschiebungen innerhalb der Segmente wird der Interaktive Handel auch in diesem Jahr voraussichtlich stärker als der klassische stationäre Handel wachsen. Dementsprechend lag das Wachstum des Onlinehandels im 1. Quartal 2015 bei rund 10 Prozent.

5 – <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/datum/2015/august/artikel/positiver-trend-setzt-sich-fort-interaktiver-handel-waechst-im-zweiten-quartal-zweistellig/>

6 – <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/datum/2015/maerz/artikel/bewegtes-jahr-2014-fuer-online-und-versandhandel/>

7 – <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/datum/2015/mai/artikel/interaktiver-handel-startet-mit-deutlichem-plus-ins-neue-jahr/>

In der Summe bleiben die Voraussetzungen für den Geschäftsverlauf der GK Software im zweiten Halbjahr 2015 positiv. Dies umso mehr, als die Gesellschaft durch die Partnerschaft mit SAP davon ausgeht, die Basis potenzieller Kunden international weiter ausdehnen zu können. Diese Trends stehen unter dem Vorbehalt, dass die Weltwirtschaft nicht durch politische oder wirtschaftliche Faktoren massiv gestört wird, die sich negativ auf die Konjunktur auswirken.

Die GK Software geht weiterhin davon aus, dass die kurz- oder mittelfristig erforderlichen Investitionen in neue Systeme sowie die Umsetzung neuer Themen des Einzelhandels auch zukünftig Umsatzpotenzial in Deutschland und den anderen aktiv bearbeiteten Märkten bieten. Darüber hinaus wird erwartet, dass vor allem die Partnerschaft mit SAP international zu weiteren Erfolgen führt und das Potenzial der Gesellschaft nachhaltig stärkt.

Die GK Software ist gegenwärtig in mehreren laufenden Ausschreibungen in Deutschland und im Ausland im Direktvertrieb und im Partnergeschäft gut positioniert und verfügt mit ihrem breiten Produktportfolio, der Internationalität ihrer Lösungen und der nachgewiesenen Fähigkeit, Projekte schnell umzusetzen, über wichtige Vorteile gegenüber dem Wettbewerb.

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

Ertragslage

- Umsatz bei 26,9 Millionen Euro; EBIT bei -2,28 Millionen Euro

Das erste Halbjahr des Jahres 2015 zeigte eine erfreuliche erhebliche Steigerung des Umsatzes gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum. Die GK Software konnte ihren Umsatz auf 26,86 Mio. Euro nach 20,21 Mio. Euro im Vorjahr erhöhen. Dies entsprach einem Zuwachs um 32,9 Prozent. Das Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT) betrug -2,28 Mio. Euro nach -1,33 Mio. Euro im Vorjahresberichtszeitraum. Dieses Ergebnis bedeutet eine EBIT-Marge auf den Umsatz von -8,5 Prozent, die mit dem Vorjahreswert von -6,6 Prozent zu vergleichen ist. Das Ergebnis wird im Vergleich zum Vorjahr wesentlich durch im die Rahmen der vorläufigen Kaufpreisallokation identifizierten Vermögenswerte aus der Akquisition des Einzelhandelssegmentes der DBS Data Business Systems Ltd. und den darauf durchgeführten planmäßigen Abschreibungen und die Mehraufwendungen für den Aufbau der Niederlassungen in den USA und Südafrika beeinflusst, denen noch keine entsprechenden Umsätze gegenüberstehen.

Auf Ebene des EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) ergibt sich für das erste Halbjahr ein EBITDA von -0,69 Mio. Euro nach einem Vorjahreswert von -0,34 Mio. Euro.

Der Konzernverlust lag im 1. Halbjahr 2014 bei -2,91 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahreswert von -2,11 Mio. Euro. Der Anstieg findet seine wesentliche Ursache in dem verschlechterten EBIT. Bezieht man diese Werte auf die Anzahl der im 1. Halbjahr 2015 ausgegebenen Aktien, ergibt sich ein unverwässertes Ergebnis von -1,54 Euro pro Aktie. Im Vorjahr betrug der Verlust je Aktie noch -1,11 Euro.

Das Umsatzwachstum von 6,64 Mio. Euro steht im Zeichen einer erneuten, erheblichen Ausweitung des Kernsegmentes GK/Retail. Dieses konnte um 7,72 Mio. Euro oder mehr als fünfzig Prozent ausgedehnt werden. Während allerdings das SQRS-Segmentes in seinem Umfang sich - besser als

erwartet - etwas über Vorjahresniveau mit 0,53 Mio. Euro behaupten konnte, gingen die Umsätze im Geschäft um die IT-Services um 1,10 Mio. Euro auf nur noch 4,73 Mio. Euro zurück.

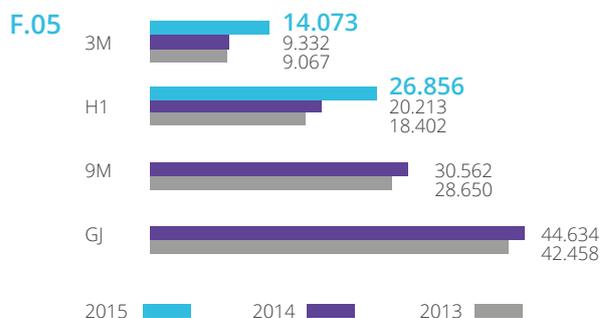
Das starke Umsatzwachstum in unserem Kerngeschäftsfeld GK/Retail stimmt uns optimistisch, dass für das Jahr 2015 die angestrebte starke Ausdehnung dieses Geschäftssegmentes realisiert werden kann.

Mit fast 50 Prozent wuchsen die Dienstleistungserlöse im Kerngeschäftsfeld um 4,24 Mio. Euro auf 12,97 Mio. Euro an. Der Vergleichswert des Vorjahres war 8,72 Mio. Euro. Es ist allerdings zu berücksichtigen, dass hier Umsätze in Höhe von 0,93 Mio. Euro aus der Akquisition der Einzelhandelspartie der Data Business Systems Ltd. enthalten sind. Aber auch der verbleibende Anstieg ist mit 3,31 Mio. Euro oder um etwas mehr als ein Drittel erfreulich genug. Insgesamt steuert das Einführungs- und Erweiterungsgeschäft unseres Kerngeschäftes um GK/Retail nun fast die Hälfte zum Gesamtumsatz der Unternehmensgruppe bei.

Auch die Sonstigen Umsatzerlöse, die aus dem Verkauf von Hardware an Kunden und Vorbereitungsdienstleistungen an dieser Kundenhardware stammen, konnten um 0,37 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden. Hier ist die Ursache ebenfalls im Beitrag unserer Akquisition in den USA zu suchen, der 0,32 Mio. Euro betrug.

Im GK/Retail-Bereich übertrafen die Lizenzerlöse den Vorjahreswert um 114,0 Prozent und betragen nun 2,45 Mio. Euro (inklusive eines Beitrages von 0,14 Mio. Euro, die der US-amerikanischen Akquisition zuzurechnen sind) nach 1,15 Mio. Euro

Quartalsumsatzentwicklung im Vergleich zu den Vorjahren, kumuliert in TEUR



zum 30. Juni 2014. Diese Entwicklung ist auf die Abschlüsse mit neuen Kunden im Berichtszeitraum zurückzuführen.

Auch die Wartungsumsätze im GK/Retail Geschäft sind weiter gewachsen (+42,2 Prozent) und machten mit 5,64 Mio. Euro einen Gesamtanteil an den Umsätzen in diesem Segment von 21,0 Prozent aus. Dabei konnte das Dienstleistungsbezogene Geschäft um 0,42 Mio. Euro ausgebaut werden; die restlichen 1,23 Mio. Euro sind auf die verbreiterte Installationsbasis zurückzuführen. Auch hier ist allerdings der Beitrag unserer nordamerikanischen Akquisition nicht unbeträchtlich und beträgt 0,32 Mio. Euro.

Insgesamt erzielte der Konzern Wartungsumsätze von 9,64 Mio. Euro nach 8,15 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Dazu trug der Bereich IT-Services mit 3,52 Mio. Euro bei. Dieser Wert liegt um 0,20 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 3,71 Mio. Euro. Diese Rückgänge beziehen sich auf Dienstleistungsumsätze im Rahmen der Wartungsverträge, die auf einem verzögerten Ersatz von Hardware und den damit verbundenen mengenabhängigen Wartungserlösen beruhen.

Eine ähnliche Bewegung ist für die Sonstigen Umsätze im Segment IT-Services zu beobachten. Hier liegen die Umsätze um 1,36 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert von 1,82 Mio. Euro, was ebenfalls auf verzögerte Nachbeschaffungen bei Kunden hindeutet. Trotz dieser erheblichen Verfehlung des Vorjahreswertes geht der Vorstand immer noch davon aus, dass im Geschäftsfeld IT-Services die Vorjahresumsatzwerte wieder erreicht werden können.

Im Segment SQRS haben sich die Umsätze entgegen den Erwartungen behauptet und sind sogar leicht gestiegen. Die Dienstleistungserlöse in diesem Bereich lagen ähnlich wie Vorjahresberichtszeitraum bei 0,02 Mio. Euro. Auch die Wartungsumsätze blieben mit 0,48 Mio. Euro stabil.

Die Betriebsleistung stieg vor allem auf Grund des Umsatzanstieges um 33,3 Prozent an. Insgesamt betrug sie nun 27,15 Mio. Euro nach 20,36 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Die Aktivierten Eigenleistungen erhöhten sich auf 0,29 Mio. Euro nach 0,15 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2014, was im Wesentlichen auf die Weiterentwicklung unserer Produkte und Optionen unserer Lösungssuite zurückzuführen ist.

Die Gesamtleistung stieg um 33,0 Prozent auf 28,31 Mio. Euro nach 21,29 Mio. Euro. Der Anteil der Umsätze an der Gesamtleistung lag wie im Vorjahr bei 94,9 Prozent, während der Anteil der Aktivierten Eigenleistungen, bei denen es sich um die Weiterentwicklung unserer Softwarelösungen handelt, 1,1 Prozent nach 0,7 Prozent im Vorjahresberichtszeitraum betrug.

Gesamtleistung						
T.03	30.6.2015		30.6.2014		Veränd.	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Umsätze	26.856	94,9	20.213	94,9	6.643	32,9
Aktiviert Eigenleistungen	291	1,0	151	0,7	140	92,4
Betriebliche Leistung	27.147	95,9	20.364	95,6	6.782	33,3
Sonstige betriebliche Erträge	1.163	4,1	928	4,4	235	25,3
Gesamtleistung	28.310	100,0	21.293	100,0	7.017	33,0

Der Konzern arbeitet weiterhin daran, seine Kapazitäten leichter auf Beschäftigungsschwankungen einstellen zu können. Daher greift man in erweitertem Umfang auf externe Kapazitäten zurück. Dadurch ist der Aufwand für bezogene Leistungen und Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe mit 3,20 Mio. Euro nach 1,84 Mio. Euro im Vorjahresvergleich deutlich angestiegen. Der Anstieg von 1,36 Mio. Euro ist fast ausschließlich auf das Geschäftsfeld GK/Retail zurückzuführen, da nur hier solche externen Kapazitäten in verstärktem Maße eingesetzt werden,

Die Personalkosten stiegen um 34,5 Prozent oder 4,78 Mio. Euro. Insgesamt beläuft sich der Personalaufwand nun auf 18,67 Mio. Euro. Neben der Notwendigkeit, die Internationalisierung mit entsprechendem Personal zu unterlegen ist vor allem das starke Dienstleistungsgeschäft Motor für diese Entwicklung.

Die Abschreibungen beliefen sich im Berichtszeitraum auf 1,58 Mio. Euro, nachdem im Vorjahr 1,00 Mio. Euro angefallen waren. Der Anstieg um 0,58 Mio. Euro ist im Wesentlichen (0,53 Mio. Euro) auf die im Rahmen der Kaufpreisallokation für unsere Akquisition in den USA identifizierten Vermögenswerte zurückzuführen, die hier zu planmäßigen Abschreibungen führen.

Umsatz nach Segmenten

T.04

	H1 2015		H1 2014		Veränd.		GJ 2014	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Umsätze mit								
GK/Retail	21.598	80,4	13.881	68,7	7.717	55,6	31.660	70,9
SQRS	526	2,0	500	2,5	26	5,2	1.053	2,4
IT-Services	4.732	17,6	5.832	28,9	-1.100	-18,9	11.921	26,7
Gesamt	26.856	100,0	20.213	100,0	6.643	32,9	44.634	100,0
Lizenzen	2.527	9,4	1.184	5,9	1.343	113,4	4.391	9,8
GK/Retail	2.453	9,1	1.146	5,7	1.307	114,0	4.223	9,5
SQRS	—	—	—	—	—	—	—	—
IT-Services	74	0,3	38	0,2	36	94,7	168	0,4
Wartung	9.635	35,9	8.151	40,3	1.484	18,2	17.022	38,1
GK/Retail	5.638	21,0	3.964	19,6	1.674	42,2	8.478	19,0
SQRS	480	1,8	475	2,3	5	1,1	934	2,1
IT-Services	3.517	13,1	3.712	18,4	-195	-5,3	7.610	17,0
Dienstleistung	13.669	50,9	9.006	44,6	4.663	51,8	22.504	50,4
GK/Retail	12.966	48,3	8.722	43,2	4.244	48,7	18.599	41,7
SQRS	22	0,1	25	0,1	-3	-12,0	119	0,3
IT-Services	681	2,5	259	1,3	422	162,9	3.786	8,5
Sonstiges	902	3,4	1.872	9,3	-970	-51,8	673	1,5
GK/Retail	418	1,6	49	0,2	369	753,1	23.292	52,2
SQRS	24	0,1	—	—	24	—	1.053	2,4
IT-Services	460	1,7	1.823	9,0	-1.363	-74,8	357	0,8
GK Academy	123	0,5	—	—	123	—	—	—
GK/Retail	123	0,5	—	—	123	—	—	—
SQRS	24	0,1	—	—	24	—	—	—
IT-Services	—	—	—	—	—	—	—	—

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen betragen im Berichtszeitraum 7,13 Mio. Euro nach 5,90 Mio. Euro im Vorjahr. Dieser Anstieg um 1,23 Mio. Euro wird – wie in den Vorjahren – geprägt von einem weiteren Anstieg der Reisekosten um 0,32 Mio. Euro um den weltweiten Projekt- und Vertriebsaufgaben zu entsprechen. Als einmalig ist der Mehraufwand aus Beratungsleistungen für die nordamerikanische Akquisition zu werten. Er beläuft sich auf ca. 0,27 Mio. Euro. Weitere 0,29 Mio. Euro sind auf den Aus- und Aufbau der afrikanischen und US-amerikanischen Tochtergesellschaften zurückzuführen. Ebenfalls nochmals erhöht wurden die Aufwendungen für die Mitarbeitergewinnung und -bindung. Diese Aufwendungen übertreffen den Vorjahreswert um 0,13 Mio. Euro.

Betrachtet man das 1. Halbjahr unter Auslassung der Anschaffungsnebenkosten der Akquisition (0,27 Mio. Euro) und der planmäßigen Abschreibungen auf die identifizierten Vermögenswerte aus der Akquisition in Nordamerika (0,53 Mio.

Euro), ergibt sich ein modifiziertes EBITDA des Konzerns von +0,11 Mio. Euro (Vorjahr -0,34 Mio. Euro).

Damit erzielte der Konzern im 1. Halbjahr 2015 ein Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) von -2,28 Mio. Euro nach einem Vorjahres-EBIT von -1,33 Mio. Euro. Das Finanzergebnis lag im 1. Halbjahr 2015 bei -0,03 Mio. Euro (0,03 Mio. Euro im Vorjahr). Die Zinsaufwendungen erhöhten sich wegen der Kreditneuaufnahmen im Rahmen der Ausgaben für die Akquisition in den USA um 0,07 auf 0,11 Mio. Euro, während die Zinserträge mit 0,08 Mio. Euro im Vorjahresvergleich annähernd konstant blieben.

Finanzergebnis

T.05	30.6.2015		30.6.2014		Veränd.	
	TEUR	in % ¹	TEUR	in % ¹	TEUR	in %
EBITDA	-693	-2,6	-337	-1,7	-356	105,8
EBIT	-2.275	-8,5	-1.334	-6,6	-941	70,5
EBT	-2.306	-8,6	-1.303	-6,4	-1.003	77,0
Konzern- ergebnis	-2.909	-10,8	-2.107	-10,4	-803	38,1

1 – auf Umsatz

Das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) sank daher im Vergleich zum Vorjahr von -1,30 Mio. Euro auf -2,31 Mio. Euro. Nach Steuern ergab sich ein Periodenfehlbetrag von -2,91 Mio. Euro nach -2,11 Mio. Euro im Vorjahr.

Auf Basis der zum Stichtag ausgegebenen 1.890.000 Aktien entspricht dies einem Verlust je Aktie von -1,54 Euro (unverwässert; im Vorjahreszeitraum auf der Basis der zum gegenwärtigen Zeitpunkt ausgegebenen Aktien -1,11 Euro/Aktie). Verwässert beträgt das Ergebnis je Aktie -1,53 Euro.

Vermögenslage

Die Konzernbilanzsumme betrug zum Stichtag des Berichtszeitraumes 59,30 Mio. Euro und lag damit um 14,63 Mio. Euro über dem Wert zum 31. Dezember 2014 in Höhe von 44,67 Mio. Euro. Die Erhöhung der Bilanzsumme ist auf die Effekte aus der Akquisition der Einzelhandelssparte der Data Business Systems Ltd während des 1. Halbjahres 2015 zurückzuführen.

Die Langfristigen Vermögenswerte sind gegenüber dem Bilanzwert zum Stichtag 31. Dezember 2014 um insgesamt 16,20 Mio. Euro angestiegen, während die Kurzfristigen Vermögenswerte ohne die Liquididen Mittel um 3,80 Mio. Euro über dem Wert zum Bilanzstichtag des letzten Geschäftsjahres erfasst werden. Rückläufig ist hingegen der Bestand der Liquididen Mittel, die um 5,37 Mio. Euro hinter dem Wert zum 31. Dezember 2014 zurückbleiben.

Auf der Finanzierungsseite der Bilanz ist festzuhalten, dass das Eigenkapital – im Wesentlichen wegen des Konzernverlustes zum Halbjahr 2015 –

im absoluten Wert um 3,09 Mio. Euro reduziert ist. Die durch die nordamerikanische Akquisition verlängerte Bilanzsumme führt gemeinsam mit diesem Rückgang zu einer verringerten Eigenkapitalquote von 46,3 Prozent, nach dem diese zum 31. Dezember 2014 noch 68,4 Prozent betragen hatte. Das Eigenkapital beträgt zum 30. Juni 2015 nun 27,46 Mio. Euro.

Die Schulden der GK Software stiegen im Vergleich zum Vorjahresstichtag um 17,72 Mio. Euro an, wobei die langfristigen Verbindlichkeiten um 10,41 Mio. Euro auf 15,28 Mio. Euro und die Kurzfristigen um 7,31 Mio. Euro auf 16,56 Mio. Euro anstiegen.

Vermögenslage

T.06	30.6.2015 (ungeprüft)		31.12.2014 (geprüft)		Veränd.	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Langfristige Vermögenswerte	32.168	54,2	15.972	35,8	16.197	101,4
Kurzfristige Vermögenswerte o. Liquide Mittel	22.330	37,7	18.528	41,5	3.802	20,5
Liquide Mittel	4.800	8,1	10.173	22,8	-5.373	-52,8
Aktiva	59.299	100,0	44.673	100,0	14.626	32,7
Eigenkapital	27.463	46,3	30.555	68,4	-3.092	-10,1
Langfristige Verbindlichkeiten	15.275	25,8	4.865	10,9	10.410	214,0
Kurzfristige Verbindlichkeiten	16.560	27,9	9.252	20,7	7.308	79,0
Passiva	59.299	100,0	44.673	100,0	14.626	32,7

Die wesentlichen Veränderungen auf der Vermögensseite ergeben sich aus der Akquisition der Einzelhandelssparte der Data Business Systems Ltd.

Der Kaufpreis dieser Akquisition wurde im Wesentlichen auf immaterielle Vermögenswerte wie Auftragsbestände, Kundenbeziehungen, eigenentwickelte Softwareprodukte und einen erworbenen Geschäftswert allokiert. Die Zugänge betrafen im Einzelnen den Auftragsbestand mit 1,00 Mio. Euro, den erworbenen Kundenstamm in Höhe von 9,07 Mio. Euro, und den Wert der Softwareprodukte der erworbenen Einheit in Höhe von 2,61 Mio. Euro. Nicht Vermögenswerten zugeordnet werden konnten 3,45 Mio. Euro, die als Geschäftswert erfasst wurden. Insgesamt haben sich durch die Kaufpreisallokation die Langfristigen Vermögenswerte im Bereich der Immateriellen Vermögens-

werte um 16,12 Mio. Euro erhöht. Gleichzeitig wurden insgesamt planmäßige Abschreibungen in Höhe von 0,53 Mio. Euro auf die abnutzbaren Vermögenswerte erfasst, so dass eine Erhöhung der Langfristigen Vermögenswerte aufgrund der Akquisition in Höhe von 15,59 Mio. Euro festzustellen ist.

Die kurzfristigen Vermögenswerte ohne die liquiden Mittel stiegen wegen des Anstieges der Vorräte an fertigen Waren um 0,63 Mio. Euro an. Die Ursache liegt hier in erworbenen Fremdlizenzen der Firma Oracle, die Kunden der GK Software angeboten werden. Während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gegenüber dem Bilanzstichtag des Geschäftsjahres 2014 kaum verändert sind (Rückgang um 0,11 Mio. Euro), stiegen die Forderungen aus Leistungsfortschritt aus der Abgrenzung der Leistungserstellung nach dem Fertigstellungsgrad um 1,83 Mio. Euro auf 5,01 Mio. Euro an. Dieser Anstieg ist vor allem auf die nordamerikanischen Projekte zurückzuführen, die mit 1,60 Mio. Euro zu diesem Anstieg beigetragen haben. Sämtliche betroffene Projekte werden als im Plan befindlich beurteilt, Risiken aus Wertminderung, für die nicht Vorsorge getroffen wurde, sind gegenwärtig nicht erkennbar. Der Anstieg der Sonstigen Vermögenswerte ist ebenfalls auf die GK Software USA zurückzuführen.

Der Bestand an liquiden Mitteln in Höhe von 4,80 Mio. Euro liegt wiederum vor allem wegen der nordamerikanischen Transaktion um 5,37 Mio. Euro unter dem Wert zum Ende des Geschäftsjahres 2014. Die Entwicklung der Ausstattung mit liquiden Mitteln wird im Rahmen der Analyse der Finanzlage dargestellt.

Auch die Entwicklung der Schulden des Konzerns ist weit überwiegend Ergebnis des Kaufs der Einzelhandelseinheit in den USA. So ist der Anstieg der langfristigen Schulden um 10,41 Mio. Euro weit überwiegend auf den Anstieg der langfristigen Bankverbindlichkeiten zurückzuführen. Diese stiegen seit dem Ultimo 2014 um 9,90 Mio. auf insgesamt 10,71 Mio. Euro durch die Aufnahme eines langfristigen Darlehens in Höhe von 10,00 Mio. Euro an. Ergänzt wurde dies durch Anstieg der latenten Steuern um 0,48 Mio. Euro auf 1,86 Mio. Euro.

Die Treiber der Veränderung der kurzfristigen Schulden waren der Anstieg der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um 2,82 Mio. Euro, der erhaltenen Anzahlungen um 1,85 Mio. Euro und der sonstigen kurzfristigen Verbindlichkeiten um 2,28 Mio. Euro. Der Anstieg der kurzfristigen Bankverbindlichkeiten ist auf die Inanspruchnahme von Kontokorrentlinien zurückzuführen. Der Anstieg der sonstigen Verbindlichkeiten von 2,28 Mio. Euro ist vor allem auf den Anstieg der passivischen Abgrenzungen von Ertragsrechnungen in Höhe von 1,41 Mio. Euro zurückzuführen. Weitere 0,45 Mio. Euro sind auf den Anstieg von Steuerverbindlichkeiten wegen Umsatz- und Lohnsteuer zurückzuführen.

Finanzlage

Im ersten Halbjahr betrug der Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit -0,37 Mio. Euro nach 1,48 Mio. Euro im Vorjahresvergleichszeitraum. Der Cash-Flow aus operativer Tätigkeit im engeren Sinne war im ersten Halbjahr 2015 negativ (-0,89 Mio. Euro) ebenso wie die Summe erhaltener und gezahlter Zinsen (-0,03 Mio. Euro). Auch die Summe der Ertragsteuern wirkte anders als im Vorjahr nicht entlastend (+0,10 Mio. Euro). Entlastet wirkten allerdings die Veränderungen des Nettoumlaufvermögens (Saldo +0,46 Mio. Euro).

Die Investitionstätigkeit belastete den Cash-Flow des Konzerns mit 17,72 Mio. Euro deutlich stärker als im Vorjahreszeitraum, in dem Auszahlungen für Investitionen in Höhe von 0,55 Mio. Euro geleistet wurden. Der Anstieg ist auf die Auszahlungen im Zusammenhang mit der Akquisition der Einzelhandelsparte der Data Business Systems Ltd. zurückzuführen.

Teilkompensiert wurden die Abflüsse aus dem operativen Geschäft und der Investitionstätigkeit durch die Finanzierungstätigkeit. Hier konnten per Saldo Finanzmittelzuflüsse durch Darlehensaufnahme in Höhe von 10,58 Mio. Euro bei gleichzeitiger Tilgung kurzfristiger Kredite durch Kreditkartendarlehen mit einem Gesamtbetrag von 0,80 Mio. Euro insgesamt ein Zufluss 10,17 Mio. Euro verzeichnet werden.

Insgesamt sank der Bestand an Zahlungsmitteln deutlich um 5,37 Mio. Euro seit dem 1. Januar 2015 auf 4,80 Mio. Euro zum Berichtsstichtag.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Finanzielle Leistungsindikatoren. Es ist festzustellen, dass die Kennzahlen, die auf Finanzdaten basieren, hoch mit einander 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 bereinigte Ergebnis vor Steuern und dem Finanzergebnis (bereinigtes EBIT) bzw. auf das bereinigte Ergebnis vor Steuern und dem Finanzergebnis und Abschreibungen (bereinigtes EBITDA) und die daraus abgeleiteten Margen auf die betriebliche Leistung. Insofern verweisen wir auf den Prognosebericht für die Entwicklung dieser Kennzahlen.

Finanzielle Leistungsindikatoren

T.07	30.6.2015	30.6.2014
Rohergebnismarge auf Umsatz	93,5%	96,2%
Personalintensität	69,5%	68,7%
EBITDA Marge auf Betriebliche Leistung	-2,6%	-1,7%
EBIT Marge auf Betriebliche Leistung	-8,4%	-6,6%
Eigenkapitalquote	46,3%	70,4%
Anlageintensität I	54,2%	35,8%
Überschuss der liquiden Mittel über die zinstragenden Verbindlichkeiten (TEUR)	-9.045	9.041

Die oben aufgeführten Kennzahlen werden – neben weiteren – zur Analyse von vom Plan abweichenden Entwicklungen eingesetzt. Die vorhergehend aufgeführten Kennzahlen helfen bei Entwicklungen, die vom Plan abweichen, bei der Analyse dieser Entwicklung. 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.

Geht man also vom Eintreffen der Prognose für die Kernkennzahlen aus, so ist zu erwarten, dass die hier benannten Kennzahlen zur Steuerung der Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage eine positive Entwicklung nehmen werden und sich wieder in Richtung der Werte für das Jahr 2013 bewegen werden. Gegenwärtig verläuft die Entwicklung gegenüber den Plannahmen leicht unter den Erwartungen. Es ist jedoch nach aktuellem Informationsstand davon auszugehen, dass die Kennzahlenwerte sich entsprechend der zum Jahresabschluss 2014 prognostizierten Werte bewegen werden.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren. An nicht finanziellen 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. Dabei werden auf Einzelfalalebene Entscheidungen zum weiteren Vorgehen und Verfahren getroffen. Insgesamt erwarten wir, dass sich die Kundenzufriedenheit generell weiter verbessert. Die seit dem März 2014 veränderte Organisation der Kundenbetreuung durch die Einführung der „Client Executives“ soll die Gesamtbetreuung der Kunden weiter intensivieren und der bisherigen technischen und fachlichen Betreuung eine auch kaufmännische und beratende Komponente hinzufügen.

Wesentliche Ereignisse

nach Beendigung des ersten Halbjahres

Nach Ende des 1. Halbjahres 2015 sind keine wesentlichen Ereignisse eingetreten, über die an dieser Stelle zu berichten wäre.

Risiken-, Chancen- und Prognosebericht des GK Software-Konzerns

Bei der regelmäßigen Überprüfung der bestehenden Risiken und Chancen hat der Vorstand keine nennenswerte Änderung gegenüber den Feststellungen der Vorjahre ermittelt.

Risiken

Risikomanagementsystem

Die GK Software geht bewusst **unternehmerische Risiken** ein, um von den Marktchancen entsprechend profitieren zu können. Um die Risiken frühzeitig zu erkennen, zu steuern und zu minimieren, wurde in den Vorjahren ein Risikomanagement implementiert. Unter anderem tritt einmal im Monat der Vorstand zusammen, um mögliche identifizierte Risiken zu diskutieren und Gegenmaßnahmen einzuleiten. Um sämtlichen Geschäftsbereichen eine entsprechende Darstellungsmöglichkeit zu geben, wurde darüber hinaus ein Group Management Board installiert, in dem die Geschäftsbereiche fortlaufend über ihre Entwicklung, auftretende Risiken und Chancen berichten. Dabei ist in der Zusammensetzung des Group-Management-Board darauf geachtet, dass alle Segmente der Geschäftstätigkeit ebenso vertreten sind wie die internen Bereiche von Produktentwicklung und Forschung & Entwicklung und so eine angemessene Berücksichtigung der spezifischen Risiken in der Konzernführung ermöglicht wird. Über die Ergebnisse dieser Gespräche wird der Aufsichtsrat informiert. Die Dokumentation des Risikomanagements wird fortlaufend aktualisiert.

Das Risikofrüherkennungssystem ist dabei auf das Erkennen von Risiken konzentriert; es wird versucht, sämtliche möglicherweise bestandsgefährdenden Risiken zu erfassen. Chancen werden nicht im Rahmen des Risikomanagements erfasst.

Aus dieser Natur des Risikosystems folgt, dass die Konzentration auf einer frühzeitigen Erkennung

und Meldung von entstehenden Risiken beruht. Dazu werden bewusst informelle Gespräche zwischen den Mitgliedern des Group Management Boards und deren Mitarbeitern, die ihrer Verantwortung mit den nachstehend beschriebenen Risikoklassen stehen, gesucht, um etwaige Vermeidungsstrategien in der Kommunikation möglichst auszuschließen. Denn es ist dem Management bewusst, dass das rechtzeitige Erkennen von Risiken eine offene Kommunikation der Verantwortlichen mit dem oberen Management voraussetzt, gleichzeitig aber eine Tendenz zur Vermeidung der Übermittlung unangenehmer Nachrichten besteht und ein rein auf der Überwachung von Kennzahlen beruhendes Management der Risiken nicht möglich ist. Gleichwohl wird das Risikomanagementsystem im Hinblick auf den Ausbau der vor allem wirtschaftlichen Kennzahlen weiterentwickelt, um eine Verifizierung der informellen Informationen zu ermöglichen.

Von denen 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.

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

Es sind zunächst diejenigen Risiken zusammenzufassen, die sich aus den geänderten Anforderungen der Interessenten ergeben. Diese führen zu verlängerten Sales-Cycles und damit zu redu-

zierten Anzahlen von realisierbaren Vertriebsgelegenheiten. Gleichzeitig führen die neuen Anforderungen zu höheren Projektkomplexitäten, die die Wahrscheinlichkeit eines Misslingens von Projektvorhaben erhöht. Diese Risiken erhöhen das Risiko des Eintretens eines Reputationsschadens, weil auch die Verknappung von Vertriebsgelegenheiten vor allem durch die verlängerten Sales-Cycles zu einer höheren Bedeutung des einzelnen Projektes für die Gesamtreputation der GK Software bedeutet. Eine weitere Gruppe von Risiken betreffen externe Risiken wie die gesamtwirtschaftliche Entwicklung, die Entwicklung regulatorischer Rahmenbedingungen und die Konzentrationsbewegungen im Kunden- wie im Wettbewerbsumfeld. Diese Risiken sind durch die Gesellschaft nicht steuerbar und tragen teilweise erhöhend zu den Risiken der ersten Gruppe bei. Eine dritte Gruppe von Risiken betreffen den Aufbau, die Beschäftigung und die Steuerung der Projektkapazitäten. Die Antwort auf das Beschäftigungsrisiko besteht in der Flexibilisierung der Kapazitäten; aus der Flexibilisierung erwachsen aufgrund des indirekteren Zugriffs auf die flexibilisierte Kapazität möglicherweise erhöhte Risiken in der Projektqualität. Weitere Risiken sind Einzelrisiken, die sich aus großen Einzelmaßnahmen ergeben wie Unternehmenserwerbe und deren Integration. Neben diesen vorstehend erwähnten operativen Risiken bestehen Finanzrisiken, deren Einfluss auf die Prognosen gegenwärtig nicht als sehr stark eingeschätzt wird.

Die Einzelfallrisiken, die sich aus der Integration der AWEK-Gruppe oder dem Erwerb weiterer Unternehmen ergeben, fassen wir in einer eigenen Risikokategorie zusammen, die sich einer generellen Bewertungsreihenfolge entziehen.

Ebenfalls eine eigene Risikokategorie stellt die Frage der Mitarbeiterbindung und -gewinnung dar.

Risiken und Gesamtbild der Risikolage

Ein wesentliches – vom Konzern nicht beeinflussbares – Risiko stellt die [Geschäftsentwicklung der Kunden](#) der GK Software aufgrund der Entwicklung der generellen Wirtschaftslage und des Verbrauchersentiments dar. Die tatsächliche Entwicklung des Jahres 2015 und auch die Aussichten für das Jahr 2016 stehen unter den Vorzeichen einer allgemeinen ruhigen und stetigen Weiterentwick-

lung in vielen Teilen der Welt. Noch vollkommen unklar sind die Auswirkungen der Krise zwischen der Ukraine und Russland, die konkrete Märkte betreffen, in denen die GK Software agiert. Auch die drohende Gefahr eines Austritts von Griechenland aus der Euro-Zone und die damit zuhängenden Auswirkungen könnten ebenso wie die mit ihr verbundenen Unsicherheiten einen noch nicht zu bestimmenden Einfluss auf die wirtschaftliche Entwicklung Europas haben.

Zwar deuten zurzeit die Prognosen der Verbände und Analysten darauf hin, dass der Einzelhandel wiederum eine relativ ruhige Entwicklung in einem deutlich beruhigten gesamtwirtschaftlichen Umfeld nehmen wird, doch sind die psychologischen Einflüsse einer insgesamt widersprüchlichen Nachrichtenlage in einem schwer einzuschätzenden Umfeld auf das Investitionsverhalten der Kunden der GK Software – wie auch im letzten Jahr – nur schwer einzuschätzen.

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

Ein wesentliches Argument für den erfolgreichen Vertrieb der Lösungen der GK Software und die teilweise langjährigen Kundenbeziehungen ist die in der Vergangenheit stets erfolgreiche Abwicklung von Kundenprojekten. Auf der anderen Seite könnten [Misserfolge im Projektgeschäft](#) diese [positive Reputation nachhaltig schädigen](#) und sogar zu einem Umschlagen des Sentiments GK Software gegenüber führen. Eine solche Situation könnte existenzbedrohend sein. Daher informieren die jeweiligen Projektleiter die zuständigen Mitglieder des Group Management Boards über mögliche Risiken im Zuge laufender Projekte, um eine angemessene und rechtzeitige Reaktion auf solche Risiken zu ermöglichen. Als einen wichtigen Indikator zur Beurteilung von Risiken sieht die GK Software den Grad der Kundenzufriedenheit und die Anzahl neuer Kundenkontakte an. Daher unterliegen diese beiden Faktoren einer besonderen Beobachtung, die im Rahmen des Vertriebscontrollings regelmäßig überprüft werden.

Aus seiner Kundenstruktur und der Struktur seines Zielmarktes heraus ist der Konzern in seinem

Geschäft immer wieder von **einzelnen großen Projekten** bei einer relativ geringen Anzahl von Kunden geprägt, so dass 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.

Ein weiteres neues **Risiko ergibt sich aus der einsetzenden Entwicklung zu Omni-Channel-Ansätzen** des Einzelhandels. Diese grundsätzlich neue Denkweise und die Möglichkeit ihrer Umsetzung kann die Vertriebszyklen gegenüber gegenwärtigen Dauern verlängern, da die Kunden diese Entwicklungen als strategisch begreifen und einen entsprechenden Prozess zur Realisierung der Potenziale umsetzen müssen. Dies kann zu verlängerten Entscheidungsdauern mit den entsprechenden Auswirkungen auf die Vertriebsgelegenheiten der GK Software haben.

Die sich außerdem fortsetzende Konsolidierung des Einzelhandelsmarktes kann auf Sicht zu einer Reduzierung der Anzahl der Filialnetze führen, so dass 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, werden auch diese Risiken nicht als unternehmensgefährdend eingestuft.

Die auf der Kundenseite stattfindende Konsolidierung setzt sich weiterhin analog auch auf Seiten des Wettbewerbs fort. **Diese Konzentration zeichnet sich durch den Erwerb von direkten Mitbewerbern** durch global bedeutende Hersteller von Hardware aus, die damit zu universellen Anbietern für den Einzelhandel werden. Diese Kombination könnte mögliche Kunden dazu bestimmen, sämtli-

che Leistungen bei diesen Mitbewerbern zu beziehen. Obwohl der Vorstand davon ausgeht, dass die bisher genommenen Marktentwicklungen zu einer getrennten Beschaffung von Hard- und Software gehen, ist eine Umkehr der Bewegung und damit eine Beeinträchtigung der Vertriebschancen der GK Software AG nicht auszuschließen.

Die geplante Ausdehnung des Umsatzes ist ebenfalls mit gewissen finanziellen Risiken verbunden. Diese ergeben sich für die Konzernunternehmen vor allem durch **Vorleistungen für die Kundenakquisition**. Dieses Risiko erhöht sich durch die oben im Bericht zur Geschäftslage dargestellten Verlängerungen der Sales-Cycles. 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 erheblichem Ausmaß führen.

Im Zuge der weiteren Expansion muss das Projektgeschäft außerdem zunehmend skaliert werden, was über Partner gelingen sollte. Allerdings bestehen aufgrund der **geringeren Steuerbarkeit von Partnern** weitere Risiken. Die GK Software hat daher ein Partnerprogramm mit der Zertifizierung von Integrationspartnern und sogenannten Projektcoaches ins Leben gerufen, das die Qualität der Projektabwicklung garantieren soll.

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. 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.

Die GK Software schließt nicht aus, im Hinblick auf die geplante Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit in den nächsten Jahren ihre Produkt- und Vertriebsbasis unter anderem durch **gezielte Akquisitionen von Unternehmen** zu erweitern, wie z.B. mit dem Einzelhandels-Segment der US-amerikanischen DBS Data Business Inc. im März 2015 geschehen. Dabei wird der Konzern die Vorbereitung 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, z.B. im Rahmen der Integration der neuen Unternehmensbestandteile, haben kann. Dabei ist nach vier Monaten zu konstatieren, dass die Akquisition, die in sie gesetzten kurzfristigen Erwartungen zu erfüllen scheint. Trotzdem ist festzuhalten, dass der **Integrationsprozess** natürlich nicht abgeschlossen ist, sondern immer noch Risiken birgt.

Die Erwartungen des Vorstands bezüglich der vollständigen **Integration** der AWEK-Gruppe in die GK Software haben sich weitgehend erfüllt. Durch die Entwicklung eines Dienstleistungsproduktes ist hier auch die marktseitige Integration gelungen.

Für das weitere Wachstum benötigen die Konzerngesellschaften **zusätzliche hochqualifizierte Mitarbeiter**. Zugleich ist nicht auszuschließen, dass Angestellte in Schlüsselpositionen Konzernunternehmen verlassen. Daher wird es eine kontinuierliche Herausforderung für den Konzern sein, die bereits vorhandenen Mitarbeiter an die Unternehmen zu binden und gleichzeitig neue, motivierte Fachkräfte zu gewinnen. Der Konzern bemüht sich, in Kombination aus interessanter Aufgabenstellung, internationalem Tätigkeitsumfeld und innovativen Produkten für seine bestehenden Mitarbeiter ein interessanter Arbeitgeber zu sein und für den Arbeitsmarkt zu werden. Der Börsengang und der Ruf des Unternehmens als ein innovatives IT-Unternehmen haben die Attraktivität des Konzerns für den Arbeitsmarkt bereits deutlich erhöht. Über die in diesem Geschäftsjahr durchgeführte Etablierung eines Aktienoptionsprogrammes für die Führungskräfte und Leistungsträger im Konzern soll diese bereits vorhandene Anziehungskraft nochmals gesteigert werden. Darüber hinaus soll ein neu eingeführtes Kompetenzmanagement die Fähig- und Fertigkeiten der Mitarbeiter im Sinne ihrer Aufgabenstellungen weiter erhöhen.

Vor dem Hintergrund, dass der Konzern sein Kapital mit dem Ziel, jederzeit die Kapitaldienstfähigkeit des Konzerns sicherzustellen sowie eine ausreichende Liquidität zur Absicherung von Investitionsvorhaben zur Verfügung zu haben, steuert und dabei der Kapitalerhaltung höchste Priorität eingeräumt wird, sind folgende weitere Risiken für die Geschäftsentwicklung des Konzerns zu nennen.

An Finanzrisiken bestehen neben **Kreditausfall- und Liquiditätsrisiken** noch **Marktrisiken**. Unter dem **Kreditausfallrisiko** verstehen wir das Risiko eines Verlustes für den Konzern, wenn eine Vertragspartei ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nachkommt. Grundsätzlich unterhält der Konzern nur Geschäftsverbindungen mit solchen Vertragsparteien, für die eine Abweichung von den vertraglichen Verpflichtungen als nicht wahrscheinlich erscheint.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen bestehen gegen Kunden des Konzerns. Das maximale Kreditrisiko entspricht dem Buchwert der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Sämtliche Kunden des Konzerns sind Unternehmen und stehen an hervorragender Stelle in ihren Märkten. Die Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls aufgrund der Unmöglichkeit, die eingegangenen Verpflichtungen gegenüber dem Konzern zu erfüllen, ist daher gering. Dieser Zustand wird durch die intensive Beobachtung des Zahlungsverhaltens des Kunden, des Marktumfeldes und die Heranziehung externer Quellen wie Berichterstattungen aus der einschlägigen Fachpresse überwacht. Sollte diese Beobachtung Anlass zur Annahme veränderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen bei einzelnen Kunden geben, werden weitere Maßnahmen in Abstimmung mit dem Management unternommen, um einen möglichen Verlust zu begrenzen. Wertminderungen können außerdem eintreten, wenn Kunden der Auffassung sind, Leistungen seien nicht vollständig oder unzureichend erbracht. In diesen Fällen nimmt der Konzern grundsätzlich aus Vorsichtsgründen Einzelwertberichtigungen in dem Ausmaße vor, in dem zu erwarten ist, dass Kulanzregelungen – ohne Anerkenntnis eines Rechtsgrundes – getroffen werden könnten. Zur Erfassung des allgemeinen Ausfallrisikos für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen wird außerdem eine pauschale Wertberichtigung auf die gesamte Position vorgenommen. Zinserträge sind aus diesen wertgemin-

derten finanziellen Vermögenswerten nicht erfasst worden.

Das **Ausfallrisiko** aus liquiden Mitteln ist gering, da die kontoführenden Banken allesamt Mitglieder des deutschen Einlagensicherungssystems oder Häuser ausgezeichneten Rufs mit entsprechenden Kreditratings sind.

Darüber hinaus ist der Konzern **Kreditrisiken** ausgesetzt, die aus gegenüber Banken gewährten Finanzgarantien resultieren. Das für den Konzern maximale Verlustrisiko diesbezüglich entspricht dem maximalen Betrag, den der Konzern zu zahlen hätte, wenn die Garantie in Anspruch genommen wird.

Der Konzern steuert die **Liquiditätsrisiken** durch das Bereithalten angemessener liquider Mittel, Kreditlinien und ähnlicher Kreditierungen und die Überwachung der Abweichungen prognostizierter und tatsächlicher Zahlungsströme. Dazu werden die Fristigkeiten finanzieller Verpflichtungen beobachtet sowie die grundsätzliche Fähigkeit des Konzerns, aus dem operativen Geschäft hinreichende Finanzmittel zu generieren, um diesen Verpflichtungen jederzeit nachkommen zu können. Auf Grund der gegenwärtigen Struktur der Verpflichtungen und der tatsächlichen Liquiditätssituation hat der Vorstand keine Liquiditätsrisiken identifiziert.

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Der Konzern ist durch seine Aktivitäten Marktrisiken in Form von **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.

Zur Absicherung dieser Marktrisiken setzt der Konzern im beschränkten Umfang auch derivative Finanzinstrumente wie Zinskappungsgeschäfte zur Absicherung gegen steigende Sollzinsen ein. Aufgrund des geringen Umfanges dieser Geschäfte verzich-

ten wir auf die quantitative Analyse der mit diesen Geschäften verbundenen Risiken.

Wechselkursrisiken entstehen aus der Exposition des Konzerns in Tschechischen Kronen, Schweizer Franken, russischen Rubeln und US Dollar. Dabei geht der Konzern in allen genannten Währungen Zahlungsverpflichtungen aus Arbeits-, Miet- und Leasingverträgen ein. Der Konzern beschafft auch in allen genannten Währungen Anlagen und Materialien. Verkäufe und Leistungen fakturierte der Konzern zum Bilanzstichtag neben der funktionalen Währung in Schweizer Franken, US-Dollar und kanadischen Dollar. Zur Bestimmung des Risikos der Exposition in den Fremdwährungen führt der Konzern eine Sensitivitätsanalyse durch. Das Ergebnis dieser Analyse ergibt einen Einfluss aus Wechselkursrisiken durch eine zehnprozentige Ab- bzw. Aufwertung des Euro gegenüber diesen Währungen von 82 Tsd. Euro (Vorjahr: 109 Tsd. Euro) auf das Konzernjahresergebnis. Die Entwicklung des Euro gegenüber dem Schweizer Franken und dem US Dollar nach dem Bilanzstichtag ist tatsächlich von noch stärkeren Schwankungen als den in der Sensitivitätsanalyse dargestellten geprägt gewesen. Nach Ansicht des Vorstandes stellt die Sensitivitätsanalyse jedoch nicht das eigentliche Wechselkursrisiko dar, da das Risiko zum Ende der Berichtsperiode das Risiko während des Jahres nur bedingt widerspiegelt. Ursache hierfür sind Abrechnungsschwankungen insbesondere zum Ende des ersten Quartals eines Geschäftsjahres für Leistungen, die in Tschechischen Kronen und US Dollar bewertet werden, aber nur einmal jährlich abgerechnet werden.

Der Konzern ist **Zinsrisiken** ausgesetzt, da die Konzernunternehmen Finanzmittel zu festen und variablen Zinssätzen aufnehmen. Das Risiko wird durch den Konzern gesteuert, indem ein angemessenes Verhältnis zwischen festen und variablen Mittelaufnahmen eingehalten wird. Dies erfolgt unter Verwendung von Zinskappungsgeschäften. Das Zinsrisiko finanzieller Vermögenswerte und finanzieller Verbindlichkeiten des Konzerns wird ausführlich im Konzernanhang in den Erläuterungen zum Liquiditätsrisiko beschrieben. Die Zinsrisiken ergeben sich aus den in den Darlehensverträgen vereinbarten Zinszahlungen. Eine Verknüpfung mit dem Währungsrisiko besteht nicht, weil die Darlehen sämtlich in Euro nominieren. Im laufenden Jahr wurden Zinszahlungen von 35 Tsd. Euro geleistet und Zinsaufwendungen von 126 Tsd. Euro erfolgswirksam erfasst. Der

Zinssatz aus dem Darlehen der DZ-Bank ist über die gesamte Laufzeit gebunden, so dass aus diesem Vertrag keine Zinsrisiken bestehen. Für die Investitionsdarlehen der Commerzbank über 750 Tsd. Euro und 450 Tsd. Euro wird der Zins vierteljährlich mit einem Wert von 1,9 Prozentpunkten über dem 3-Monats-EURIBOR festgelegt. Das Zinsrisiko ist durch Zinskappungsgeschäfte auf 1,0 Prozent p.a. begrenzt. Für das Darlehen der Commerzbank Plauen über 180 Tsd. Euro wird der Zins ebenfalls vierteljährlich mit einem Wert von 1,8 Prozentpunkten über dem 3-Monats-EURIBOR festgelegt. Durch ein Zinskappungsgeschäft ist das Risiko hier auf die Laufzeit mit 4,0 Prozent p.a. begrenzt. Risiken aus Guthabenzinsen ergeben sich wegen der aktuell niedrigen Verzinsung von Guthaben nicht. Trotzdem wird die Entwicklung auch der Guthabenzinsen genau beobachtet. Eine Anpassung der Anlagestrategie ist aufgrund der nur kurzfristigen Anlagen schnell möglich.

Weitere Risikokategorien liegen – bedingt durch die Art der vorhandenen Finanzinstrumente – nicht vor.

Zum Ende des 1. Halbjahres 2015 gab es aus Sicht des Vorstandes kein Risiko, das sich für die GK Software und ihren Konzern als bestandsgefährdend erweisen könnte.

Chancen

Wachstumschancen für den Konzern ergeben sich sowohl im Inland 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 nicht nur aus dem deutschen Einzelhandel und einem technisch ausgereiften Produkt gut ausgestattet. Bereits jetzt ist die GK Software mit mehr als 206.000 Installationen in 38.500 Stores in 38 Ländern international sehr gut vertreten. Zusätzlich verfügt die GK Software über mehrere große und im Einzelhandelsbereich gut vernetzte Partner. Hier sollte vor allem die Partnerschaft mit SAP den Zugang zu neuen Kunden in internationalen Märkten wie USA und Asien erleichtern. Hierbei kann der Konzern auf die gesammelten Erfahrungen mit seinen deutschen Kunden und internationalen Kunden zurückgreifen, da die Lösungen bereits in

38 Ländern erfolgreich implementiert wurden und so schnell auf ausländische Kunden übertragen werden können.

Auch die Wachstumsaussichten im Inland sind längst noch nicht vollständig ausgeschöpft. Vor allem soll zukünftig der Fokus des Konzerns auf neue Bereiche gelegt werden. Hierzu zählt zum Beispiel die Systemgastronomie, wodurch sich die Zielgruppe der potenziellen Kunden deutlich verbreitert. Daneben bieten bisher nicht primär adressierte mittlere und kleinere Handelsketten weiteres großes Potenzial, insbesondere durch den Vertrieb standardisierter Lösungen.

Ein Schwerpunktthema des Einzelhandels wird in den nächsten Jahren die Integration des stationären Geschäftes mit anderen Kanälen, wie Webshops, Mobile Apps sein. Dazu kommen aktuelle Trends, wie Home Delivery, Mobile Payment oder Social Networks, die auf einer Plattform integriert werden sollen. Auch andere Langzeithemen 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 integrieren. Darüber hinaus werden ohne Standardisierung und Vereinfachung der Prozesse die Margen der Einzelhändler noch weiter unter Druck geraten. Die Homogenisierung von Kassensystemen und Zentralisierung von Datenströmen sind daher zukünftig von hoher strategischer Bedeutung für den Einzelhandel. Von diesem Investitionsverhalten des Einzelhandels kann die GK Software AG profitieren.

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

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess

Die auf das Rechnungswesen bezogenen Instrumente des internen Kontrollsystems und des Risikomanagements verfolgen die Ziele der Erhaltung des Vermögens und des rechtzeitigen Erkennens potenzieller Risiken in der wirtschaftlichen Entwicklung der Gesellschaft und des Konzerns. Im speziellen Bezug auf das interne Kontrollsystem der Rechnungslegung ist darüber hinaus der Fokus auf die Einhaltung der einschlägigen Vorschriften des Rechnungslegungsrechts gerichtet.

Dabei wird das rechnungslegungsbezogene interne Kontrollsystem fortlaufend weiterentwickelt und durch den Aufsichtsrat überwacht. Die Ausgestaltung und der Umfang der Anforderungen an das interne Kontrollsystem liegen im Ermessen des Vorstandes. Es ist zu berücksichtigen, dass jedes interne Kontrollsystem – unabhängig vom Umfang und der Art seiner Ausgestaltung – keine absolute Sicherheit geben kann, sondern so angelegt werden muss, dass wesentliche Fehlansagen zur Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft bzw. des Konzerns vermieden werden.

Diese Aufgabe obliegt dem Bereich Finanzen der GK Software, der die vorhandenen Instrumentarien unter strenger Berücksichtigung der Entwicklung der Geschäftstätigkeit der Gesellschaft und des Konzerns sowie der Gesetze und Rechnungslegungsstandards stetig weiterentwickelt. Die Instrumentarien umfassen generelle Anweisungen und Einzelregelungen, die die Ordnungsmäßigkeit der Rechnungslegung sicherstellen sollen. Darüber hinaus werden die Mitarbeiter des Bereichs Finanzen fortlaufend auf die Einhaltung der internen und gesetzlichen Vorschriften geschult.

Die ständig zunehmende Änderungsgeschwindigkeit des europäischen internationalen Rechnungslegungsrechtes, die Ergänzungen - durchaus in Widerstreit und Konkurrenz zum nationalen Gesetzgeber und Standardsetzer - belasten die Rechnungslegung mit einer Vielzahl von Risiken im Hinblick auf die Normenkonformität über das bisher übliche Maß hinaus. Um weit möglichst diese Konformität im Rahmen einer angemessenen Aufwandes für den Konzern im Verhältnis zum Infor-

mationsnutzen für die Bilanzadressaten herstellen zu können, versucht der Konzern neben der beschriebenen Ausbildung der mit der Rechnungslegung betrauten Mitarbeiter über die Hinzuziehung externer Dienstleister die notwendigen Hinweise auf Anpassungen des Rechnungslegungsrechtes rechtzeitig zu erhalten und in die Prozesse der Rechnungslegung angemessen einzubeziehen.

Die Einhaltung der Anweisungen und Einzelregelungen wird über einheitliche Meldeverfahren und IT-unterstützte Berichtsverfahren und die fortwährende weitere Integration der Rechnungslegung in einheitlichen IT-Systemen unterstützt. Dabei sind in den Rechnungslegungsprozess definierte, interne Kontrollen eingebettet, zu denen Maßnahmen wie die manuelle Abstimmung, Funktionstrennung und das Vier-Augen-Prinzip gehören.

Das Konzernrechnungswesen wird ebenso wie die Rechnungswesen der Einzelgesellschaften in eigener Regie organisiert und durchgeführt. Für die deutschen Tochtergesellschaften oder Niederlassungen von Tochtergesellschaften wird das Rechnungswesen im Wege der Dienstbesorgung durch die GK Software erledigt. Für die ausländischen Konzerngesellschaften wird die Rechnungslegung am Ort vorgenommen. Die lokalen Einzelabschlüsse werden dann durch geeignete Anpassungen mit dem Abschluss der Muttergesellschaft konsolidiert. Die Lohn- und Gehaltsabrechnung für die deutschen Gesellschaften und Niederlassungen der ausländischen Tochtergesellschaften wird durch GK Software in Eigenregie ausgeführt.

Das Rechnungswesen der Einzelgesellschaften und des Konzerns wird IT-gestützt durchgeführt und auf Microsoft Navision dargestellt. Dabei sind die technische Ausstattung und die Ausstattung des Bereichs mit Personal so gewählt, dass er seine Aufgaben der Unternehmensgröße angemessen erfüllen kann.

Ausblick

Die Entwicklung der GK Software bleibt zum Halbjahresstichtag leicht hinter den Erwartungen für das Jahr 2015 zurück. Trotzdem ist das Management der Ansicht, die gesetzten Ziele für das Jahr 2015 erreichen zu können. Insofern bleibt die Prognose für den weiteren Geschäftsverlauf im Jahre 2015 gegenüber der im Geschäftsbericht für das Jahr 2014 gemachten Prognose unverändert.

Wir wiederholen diese daher hier: Kern der Aufgabe aus Sicht des Konzerns ist es, Interessenten zu verdeutlichen, dass die Chancen die Herausforderungen der neuen sich rasant ändernden Handelswelt bei weitem überwiegen und dass die Produkte der GK Software geeignet sind, dem Einzelhandel bei Realisierung dieser Vorteile zu helfen.

Auf Basis der bislang vorliegenden Informationen erwarten wir, dass sich die Finanz- und Ertragslage des Konzerns im Jahre 2015 durch die fortgesetzte Geschäftsausdehnung wieder verbessern wird und aus der Finanzlage keine bestandsgefährdenden Entwicklungen zu erwarten sind. Diese Einschätzung unterliegt allerdings dem Einfluss von Entwicklungen, gleich, ob erwartet oder überraschend, die der Konzern nicht beeinflussen kann und die auf diese Prognose einen nicht unerheblichen Einfluss haben können.

Wir bleiben dabei, unsere Strategie der Ausdehnung der räumlichen Reichweite durch den Eintritt in und die Weiterentwicklung anderer geografische Märkte zu vergrößern, weiter zu verfolgen. Der Eintritt in den nordamerikanischen Markt soll die Visibilität auf den Umsatz erhöhen, indem Substitutionsmöglichkeiten für sich verschiebende Vertriebsopportunitäten geschaffen werden. Gleichzeitig soll der beschrittene Pfad der tieferen Penetration der Bestandskunden weiter verfolgt werden. Wir wollen sicherstellen, dass künftig die laufenden Aufwendungen durch die laufenden Erlöse aus Projektdienstleistungen, Softwarewartung und Retail Services gedeckt werden können, um die Ertragslage den Schwankungen der letzten Jahre zu entziehen. Dies kann jedoch nur in einem längerfristigen Zeitraum gelingen, den wir mit drei Jahren ansetzen.

Generell ist festzuhalten: GK Software AG plant, mittelfristig zu den bekannten Ertragsmargen (EBIT-Marge auf den Umsatz) für ihr Kerngeschäft von über 15 Prozent zurückzukehren. Dies geschieht vor dem Hintergrund einer negativen Ertragsmarge im laufenden Geschäftsjahr. Dabei können die Aufwendungen aus der Erschließung der Märkte die Entwicklung auf dieses Ziel beeinträchtigen. Es werden auch weiterhin kurzfristige Verschiebungen von Kundenprojekten dazu führen können, dass erhebliche Auswirkungen auf die Ertragslage des Konzerns eintreten können. Gerade die Unsicherheit über die Realisierung einzelner Vertriebsaussichten führen im Zusammenhang mit der Größe des Konzerns zu einer mit erheblichen Unsicherheiten befrachteten Prognose der Kennzahl EBIT, da einzelne Vertriebsgelegenheiten einen signifikanten Anteil der Umsatzerlöse mit besonders hoher Ergebnismarge beinhalten können.

Folgt man den eingangs dargelegten Einschätzungen über die Entwicklung der Gesamtwirtschaft und des Einzelhandels, ist für 2015 eine nicht unerhebliche Ausdehnung des GK/Retail Umsatzes wahrscheinlich. Mittelfristig (drei bis vier Jahre) erwarten wir, in der Lage zu sein, den Umsatz gegenüber 2014 (31,66 Mio. Euro im Berichtsjahr) zu vereineinhalbfachen. Diese Entwicklung wird allerdings nicht notwendig auch nur annähernd linear erfolgen. Für das Geschäftsfeld SQRS erwarten wir im Rahmen des abgeschlossenen Geschäftsjahres 2014 einen weiteren Rückgang der Umsätze von gegenwärtig 1,05 Mio. Euro. Im Geschäftsfeld Services soll der Umsatz den Umsatz des Geschäftsjahres 2014 von 11,92 Mio. Euro leicht übersteigen.

Für die Profitabilität können wir auf einzelne Jahre keine Prognose abgeben. Allerdings gehen wir davon aus, dass wir mittelfristig (drei bis 4 Jahre) unser altes Zielmargenniveau (EBIT-Marge auf den Umsatz) des Ergebnisses vor Steuern und Zinsen von über 15 Prozent wieder erreichen werden (2014 betrug die Gesamt-EBIT-Marge auf die betriebliche Leistung -6,7 Prozent). Für 2015 ist es aber durchaus vorstellbar, dass ein leicht negatives Ergebnis eintreten könnte, da die Weiterentwicklung der eben geöffneten neuen Zielmärkte eine hohe Priorität für die Gesellschaft hat und mit durchaus erheblichen Kosten verbunden sein könnte.

Für die betriebliche Leistung erwarten wir, dass diese sich langsamer als der Umsatz entwickeln wird. Es sei betont, dass die Betriebliche Leistung neben den Umsätzen auch die Aktivierte Eigenleistung umfasst, die im Berichtsjahr etwas mehr als 1,1 Prozent der Umsätze ausmachen. Wir gehen davon aus, dass die absolute und relative Bedeutung der Aktivierten Eigenleistungen weiter zurück gehen wird; insgesamt die Betriebsleistung also etwas langsamer als der Umsatz im Prognosezeitraum wachsen wird. Parallel zum EBIT wird sich das EBITDA für das bestehende Geschäft entwickeln, allerdings wird hier die geringere Belastung aus der Abschreibung der Aktivierten Eigenleistungen zu einer graduellen Beschleunigung der EBIT-Entwicklung im Vergleich zu der des EBITDA führen. Einmalige Wertberichtigungsbedarfe auf immaterielle Vermögenswerte können hier zu zusätzlichen Belastungen führen, wenn diese auch gegenwärtig nicht zu erwarten sind.

Wir wiederholen hier nochmals ausdrücklich, dass diese Einschätzungen unter der Voraussetzung des Ausbleibens externer Schocksituationen stehen. Die politische und wirtschaftliche Situation hat sich selten einer solchen Vielzahl schwer einzuschätzender Problembereiche ausgesetzt gesehen. Die immer noch unklare Entwicklung in Sachen Griechenland, die anstehenden Fragen eines britischen Verbleibs in der Europäischen Union, die Auswirkungen, welche die arabische und afrikanische Flüchtlingskrise gerade an der südlichen Grenze Europas in politischer und wirtschaftlicher Hinsicht haben mag oder was auch immer im Falle der sogenannten Ukraine-Krise passieren mag, könnte erhebliche Auswirkungen auf das allgemeine wirtschaftliche Klima haben. Das könnte die Investitionsbereitschaft des Handels erheblich bremsen und könnte sich konsequenter Weise negativ auf die Umsatz- und Ergebnispotenziale der GK Software auswirken.

Der Vorstand

Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender

André Hergert
Vorstand für Finanzen und Personal

C

Konzernzwischen-
abschluss

45	Konzernbilanz
46	Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und sonstiges Ergebnis
47	Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
48	Konzernkapitalflussrechnung
50	Konzernanhang
50	Grundlagen der Berichterstattung
52	Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze
56	Erläuterungen zur Konzernbilanz
64	Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
68	Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
68	Segmentberichterstattung
69	Sonstige Angaben
73	Versicherung der gesetzlichen Vertreter
74	Finanzkalender
75	Impressum/Hinweise

Konzernbilanz

zum 30. Juni 2015

Aktiva

T.08 EUR	Anhang Nr.	30.6.2015 (ungeprüft)	31.12.2014 (geprüft)
Sachanlagen	2.1.; 3.1.	5.530.836,56	4.969.827,38
Immaterielle Vermögenswerte	2.1.; 2.3.; 3.2.	24.007.464,79	8.473.749,85
Finanzielle Vermögenswerte		1.660,00	1.660,00
Aktive latente Steuern	2.1.; 4.9.	2.628.323,27	2.526.269,83
Summe langfristige Vermögenswerte		32.168.284,62	15.971.507,06
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	2.1.; 3.3.	1.809.532,74	1.159.437,47
Geleistete Anzahlungen	2.1.; 3.3.	1.956,04	24.981,23
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	2.1.; 3.4.	9.087.295,25	9.193.926,55
Forderungen aus Leistungsfortschritt	2.1.; 3.5.	5.013.135,51	3.181.396,36
Ertragsteueransprüche	2.1.; 4.9.	116.384,27	369.573,22
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	3.6.	14.641,75	36.211,23
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	2.1.; 3.7.	6.287.479,31	4.562.595,79
Zahlungsmittel	2.1.; 3.8.	4.800.116,25	10.172.931,90
Summe kurzfristige Vermögenswerte		27.130.541,12	28.701.053,75
Bilanzsumme		59.298.825,74	44.672.560,81

Passiva

T.09 EUR	Anhang Nr.	30.6.2015 (ungeprüft)	31.12.2014 (geprüft)
Gezeichnetes Kapital		1.890.000,00	1.890.000,00
Kapitalrücklage		18.294.383,57	18.197.887,67
Gewinnrücklagen		31.095,02	31.095,02
Sonstige Rücklagen (OCI aus Umsetzung IAS 19 2011, IAS 21)		-515.437,35	-236.194,75
Gewinnvortrag		10.672.457,83	12.542.553,44
Periodenfehlbetrag		-2.909.102,54	-1.870.095,61
Summe Eigenkapital		27.463.396,53	30.555.245,77
Rückstellungen für Pensionen	2.1.; 3.10.	1.719.142,00	1.664.451,00
Langfristige Bankverbindlichkeiten	2.1.; 3.11.	10.708.250,00	812.750,00
Abgegrenzte Zuwendungen der öffentlichen Hand	2.1.; 3.12.	987.566,15	1.008.439,48
Passive latente Steuern	2.1.; 4.9.	1.860.313,50	1.379.763,95
Summe langfristige Schulden		15.275.271,65	4.865.404,43
Kurzfristige Rückstellungen	2.1.; 3.14.	1.710.137,57	1.656.578,33
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	2.1.; 3.11.	3.137.501,45	318.783,28
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.1.; 3.15.	1.879.920,93	1.633.957,62
Erhaltene Anzahlungen	2.1.; 3.16.	2.350.019,10	503.071,57
Ertragsteuerverbindlichkeiten	2.1.; 3.17.	883.036,52	816.068,93
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	2.1.; 3.18.	6.599.541,99	4.323.450,88
Summe kurzfristige Schulden		16.560.157,56	9.251.910,61
Bilanzsumme		59.298.825,74	44.672.560,81

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und sonstiges Ergebnis

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2015

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

T.10 EUR	Anhang Nr.	30.6.2015 (ungeprüft)	30.6.2014 (ungeprüft)	31.12.2014 (geprüft)
Fortgeführte Geschäftsbereiche				
Umsatzerlöse	2.2.; 4.1.	26.855.937,39	20.213.285,89	44.633.997,10
Aktiviert Eigenleistungen		290.685,50	151.097,52	511.545,52
Sonstige betriebliche Erträge	4.3.	1.163.208,90	928.241,28	2.187.859,68
Umsatzerlöse und sonstige Erträge		28.309.831,79	21.292.624,69	47.333.402,30
Materialaufwand	4.4.	-3.203.274,78	-1.840.593,19	-5.151.058,67
Personalaufwand	4.5.	-18.667.840,23	-13.891.058,40	-28.748.609,09
Abschreibungen	4.6.	-1.581.768,82	-997.595,65	-3.051.762,33
Sonstige betriebliche Aufwendungen	4.7.	-7.132.020,77	-5.897.850,62	-13.397.229,22
Summe der betrieblichen Aufwendungen		-30.584.904,60	-22.627.097,86	-50.348.659,31
Operatives Ergebnis		-2.275.072,81	-1.334.473,17	-3.015.257,01
Finanzerträge	4.8.	78.593,81	69.826,37	154.152,05
Finanzaufwendungen	4.8.	-109.490,11	-37.924,27	-125.916,37
Finanzergebnis	4.8.	-30.896,30	31.902,10	28.235,68
Ergebnis von Ertragsteuern		-2.305.969,11	-1.302.571,07	-2.987.021,33
Ertragsteuern		-603.133,43	-803.954,46	1.116.925,72
Konzernperiodenfehlbetrag		-2.909.102,54	-2.106.525,53	-1.870.095,61
Sonstiges Ergebnis, nach Ertragsteuern				
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen; Wechselkursänderungen IAS 21		-279.242,60	140.977,00	-439.357,45
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-279.242,60	140.977,00	-439.357,45
Gesamtergebnis		-3.188.345,14	-1.965.548,53	-2.309.453,06
Davon den Eigentümern des Mutterunternehmens zuzurechnen		-3.188.345,14	-1.965.548,53	-2.309.453,06
Ergebnis je Aktie (EUR/ Aktie) aus Konzernfehlbetrag - unverwässert		-1,54	-1,11	-0,99
Ergebnis je Aktie (EUR/ Aktie) aus Konzernfehlbetrag - verwässert		-1,53	-1,11	-0,99

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

zum 30. Juni 2015

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

T.11

EUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinn- rücklagen	Sonstige Rücklagen	Konzernbilanz- gewinn	Gesamt
Stand am 1. Januar 2014	1.890.000,00	18.042.151,84	31.095,02	203.162,70	12.990.053,44	33.156.463,00
Aktioptionsprogramm	0,00	36.167,83	0,00	0,00	0,00	36.167,83
Zuführung aus IAS 19	0,00	0,00	0,00	-96.043,75	0,00	-96.043,75
Konzernperiodenfehlbetrag	0,00	0,00	0,00	0,00	-2.106.525,53	-2.106.525,53
Stand am 30. Juni 2014	1.890.000,00	18.078.319,67	31.095,02	107.118,95	10.883.527,91	30.990.061,55
Aktioptionsprogramm	0,00	119.568,00	0,00	0,00	0,00	119.568,00
Zuführung aus IAS 19	0,00	0,00	0,00	-343.313,70	0,00	-343.313,70
Dividendenzahlung	0,00	0,00	0,00	0,00	-447.500,00	-447.500,00
Konzernjahresüberschuss	0,00	0,00	0,00	0,00	236.429,92	236.429,92
Stand am 31. Dezember 2014	1.890.000,00	18.197.887,67	31.095,02	-236.194,75	10.672.457,83	30.555.245,77
Aktioptionsprogramm	0,00	96.495,90	0,00	0,00	0,00	96.495,90
Gewinne/Verluste aus Wechselkursänderungen und Pensionsplänen	0,00	0,00	0,00	-279.242,60	0,00	-279.242,60
Konzernperiodenfehlbetrag	0,00	0,00	0,00	0,00	-2.909.102,54	-2.909.102,54
Stand am 30. Juni 2015	1.890.000,00	18.294.383,57	31.095,02	-515.437,35	7.763.355,29	27.463.396,53

Konzernkapitalflussrechnung

zum 30. Juni 2015

Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit

T.12

TEUR	Anhang Nr.	30.6.2015 (ungeprüft)	30.6.2014 (ungeprüft)
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit			
Konzernjahresergebnis		-2.909	-2.107
Aktionsoptionsprogramm (nicht zahlungswirksame Aufwendungen)		96	36
Erfolgswirksam erfasste Ertragsteuern		603	804
Erfolgswirksam erfasste Zinsaufwendungen / -erträge		30	-32
Gewinn/ Verlust aus dem Verkauf oder Abgang von Sachanlagen		-2	-1
Auflösung abgegrenzter Zuwendungen der öffentlichen Hand		-21	33
Für Forderungen erfasste Wertminderungen		13	214
Für Forderungen erfasste Wertaufholungen		0	-111
Abschreibungen		1.582	998
Zuführung OCI IAS 19, IAS 21		-279	-96
Übrige zahlungswirksame Erträge und Aufwendungen		1	2
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		-886	-260
Veränderungen im Nettoumlaufvermögen			
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen		-3.431	3.430
Veränderung der Vorräte		-627	-278
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten		2.577	-820
Veränderungen der enthaltenen Anzahlungen		1.847	-3
Veränderung der Rückstellungen		91	-224
Mittelabfluss (VJ: Mittelzufluss) aus betrieblicher Tätigkeit		-429	1.845
Erhaltene Zinsen	5.	53	14
Gezahlte Zinsen	5.	-86	-22
Gezahlte Ertragsteuern	5.	96	-359
Nettoabfluss (VJ: Nettozufluss) aus betrieblicher Tätigkeit		-366	1.478
Übertrag			

Cashflows aus Investitions- und Finanzierungstätigkeit,
Kreditern und Zahlungsmitteln

T.13

TEUR	Anhang Nr.	30.6.2015 (ungeprüft)	30.6.2014 (ungeprüft)
Übertrag			
Nettoabfluss (Vj. Nettozufluss) aus betrieblicher Tätigkeit		-366	1.478
Cashflow aus Investitionstätigkeit			
Auszahlungen für Sachanlagen und langfristige Vermögenswerte		-17.676	-588
Einzahlungen Anlagenabgänge		2	1
Auslegung von Darlehen		-84	-17
Einzahlungen aus Tilgungen von Darlehen		37	57
Nettoabfluss an Zahlungsmitteln aus Investitionstätigkeit		-17.721	-547
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit			
Aufnahme von Krediten		10.581	572
Tilgung von Krediten		-796	-1.637
Nettozufluss (Vj. Nettoabfluss) an Zahlungsmitteln aus Finanzierungstätigkeit		9.785	-1.065
Nettoabfluss von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten		-8.302	-134
Zahlungsmittel zu Beginn des Geschäftsjahres	3.8.	10.173	13.742
Auswirkungen von Wechselkursveränderungen auf die Zahlungsmittel			
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente am Ende des Geschäftsjahres		1.871	13.608
Eingeschränkt verfügbare Mittel	3.8.	11	10

Konzernanhang

für das erste Halbjahr 2015

1. Grundlagen der Berichterstattung

1.1. Allgemeine Informationen

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

Die GK Software AG ist im Handelsregister des Amtsgerichtes Chemnitz unter HRB 19157 eingetragen.

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

Der Konzern steuert sein Kapital – wozu neben dem Eigenkapital alle finanziellen Forderungen und Verbindlichkeiten zählen – mit dem Ziel, jederzeit die Kapitaldienstfähigkeit des Konzerns sicherzustellen sowie eine ausreichende Liquidität zur Absicherung von Investitionsvorhaben zur Verfügung zu haben.

Die Überwachung dieser Ziele erfolgt durch die Verfolgung von Finanzkennzahlen (z. B. kurzfristige Liquiditätsbilanz, Nettoverschuldung, Kapitalumschlaghäufigkeit), für die Zielkorridore beobachtet werden. Das Ziel der Kapitalerhaltung wird durch eine risikoaverse Anlage von Zahlungsmitteln unterstützt, Derivative Finanzinstrumente werden nur in dem Umfang, wie es zur Absicherung tatsächlicher Geschäfte notwendig ist, eingesetzt.

Zu den größten Kunden der Konzerngesellschaften gehören:

- CJSC „Trade House“ (X5 Retail Group)
- Coop Genossenschaft
- EDEKA Zentralhandelsgesellschaft mbH

- Galeria Kaufhof GmbH
- Hornbach-Baumarkt-AG
- Netto Marken-Discount AG & Co. KG
- Parfümerie Douglas GmbH
- Tchibo GmbH

1.2. Grundlagen der Darstellung

Der verkürzte Konzernzwischenabschluss der GK Software AG wurde nach den International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union (EU) anzuwenden sind, und den nach § 315a Abs. 1 HGB ergänzend zu beachtenden handelsrechtlichen Vorschriften aufgestellt.

Veröffentlichte, aber noch nicht in Kraft getretene Standards oder Interpretationen wurden für den Konzernzwischenabschluss noch nicht angewendet. Die Geschäftsführung geht davon aus, dass die Auswirkungen auf den Jahresabschluss im Jahr der erstmaligen Anwendung nicht wesentlich sein werden.

1.2.1. Angewendete International Financial Reporting Standards (IFRS) und Interpretationen (IFRIC)

Die IFRS umfassen die International Financial Reporting Standards (IFRS), International Accounting Standards (IAS) sowie die Interpretationen des International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) und des vorherigen Standing Interpretations Committee (SIC). Alle vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegebenen und von der Europäischen Kommission für die Anwendung in der EU übernommenen IFRS wurden beachtet, soweit sie bereits verpflichtend anzuwenden und für den GK-Konzern relevant waren.

Veröffentlichte, aber noch nicht verpflichtend anzuwendende Rechnungslegungsvorschriften
Die nachfolgenden neuen und geänderten Standards und Interpretationen wurden innerhalb der Berichtsperiode 2014 veröffentlicht, sind aber bisher noch nicht in Kraft getreten. Von ihrer freiwilligen vorzeitigen Anwendung wurde abgesehen. Die Umsetzung im GK-Konzern erfolgt jeweils zum Zeitpunkt der verpflichtenden Anwendung. Soweit nichts anderes angegeben, prüft der GK-Konzern gegenwärtig die möglichen Auswirkungen der folgenden Standards und Interpretationen auf den Konzernabschluss.

IFRS 9 Finanzinstrumente

Die bisher unter IAS 39 Finanzinstrumente befindlichen Vorschriften für den Ansatz, die Bewertung und Ausbuchung sowie für die Bilanzierung von Sicherheitsbeziehungen werden vollständig durch die Bilanzierung unter IFRS 9 ersetzt werden. Die Geschäftsführung geht davon aus, dass die künftige Anwendung finanzieller Vermögenswerte und Schulden beeinflusst werden könnte. Eine verlässliche Abschätzung der Auswirkung aus der Anwendung kann erst vorgenommen werden, wenn eine detaillierte Analyse durchgeführt wurde IFRS 14 Regulatorische Abgrenzungsposten.

Unternehmen, welche IFRS- Erstanwender sind, wird durch diesen Standard gestattet, regulatorische Abgrenzungsposten weiterhin zu bilanzieren, wenn es diese nach seinen bisher angewendeten Rechnungslegungsgrundsätzen bereits in seinem Abschluss erfasst hatte.

Für den GK-Konzern werden sich hieraus keine Änderungen in der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben.

IFRS 15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Der International Accounting Standards Board (IASB) hat in seiner Sitzung am 28. April 2015 vorläufig entschieden, den Zeitpunkt der verpflichtenden erstmaligen Anwendung von IFRS Erlöse aus Verträgen mit Kunden um ein Jahr zu verschieben. Gemäß IFRS 15 wird zukünftig vorgeschrieben, zu welchem Zeitpunkt und in welcher Höhe ein Unternehmen Erlöse zu erfassen hat. Dieser Standard ist mit Ausnahme auf folgende Verträge anzuwenden: Leasingverhältnisse, die unter IAS 17 Leasingverhältnisse fallen; Finanzinstrumente und andere vertragliche Rechte oder Pflichten,

die unter IFRS 9 Finanzinstrumente, IFRS 10 Konzernabschlüsse, IFRS 11 Gemeinschaftliche Vereinbarungen, IAS 27 Einzelabschlüsse oder IAS 28 Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen fallen sowie Versicherungsverträge im Anwendungsbereich von IFRS 4 Versicherungsverträge.

Insofern ist der mögliche Anwendungsbereich im GK-Konzern beschränkt. Dieser wird derzeit auf Basis des vorliegenden Diskussionsstandes auf mögliche Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des GK-Konzerns untersucht.

Änderungen an IAS 16 Sachanlagen und IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte - Klarstellung zulässiger Abschreibungsmethoden

Mit den im Mai 2014 veröffentlichten Änderungen an IAS 16 Sachanlagen und IAS 38 Immaterielle Vermögenswerte hat das IASB Klarstellungen zu akzeptablen Abschreibungsmethoden publiziert. Inhalt der Änderung(en) sind zusätzliche Leitlinien in Bezug auf zulässige Abschreibungsmethoden bei Sachanlagen (IAS 16) und immateriellen Vermögenswerten (IAS 38). Durch die Änderung an IAS 16 wird eine Abschreibung auf Basis der erwarteten Erlöse ausgeschlossen. (Umsatz-) Erlöse spiegeln die Erzeugung des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens aus der Geschäftstätigkeit wider und nicht den Verbrauch des erwarteten wirtschaftlichen Nutzens eines materiellen Vermögenswerts. Somit sind an der künftigen Erlöserwartung ausgerichtete Methoden nach IAS 16 nicht zulässig. In IAS 38 wurde eine entsprechende Änderung als widerlegbare Vermutung aufgenommen. Regelmäßig ist eine erlös-basierte Abschreibungsmethode nicht sachgerecht.

Aus dieser Klarstellung zu den zulässigen Abschreibungsmethoden erwartet der GK-Konzern keine Auswirkungen auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, da keine umsatzbasierten Abschreibungen zur Anwendung gelangen.

1.3. Konsolidierungskreis

In den Konzernzwischenabschluss sind die GK Software AG und alle aktiven Gesellschaften einbezogen, bei denen der GK Software AG direkt oder indirekt die Mehrheit der Stimmrechte der Gesellschafter zusteht.

Der Konsolidierungskreis umfasst neben dem Mutterunternehmen zwei inländische Gesellschaften nämlich die 1. Waldstraße GmbH, Schöneck/V. und die AWEK GmbH, Barsbüttel einschließlich ihrer beiden Tochtergesellschaften (AWEK C-POS GmbH, AWEK microdata GmbH), sowie fünf ausländische Gesellschaften (EUROSOFTWARE s.r.o., Pilsen/ Tschechische Republik, OOO GK Software RUS, Moskau/Russland, GK Software USA Inc., Raleigh/ USA, GK Software Afrika (Pty) Ltd., StoreWeaver GmbH, Dübendorf/Schweiz mit einer deutschen Niederlassung in St. Ingbert). Die AWEK Hong Kong Ltd., an der der GK Software AG indirekt die Mehrheit der Stimmrechte zusteht, wurde nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen, da sie ihre Geschäftstätigkeit noch nicht aufgenommen hat.

1.4. Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss wird auf der Grundlage konzerneinheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden erstellt.

Konzerninterne Gewinne und Verluste, Umsätze, Aufwendungen und Erträge sowie die zwischen den konsolidierten Gesellschaften bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten werden eliminiert. Bei den ergebniswirksamen Konsolidierungsvorgängen werden die ertragsteuerlichen Auswirkungen berücksichtigt und latente Steuern in Ansatz gebracht.

1.5. Währungsumrechnung

Der Konzernabschluss wird in Euro, der funktionalen Währung und der Darstellungswährung des Konzerns, aufgestellt. Jedes Unternehmen innerhalb des Konzerns legt seine eigene funktionale Währung fest. Die im Abschluss des jeweiligen Unternehmens enthaltenen Posten werden unter Verwendung dieser funktionalen Währung bewertet. Fremdwährungstransaktionen werden zum in dem Monat des Geschäftsvorfalles gültigen Kassakurs in die funktionale Währung umgerechnet. Monetäre Vermögenswerte und monetäre Schulden in einer Fremdwährung werden zum Stichtagskurs in die funktionale Währung umgerechnet.

1.6. Wesentliche Ereignisse

Über wesentliche Ereignisse im 1. Halbjahr ist wie folgt zu berichten.

Die GK Software hat am 19. März 2015 im Zuge eines Asset-Deals das „Retail-Segment“ der US-amerikanischen DBS Data Business Systems, Inc. erworben. Im Zuge dessen wurden 21 Mitarbeiter in den USA sowie mehrere zum bisherigen Angebot der GK Software komplementäre Software-Lösungen übernommen. Der Kaufpreis betrug 17.500 Tsd. USD.

Der Konzernzwischenabschluss zum 30. Juni 2015 ist durch die vorläufige Kaufpreisermittlung geprägt. Folgende Übersicht gibt vorläufig die erworbenen Vermögensgegenstände und Schulden zum Zeitpunkt des Erwerbs wieder.

Erworbene Vermögenswerte und Schulden

T.14	Zeitwert vorläufige PPA
TUSD	
Langfristige Vermögenswerte	13.795
Sachanlagen	24
Fremdlizenzen	16
Erworbene Technologien (Softwareentwicklung)	2.917
Kundenbeziehung	9.759
Auftragsbestand	1.079
Saldo (=Firmenwert)	3.705

Wesentliche Ereignisse nach dem 30. Juni 2015 sind nicht zu berichten.

2. Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

2.1. Grundlagen der Bilanzierung und Bewertung

Im Allgemeinen wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2014 angewendet.

2.2. Ertragsrealisierung

Umsatzerlöse werden zum beizulegenden Zeitwert der erhaltenen oder zu erhaltenden Gegenleistung

bewertet und um erwartete Kundenrückgaben, Rabatte und andere ähnliche Abzüge gekürzt.

2.2.1. Verkauf von Gütern

Umsatzerlöse aus dem Verkauf von Gütern werden erfasst, wenn die folgenden Bedingungen kumulativ erfüllt sind:

- Der Konzern hat die wesentlichen Risiken und Chancen aus dem Eigentum der Güter auf den Käufer übertragen.
- Der Konzern behält weder ein weiter bestehendes Verfügungsrecht, wie es gewöhnlich mit dem Eigentum verbunden ist, noch eine wirksame Verfügungsmacht über die verkauften Güter.
- Die Höhe der Umsatzerlöse kann verlässlich bestimmt werden.
- Es ist wahrscheinlich, dass der wirtschaftliche Nutzen aus dem Geschäft dem Konzern zufließen wird, und die im Zusammenhang mit dem Verkauf angefallenen oder noch anfallenden Kosten können verlässlich bestimmt werden.

2.2.2. Erbringung von Dienstleistungen

Erträge aus Dienstleistungsverträgen werden nach Maßgabe des Fertigstellungsgrades erfasst. Im Einzelnen erfolgt die Umsatzrealisierung wie folgt:

Erträge aus Lizenzen:

Die Umsatzrealisierung erfolgt im Zeitpunkt der Übergabe eines produktiven Kassensystems bzw. einer funktionsfähigen Softwarelösung an den Kunden.

Erträge aus Dienstleistungen (customizing) und Erträge aus Anpassungen außerhalb der vertraglich vereinbarten Leistung (change request):

Die Umsatzrealisierung erfolgt grundsätzlich im Zeitpunkt der Übergabe oder der Abnahme der vereinbarten Dienstleistung an bzw. durch den Kunden. Die Leistungen werden gemäß IAS 18.20 i. V. m. IAS 18.26 bewertet, um eine IFRS-gemäße Umsatzrealisierung zu gewährleisten. Für diejenigen Dienstleistungsgeschäfte, für die die Ergebnisse nicht verlässlich geschätzt werden konnten - insbesondere bei denen, bei denen der Fertigstellungsgrad schwierig zu ermitteln ist - haben wir diese Position nur insoweit erfasst, als die Erstattung der

angefallenen Kosten zu erwarten ist (IAS 18.26).

Bei denjenigen Projekten, bei denen das Ergebnis verlässlich geschätzt werden kann (IAS 18.20), wird der Umsatz nach der Höhe des Fertigstellungsgrades erfasst. Sowohl die Höhe der Umsätze sowie die Höhe der angefallenen Kosten des Geschäftes als auch die zu erwartenden Gesamtkosten des Geschäftes können verlässlich bestimmt werden. Es ist außerdem wahrscheinlich, dass der wirtschaftliche Nutzen dem Konzern zufließt.

Der Fertigstellungsgrad wird nach der Fertigstellung der zu erbringenden Dienstleistung und - vor dem ersten Feststellungszeitpunkt oder zwischen zwei Feststellungszeitpunkten - nach dem geleisteten Ist-Aufwand und der geplanten Arbeitsleistung zur Erbringung der Gesamtleistung bis zum nächsten Feststellungszeitpunkt ermittelt. Dabei ergibt sich der Betrag der erfassten Auftragserlöse aus der für die Arbeitsleistung bis zum Feststellungszeitpunkt vereinbarten Auftragssumme oder - vor dem ersten Feststellungszeitpunkt oder zwischen zwei Feststellungszeitpunkten - im Verhältnis der Ist-Arbeitsleistung zur zum Stichtag geplanten Gesamtarbeitsleistung als Anteil der Auftragssumme vor dem nächsten Feststellungszeitpunkt.

Erträge aus Wartung:

Erträge aus Wartungsleistungen werden zu den vertraglich vereinbarten Sätzen für erbrachte Arbeitsstunden und direkt entstandene Kosten monatlich abgerechnet. Soweit kein unmittelbarer Leistungsbezug vorhanden ist und Zahlungen für Wartung über den Zeitraum eines Monats hinaus erfolgen, erfolgt die Umsatzrealisierung pro rata temporis auf Monatsebene.

2.3. Schätzungen und Beurteilungen des Managements

Bei der Aufstellung des Zwischenabschlusses sind zu einem gewissen Grad Annahmen zu treffen und Schätzungen vorzunehmen, die sich auf Höhe und Ausweis der bilanzierten Vermögenswerte und Schulden, der Erträge und Aufwendungen ausgewirkt haben. Die Annahmen und Schätzungen beziehen sich im Wesentlichen auf die Beurteilung der Werthaltigkeit von immateriellen Vermögenswerten, die einheitliche Festlegung wirtschaftlicher Nutzungsdauern für Sachanlagen, auf die Bewertung von Vorräten sowie die Bilanzierung

und Bewertung von Rückstellungen. Den Annahmen und Schätzungen liegen Prämissen zugrunde, die auf dem jeweils aktuell verfügbaren Kenntnisstand fußen. Insbesondere wurden bezüglich der erwarteten künftigen Geschäftsentwicklung die zum Zeitpunkt der Aufstellung des Periodenabschlusses vorliegenden Umstände ebenso wie die als realistisch unterstellte zukünftige Entwicklung des globalen und branchenbezogenen Umfelds zugrunde gelegt. Durch von den Annahmen abweichende und außerhalb des Einflussbereichs des Managements liegende Entwicklungen dieser Rahmenbedingungen können die sich einstellenden Beträge von den ursprünglich erwarteten Schätzwerten abweichen. Wenn die tatsächliche Entwicklung von der erwarteten abweicht, werden die Prämissen und, falls erforderlich, die Buchwerte der betreffenden Vermögenswerte und Schulden entsprechend angepasst. Zum Zeitpunkt der Aufstellung des Zwischenabschlusses unterlagen die zugrunde gelegten Annahmen und Schätzungen keinen bedeutenden Risiken, so dass aus gegenwärtiger Sicht nicht von einer wesentlichen Anpassung der in der Bilanz ausgewiesenen Buchwerte der Vermögenswerte und Schulden im folgenden Geschäftsjahr auszugehen ist.

2.3.1. Hauptquellen von Schätzungsunsicherheiten

Im Folgenden werden die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie die sonstigen wesentlichen Quellen von Schätzungsunsicherheiten am Bilanzstichtag angegeben, durch die ein beträchtliches Risiko entstehen kann, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahrs eine wesentliche Anpassung der ausgewiesenen Vermögenswerte und Schulden erforderlich wird.

Werthaltigkeit selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte

Während des Geschäftsjahres hat die Geschäftsführung die Werthaltigkeit der aus der Software-Entwicklung des Konzerns resultierenden selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte erneut beurteilt. Es wurde kein Wertberichtigungsbedarf festgestellt. Diese immateriellen Vermögenswerte sind in der Konzernbilanz zum 30. Juni 2015 mit 1.202 Tsd. Euro berücksichtigt.

Der Projektfortgang ist weiterhin sehr zufriedenstellend verlaufen und auch die Kundenresonanz hat die vorangegangenen Schätzungen der Geschäftsführung hinsichtlich erwarteter Erlöse aus den Pro-

jekten bestätigt. Jedoch überprüft die Geschäftsführung ihre Annahmen hinsichtlich künftiger Marktanteile und erwarteter Gewinnmargen für das Produkt fortlaufend. Diese Überprüfung hat ergeben, dass der Buchwert der Vermögenswerte trotz möglicherweise niedrigerer Erlöse in voller Höhe realisiert wird. Die Situation wird aufmerksam beobachtet und sollte es die künftige Marktsituation erfordern, werden in den folgenden Geschäftsjahren Anpassungen erfolgen, sofern dies sachgerecht ist.

Werthaltigkeit Geschäftswert

Durch den Erwerb des operativen Geschäftes der Solquest GmbH durch die SQ IT-Services GmbH erfasste der Konzern 2009 erstmals einen immateriellen Vermögenswert von 6.403 Tsd. Euro als Geschäftswert. Dessen Werthaltigkeit wurde zum 31. Dezember 2014 überprüft und eine Abschreibung von 870 Tsd. Euro vorgenommen. Somit ergibt sich zum 31. Dezember 2014 ein Buchwert in Höhe von 5.533 Tsd. Euro. Zum 30. Juni 2015 ergaben sich keine Anzeichen dafür, dass die erwarteten, erzielbaren Zuflüsse aus der diesem Geschäftswert zuzurechnenden Zahlungsmittel generierenden Einheit den Buchwert des Geschäftswertes unterschreiten könnten. Die Berechnung des Nutzwertes bedarf der Schätzung künftiger Cashflows aus der Zahlungsmittel generierenden Einheit sowie eines geeigneten Abzinsungssatzes für die Barwertberechnung.

Aus dem Unternehmenszusammenschluss mit der AWEK wurde im Rahmen der endgültigen Kaufpreisallokation zum 10. Dezember 2012 ein Geschäftswert von 244 Tsd. Euro bilanziert und als Zugang beim Posten Geschäftswert in der Konzernbilanz ausgewiesen. Der Geschäftswert ist vollständig der Zahlungsmittel generierenden Einheit „IT-Services“ zugeordnet.

In der Berichtsperiode sind keine Ereignisse eingetreten, die eine erneute Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäftswerte vor der turnusmäßigen notwendig machen.

Erstmals erfasst wurde im Rahmen des Erwerbs der Retail-Einheit der DBS Data Business Systems Ltd. ein Geschäftswert für diese Einheit, der im Rahmen einer vorläufigen Kaufpreisallokation im März 2015 ermittelt wurde. Es haben sich seither keine Anzeichen ergeben, dass die Werthaltigkeit des Geschäftswertes außerplanmäßig überprüft

werden müsste. Die erste planmäßige Überprüfung findet zum 31. Dezember 2015 statt.

Werthaltigkeit Forderungen aus Leistungsfortschritt

Die gemäß IAS 11 i.V.m. IAS 18.20 und IAS 18.26 bilanzierten Forderungen aus Leistungsfortschritt in Höhe von 5.013 Tsd. Euro werden durch fortlaufendes Projektmonitoring in ihrer Werthaltigkeit überprüft. Der Verlauf der betreffenden Projekte entspricht weitestgehend den Planungen und auch die Möglichkeit von Realisierungsschwierigkeiten hat nicht dazu geführt, dass eine wertmäßige Anpassung der Forderungen aus Leistungsfortschritt erfolgen musste.

Werthaltigkeit Kundenstämme

Durch den Erwerb des operativen Geschäftes der Solquest GmbH durch die SQ IT-Services GmbH erfasste der Konzern 2009 erstmals einen immateriellen Vermögenswert von 777 Tsd. Euro als Kundenstamm. Der Kundenstamm wird linear über die erwartete Nutzungsdauer von sieben Jahren aufwandswirksam abgeschrieben und wurde zum Bilanzstichtag 30. Juni 2015 mit 68 Tsd. Euro in der Konzernzwischenbilanz ausgewiesen. Hinweise auf die Notwendigkeit einer darüber hinausgehenden Wertberichtigung ergaben sich nicht.

Mit dem Erwerb der Geschäftsanteile an der AWEK GmbH durch die GK Software AG erfasste der Konzern einen immateriellen Vermögenswert von 458 Tsd. Euro als Kundenstamm. Der Kundenstamm wird linear über die erwartete Nutzungsdauer von fünf Jahren aufwandswirksam abgeschrieben und wurde zum Bilanzstichtag 30. Juni 2015 mit 340 Tsd. Euro ausgewiesen.

Im Rahmen des Erwerbs des operativen Geschäftes der Retail-Abteilung der DBS Data Business Systems Ltd. wurde der Kundenstamm dieser Einheit als immaterieller Vermögenswert im Rahmen einer vorläufigen Kaufpreisallokation in Höhe von 9.759 TUSD (9.065 TEUR) zum 31. März 2015 erfasst. Der Kundenstamm wird linear über die erwartete Nutzungsdauer von 10 Jahren abgeschrieben und zum 30. Juni 2015 mit 8.801 TEUR ausgewiesen. Hinweise für einen darüber hinausgehenden Wertberichtigungsbedarf ergaben sich nicht.

Werthaltigkeit Auftragsbestand

Weiterhin erfasste mit dem Erwerb der Geschäftsanteile an der AWEK GmbH durch die GK Software

der Konzern einen immateriellen Vermögenswert von 394 Tsd. Euro als Auftragsbestand. Der Auftragsbestand wird linear über die erwartete Nutzungsdauer von fünf Jahren aufwandswirksam abgeschrieben und zum Bilanzstichtag mit 190 Tsd. Euro (Vj. 230 Tsd. Euro) ausgewiesen.

Im Rahmen des Erwerbs des operativen Betriebs der Einzelhandelssparte der DBS erfasste der Konzern einen immateriellen Vermögenswert von 1.002 Tsd. Euro als Auftragsbestand. Der Auftragsbestand wird linear über die erwartete Nutzungsdauer von 2 Jahren aufwandswirksam abgeschrieben und zum Bilanzstichtag mit 856 Tsd. Euro ausgewiesen.

Werthaltigkeit aktive latente Steuern

Die Werthaltigkeit der Aktivierten latenten Steuern aus Verlustvorträgen setzt die Einschätzung voraus, dass die betroffenen Konzerngesellschaften künftig wieder Gewinne in einem Maße generieren, die den Verbrauch der steuerlichen Verlustvorträge erlaubt. Dies geschieht durch Planung der wirtschaftlichen Entwicklung der Einzelgesellschaften im Konzern.

Ansatz und Bewertung von Rückstellungen

Der Ansatz und die Bewertung von Rückstellungen im Zusammenhang mit anhängigen Rechtsstreitigkeiten oder anderen ausstehenden Ansprüchen aus Vergleichs-, Vermittlungs-, Schiedsgerichts- oder staatlichen Verfahren sind in erheblichem Umfang mit Einschätzungen durch den Konzern verbunden. So beruht die Beurteilung der Wahrscheinlichkeit, dass ein anhängiges Verfahren Erfolg hat oder eine Verbindlichkeit entsteht, bzw. die Quantifizierung der möglichen Höhe der Zahlungsverpflichtung auf der Einschätzung des jeweiligen Sachverhalts. Zudem ist die Ermittlung von Rückstellungen für Steuern und Rechtsrisiken mit erheblichen Schätzungen verbunden. Diese Schätzungen können sich aufgrund neuer Informationen ändern. Bei der Einholung neuer Informationen nutzt der Konzern hauptsächlich die Dienste interner Experten sowie die Dienste externer Berater wie z. B. Versicherungsmathematiker oder Rechtsberater

Weitere Quellen von Schätzungsunsicherheiten bestehen in der Nutzungsdauer des Anlagevermögens, bei der Beurteilung der Werthaltigkeit der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der Bewertung von Vorräten.

3. Erläuterungen zur Konzernbilanz

3.1. Sachanlagen

Sachanlagen

T.15

EUR	Grundstücke und Bauten	Betriebs- und Geschäfts- ausstattung	Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten				
Stand am 1. Januar 2015	4.761.168,05	5.356.054,27	12.500,00	10.129.722,32
Zugänge	0,00	580.953,31	461.743,33	1.042.696,64
Abgänge	0,00	65.430,07	0,00	65.430,07
Stand am 30. Juni 2015	4.761.168,05	5.871.577,51	474.243,33	11.106.988,89
Kumulierte Abschreibungen				
Stand am 1. Januar 2015	1.114.865,66	4.045.029,28	0,00	5.159.894,94
Zugänge	75.462,84	405.832,99	0,00	481.295,83
Abgänge	0,00	65.038,44	0,00	65.038,44
Stand am 30. Juni 2015	1.190.328,50	4.385.823,83	0,00	5.576.152,33
Buchwerte zum 30. Juni 2015	3.570.839,55	1.485.753,68	474.243,33	5.530.836,56

Beschaffungsverpflichtungen für andere Büro- und Geschäftsausstattung bestanden in Höhe von rd. 155 Tsd. Euro (Vj. rd. 70 Tsd. Euro).

3.2. Immaterielle Vermögenswerte

Immaterielle Vermögenswerte

T.16

EUR	Aktiviert Entwicklungs- kosten	Gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	Geschäftswerte	Kundenstamm	Auftragsbestand	Summe
Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten						
Stand am 1. Januar 2015	7.081.817,45	2.333.192,64	6.646.963,24	1.235.038,00	393.530,00	17.690.541,33
Zugänge	290.685,50	2.826.611,70	3.449.078,38	9.065.490,01	1.002.322,34	16.634.187,93
Stand am 30. Juni 2015	7.372.502,95	5.159.804,34	10.096.041,62	10.300.528,01	1.395.852,34	34.324.729,26
Kumulierte Abschreibungen						
Stand am 1. Januar 2015	5.841.295,95	1.558.228,12	870.000,00	783.296,58	163.970,83	9.216.791,48
Zugänge	329.214,93	277.941,03	0,00	307.792,02	185.525,01	1.100.472,99
Stand am 30. Juni 2015	6.170.510,88	1.836.169,15	870.000,00	1.091.088,60	349.495,84	10.317.264,47
Buchwerte zum 30. Juni 2015	1.201.992,07	3.323.635,19	9.226.041,62	9.209.439,41	1.046.356,50	24.007.464,79

Die aktivierten Entwicklungskosten werden planmäßig linear über eine geschätzte Nutzungsdauer von fünf Jahren abgeschrieben. Die Abschreibung beginnt im Jahr der Aktivierung mit dem zeitanteiligen Betrag.

Der Geschäftswert betrifft den Erwerb des operativen Geschäftes der Solquest GmbH. Der erzielbare Betrag wurde anhand des Nutzungswertes bestimmt. Zur Beurteilung der Werthaltigkeit des Buchwertes des Geschäftswertes wird einmal jährlich eine detaillierte Umsatz- und Kostenplanung für die Zahlungsmittel generierende Einheit vorgenommen und der daraus folgende Zahlungsmittelstrom ermittelt. Liegen Anzeichen dafür vor, dass der abdiskontierte Zahlungsmittelstrom nicht dem Buchwert entspricht, wird die Umsatz- und Kostenplanung auch unterjährig erneuert. Zum Bilanzstichtag 30. Juni 2015 lagen solche Hinweise nicht vor.

Bei der Akquisition der AWEK-Gruppe überstiegen die erworbenen Schulden die identifizierten Vermögenswerte um 244 Tsd. Euro, so dass zum 31. Dezember 2012 ein Geschäftswert aus Transaktion in Höhe dieses Betrages bilanziert wurde. Gemäß IAS 36.90 erfolgte Überprüfung der Werthaltigkeit der zahlungsmittelgenerierenden Einheit (ZGE) erstmalig zum 31. Dezember 2013. Die dem aktivierte Geschäftswert zugrunde liegende Zahlungsmittel generierende Einheit wurde mit den Nutzungswert bewertet, höchstens jedoch mit den Anschaffungskosten, ermittelt als der Teil des Kaufpreises, der sich nicht auf aktivierungsfähige Vermögenswerte zurechnen lässt.

In den Gewerblichen Schutzrechten und ähnlichen Rechten und Werten sind im Zusammenhang mit dem Erwerb der AWEK-Gruppe erworbene Technologien ausgewiesen. Diese werden linear über eine geschätzte Nutzungsdauer von sechs Jahren abgeschrieben. Die Abschreibung begann im Jahr der Aktivierung mit dem zeitanteiligen Betrag.

Im Rahmen des Erwerbs des operativen Betriebs der Einzelhandelssparte der DBS Retail-Einheit wurde ein Geschäftswert für diese Einheit erfasst, der im Rahmen einer vorläufigen Kaufpreisallokation im März 2015 ermittelt wurde. Es haben sich seither keine Anzeichen ergeben, dass die Werthaltigkeit des Geschäftswertes außerplanmäßig überprüft werden müsste.

3.3. Vorräte

Vorräte		
T.17	30.06.2015	31.12.2014
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.809.532,74	1.159.437,47
Anzahlungen auf Vorräte	1.956,04	24.981,23
Summe	1.811.488,78	1.184.418,70

3.4. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen haben eine Laufzeit von weniger als einem Jahr. Aufgrund der kurzen Laufzeit wird angenommen, dass der jeweilige beizulegende Zeitwert dem Buchwert entspricht. Die Summe der im Geschäftsjahr gebildeten Wertberichtigungen beträgt insgesamt 10 Tsd. Euro (Vorjahr: 147 Tsd. Euro). Die Wertberichtigungen wurden in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Darüber hinaus wurden Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen in Höhe von 13 Tsd. Euro erfasst. Damit waren insgesamt zum Stichtag Wertberichtigungen über 318 Tsd. Euro (Vj. 321 Tsd. Euro) gebildet.

Zum Bilanzstichtag bestanden Fremdwährungsforderungen aus Lieferungen und Leistungen in Tschechischen Kronen in Höhe von 8 Tsd. Euro (Vorjahr: 6 Tsd. Euro) und in südafrikanischen Rand in Höhe von 676 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

3.5. Forderungen aus Leistungsfortschritt

Kundenaufträge, für die gemäß IAS 18.20 oder gemäß IAS 18.26 i.V.m. IAS 18.20 Umsatzerlöse realisiert worden sind, sind als Vermögenswerte auszuweisen. Diese Position beträgt zum Bilanzstichtag 5.013.135,51 Euro (Vorjahr: 3.181 Tsd. Euro).

3.6. Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Zum Bilanzstichtag gibt es Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von 9 Tsd. Euro (Vorjahr: 6 Tsd. Euro) gegen die AWEK Hong Kong Ltd und in Höhe von 6 Tsd. Euro (Vorjahr: 30 Tsd. Euro) gegen die GK Software Holding GmbH, der

Hauptaktionärin des Mutterunternehmens. Die AWEK Hong Kong Ltd. wurde nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen, da sie ihre Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr noch nicht aufgenommen hat.

3.7. Sonstige Forderungen und Vermögenswerte sowie Ertragsteueransprüche

Sonstige Forderungen und Vermögenswerte sowie Ertragsteueransprüche

T.18	EUR	30.6.2015	31.12.2014
	An Dritte ausgereichte Darlehen	2.793.368,04	2.746.703,38
	Ertragsteueransprüche	116.384,27	369.573,22
	Forderungen gegen Vorstände	30.277,15	120.737,77
	Übrige	3.463.834,12	1.695.154,64
	davon aus gesetzlichen Ansprüchen	740.556,76	698.374,71
	davon aus aktivischen Abgrenzungen	788.271,58	613.492,19
	Summe	6.403.863,58	4.932.169,01

Die Forderungen aus Ertragsteueransprüchen enthalten im Wesentlichen Forderungen aus Körperschaftsteuer- zzgl. Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuvorauszahlungen.

Die Forderungen gegen Vorstände betreffen Reisekostenvorschüsse, die zinslos gewährt werden.

Sonstige Forderungen in Tschechischen Kronen bestanden zum Bilanzstichtag in Höhe von 48 Tsd. Euro (im Vorjahr: 106 Tsd. Euro), in Schweizer Franken in Höhe von 5 Tsd. Euro (im Vorjahr: 3 Tsd. Euro), in russischen Rubeln in Höhe von 4 Tsd. Euro (Vorjahr: 4 Tsd. Euro), in amerikanischen Dollar in Höhe von 1.444 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro) und in südafrikanischen Rand 6 Tsd. Euro (Vorjahr: 0 Tsd. Euro).

3.8. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente (Liquide Mittel)

Die liquiden Mittel werden mit den Nennwerten angesetzt. Der Posten enthält Kassenbestände und kurzfristige Bankeinlagen mit Laufzeiten von weniger als drei Monaten. Bankguthaben sind in Höhe von 11 Tsd. Euro (Vorjahr: 11 Tsd. Euro) im

Rahmen eines Mietavals der garantiegebundenen Bank verpfändet. Der Vorstand rechnet nicht mit einer Inanspruchnahme aus diesem Aval.

3.9. Eigenkapital

Für nähere Informationen zur Veränderung des Eigenkapitals der GK Software bis zum Stichtag 30. Juni 2015 wird auf die Eigenkapitalveränderungsrechnung verwiesen.

Das Grundkapital der Gesellschaft betrug zum 1. Januar 2015 1.890.000,00 Euro und war in 1.890.000 Stückaktien eingeteilt.

Zum Bilanzstichtag befanden sich keine Aktien in Eigenbesitz.

Genehmigtes Kapital. Durch Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. Juni 2012 wurde der Vorstand ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 27. Juni 2017 einmalig oder mehrmalig, um insgesamt bis zu 895.000,00 Euro durch Ausgabe von bis zu 895.000 neuen, auf den Inhaber lautenden Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bareinlagen und/oder Sacheinlagen zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2012).

Am 13. Dezember 2013 beschloss der Vorstand mit Genehmigung des Aufsichtsrates vom gleichen Tage, von dieser Ermächtigung Gebrauch zu machen. Es wurde beschlossen, eine Kapitalerhöhung 100.000,00 Euro durch Ausgabe von 100.000 neuen, nennwertlosen Stückaktien, die auf den Inhaber lauten, durchzuführen. Die Erhöhung wurde am 27. Dezember 2013 in das Handelsregister eingetragen. Damit verbleibt aus der Ermächtigung 2012 ein Betrag 795.000,00 Euro.

Mit Beschluss der Hauptversammlung vom 28. August 2014 wurde die vorgenannte Ermächtigung mit Wirkung auf den Zeitpunkt des Wirksamwerdens des neuen Beschlusses zur Schaffung von genehmigtem Kapital aufgehoben, soweit zum Zeitpunkt des Wirksamwerdens dieser Aufhebung von der Ermächtigung noch kein Gebrauch gemacht wurde.

Mit Beschluss der ordentlichen Hauptversammlung vom 28. August 2014 wurde der Vorstand

ermächtigt, mit Zustimmung des Aufsichtsrates das Grundkapital der Gesellschaft bis zum 27. August 2019 durch einmalige oder mehrmalige Ausgabe neuer, auf den Inhaber lautender Stammaktien ohne Nennbetrag (Stückaktien) gegen Bar- und/oder Sacheinlage um insgesamt bis zu 945.000,00 Euro zu erhöhen (genehmigtes Kapital 2014).

Den Aktionären ist grundsätzlich das Bezugsrecht einzuräumen; der Vorstand ist jedoch ermächtigt, das Bezugsrecht auf eine oder mehrere Kapitalerhöhungen im Rahmen des genehmigten Kapitals auszuschließen, um Spitzenbeträge auszugleichen, bei Kapitalerhöhungen gegen Sacheinlagen, insbesondere beim Erwerb von Unternehmen, wenn die Kapitalerhöhung gegen Bareinlagen erfolgt und der Ausgabepreis den Börsenpreis bereits ausgegebener Anteile nicht wesentlich unterschreitet und der Anteil der auf den Ausschluss des Bezugsrechtes nach § 186 Absatz 3 Satz 4 des Aktiengesetzes ausgegebenen neuen Aktien 10 Prozent des Grundkapitals nicht überschreitet und wenn die neuen Aktien Personen, die in einem Arbeitsverhältnis zur Gesellschaft stehen, zum Erwerb angeboten oder auf sie übertragen werden.

Bedingtes Kapital. Nach § 4a Absatz 1 und 2 der Satzung war der Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates berechtigt, bis zum 14. Mai 2013 im Rahmen des Aktienoptionsprogrammes einmalig oder mehrmalig Bezugsrechte auf bis zu 37.000 Stückaktien an Mitglieder des Vorstandes, der Geschäftsführungen der Unternehmen, an denen die GK Software mittelbar oder unmittelbar mit Mehrheit beteiligt ist („verbundene Unternehmen“) sowie Führungskräfte der Gesellschaft und ihrer verbundenen Unternehmen zu gewähren.

Im Geschäftsjahr 2011 wurden 9.450 Aktienoptionen Mitarbeitern der Gesellschaft und von verbundenen Unternehmen angeboten. Diese können erstmals zum 30. Juni 2015 eingelöst werden, wenn die Einlösungsvoraussetzungen erfüllt sind.

Im Geschäftsjahr 2012 wurden insgesamt 16.175 Aktienoptionen Mitarbeitern der Gesellschaft und verbundenen Unternehmen angeboten, die erstmals zum 5. Juli 2016 eingelöst werden könnten, wenn die Einlösungsvoraussetzungen erfüllt sind. Im Laufe des Geschäftsjahres 2013 wurden insge-

samt 3.875 Optionen, die im Jahre 2011 oder 2012 gewährt wurden, verwirkt.

Im Geschäftsjahr 2013 wurden insgesamt 15.250 Optionen an Mitarbeiter der Gesellschaft und mit ihr verbundenen Unternehmen ausgegeben, die erstmals zum 9. Mai 2017 eingelöst werden können, wenn die Ausübungsbedingungen erfüllt sind.

Jede der Optionen gibt dem Inhaber das Recht, die Option gegen eine neue, nennwertlose auf den Inhaber lautende Aktie der Gesellschaft einzutauschen. Die Aktien wären für das Geschäftsjahr, in dem sie entstehen, voll gewinnberechtigt.

Die Ermächtigung zur Ausgabe von Aktienoptionen aus dem Bedingten Kapital I ist mit Ablauf des Ermächtigungszeitraumes am 14. Mai 2013 erloschen.

Nach § 4a Absatz 4 der Satzung ist das Grundkapital um weitere 50.000 Euro, eingeteilt in 50.000 Stückaktien, bedingt erhöht. Die Kapitalerhöhung wird nur insoweit durchgeführt, wie Inhaber von Aktienoptionen, die aufgrund des Ermächtigungsbeschlusses der Hauptversammlung vom 28. Juni 2012 in der Zeit bis zum 27. Juni 2017 ausgegeben wurden, von ihrem Bezugsrecht auf Aktien der Gesellschaft Gebrauch machen und die Gesellschaft nicht in Erfüllung der Bezugsrechte eigene Aktien gewährt.

Zur Teilnahme an dem Aktienoptionsprogramm sind Mitglieder des Vorstandes, der Geschäftsführungen der Unternehmen, an denen die GK Software mittelbar oder unmittelbar mit Mehrheit beteiligt ist („verbundene Unternehmen“) sowie Führungskräfte der Gesellschaft und ihrer verbundenen Unternehmen berechtigt.

Die Ausgabe der Bezugsrechte obliegt dem Vorstand mit Zustimmung des Aufsichtsrates.

Im Laufe des Geschäftsjahres 2013 wurden erstmals aus diesem Programm Optionen an Mitglieder des Berechtigtenkreises ausgegeben. 10.675 Optionen, die bei Vorliegen der Ausübungsbedingungen erstmals am 26. August 2017 ausgeübt werden könnten, wurden an Berechtigte ausgegeben. Mit einer Berechtigung zur erstmaligen Ausübung am 10. November 2017 wurden weitere 14.000 Optionen an Mitglieder des Berechtigten-

kreises ausgegeben. Auch im Laufe des Geschäftsjahres 2014 wurden Optionen an Mitglieder des Berechtigtenkreises ausgegeben.

Am 28. August 2014 wurden 3.500 Aktienoptionen an Mitarbeiter der Gesellschaft ausgegeben. Diese können erstmalig am 28. November 2018 ausgeübt werden, wenn die Ausübungsbedingungen erfüllt sind. Am 1. Dezember 2014 wurden weitere 21.825 Aktienoptionen Mitarbeitern der Gesellschaft angeboten. Diese können erstmalig - bei Vorliegen der Einlösungsvoraussetzungen - am 28. Februar 2019 eingelöst werden.

In der Position Gewinnrücklagen sind neben der Einstellung in die gesetzlichen Rücklagen die Unterschiedsbeträge aus der erstmaligen Umstellung auf IFRS enthalten.

3.10. Rückstellungen für Pensionen

Die GK Software sowie die Tochterunternehmen AWEK GmbH und AWEK microdata GmbH haben Pensionszusagen in Form leistungsorientierter Pläne erteilt.

Die Pensionszusagen sind als lebenslängliche feste Altersrente, die mit dem Ausscheiden aus der Firma nach Vollendung des 65. Lebensjahres bezahlt wird ausgestaltet. Für den Fall der Invalidität oder den Todesfall besteht eine Anwartschaft auf eine Witwenrente in Höhe von 60 Prozent der Altersrente.

Durch die Pläne in Deutschland ist der Konzern üblicherweise folgenden versicherungsmathematischen Risiken ausgesetzt: Investitionsrisiko, Zinsänderungsrisiko, Langlebighkeitsrisiko und Gehaltsrisiko sowie Inflations- bzw. Rentensteigerungsrisiko.

Investitionsrisiko Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus dem Plan wird unter Verwendung eines Abzinsungssatzes ermittelt, der auf Grundlage der Renditen erstrangiger, festverzinslicher Unternehmensanleihen bestimmt wird. Sofern die Erträge aus dem Planvermögen unter diesem Zinssatz liegen, führt dies zu einer Unterdeckung des Plans. Der Plan hat gegenwärtig ein relativ ausgewogenes Anlageportfolio von Eigenkapitalinstrumenten, Schuldinstrumenten und Immobilien. Aufgrund der Langfristigkeit der Planver-

bindlichkeiten hält es der Verwaltungsrat des Pensionsfonds für angebracht, einen angemessenen Teil des Planvermögens in Eigenkapitalinstrumente und Immobilien zu investieren, um sich die Chance einer Rentensteigerung zu erhalten.

Zinsänderungsrisiko Ein Rückgang des Anleihezinssatzes führt zu einer Erhöhung der Planverbindlichkeit, jedoch wird dies teilweise durch einen gestiegenen Ertrag aus der Anlage des Planvermögens in festverzinslichen Schuldinstrumenten kompensiert.

Langlebighkeitsrisiko Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus dem Plan wird auf Basis der bestmöglichen Schätzung der Sterbewahrscheinlichkeit der begünstigten Arbeitnehmer sowohl während des Arbeitsverhältnisses als auch nach dessen Beendigung ermittelt. Eine Zunahme der Lebenserwartung der begünstigten Arbeitnehmer führt zu einer Erhöhung der Planverbindlichkeit.

Gehaltsrisiko Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung aus dem Plan wird auf Basis der zukünftigen Gehälter der begünstigten Arbeitnehmer ermittelt. Somit führen Gehaltserhöhungen der begünstigten Arbeitnehmer zu einer Erhöhung der Planverbindlichkeit.

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung, der dazugehörige Dienstaufwand und der nachzuerrechnende Dienstaufwand wurden nach dem Verfahren der laufenden Einmalprämien ermittelt.

Den Berechnungen liegen folgende Annahmen zugrunde:

Annahmen zur Barwertermittlung

	H1 2015	GJ 2014
Pensionsalter (m/w)	60-65/60-65	60-65/60-65
Abzinsungssatz (-sätze)		
zum 1. Januar	2,00% p.a.	3,50% p.a.
Abzinsungssatz (-sätze)		
zum 30. Juni	1,84% p.a.	2,00% p.a.
Gehaltsentwicklung /		
Anwartschaftsdynamik	0,00% p.a.	0,00% p.a.
Rentendynamik	1,50% p.a.	1,50% p.a.
Fluktuationswahrscheinlichkeit	keine	keine

Die Berechnung erfolgt auf Grundlage der „Richttafeln 2005 G“ von Klaus Heubeck.

Bei den Vermögenswerten der zugehörigen Planvermögen handelt es sich zu 100 Prozent um Versicherungsverträge (Rückdeckungsversicherungen). Insofern können auch keine weiteren Angaben zu Anlagekategorien erfolgen.

Eine Überleitungsrechnung der Eröffnungs- und Schlussalden des Barwertes der leistungsorientierten Verpflichtungen mit den Veränderungsgründen ergibt folgendes Bild:

Überleitungsrechnung zur Barwertermittlung

T.20	EUR	H1 2015	GJ 2014
	Stand zum 1. Januar	3.277.278	2.444.471
	+ Zinsaufwand	32.177	83.524
	+ Dienstzeitaufwand	40.557	38.191
	+ nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	198.995
	- Auszahlung aus Kapitalabfindung	0	-110.031
	- Gezahlte Leistungen	-55.177	0
	+ Versicherungsmathematische Verluste	79.645	622.128
	Stand zum 30. Juni	3.374.480	3.277.278

Die Entwicklung der Planvermögen stellt sich wie folgt dar:

Entwicklung des Planvermögens

T.21	EUR	H1 2015	GJ 2014
	Stand zum 1. Januar	1.612.827	1.532.422
	+ erwartete Rendite aus Planvermögen	15.177	54.281
	+ Beiträge	55.310	110.619
	- Gezahlte Leistungen	-36.840	-73.679
	- Versicherungsmathematische Verluste (-) / Gewinne	8.864	-10.816
	Stand zum 30. Juni	1.655.338	1.612.827

Daraus folgt, dass ein Plandefizit von 1.719.142 Euro (Vorjahr: 1.664.451 Euro) vorliegt.

Im Gesamtergebnis sind hinsichtlich der leistungsorientierten Pläne folgende Beträge erfasst:

Versorgungsaufwand

T.22	TEUR	H1 2015	GJ 2014
	Laufender Dienstzeitaufwand	41	38
	nachzuverrechnender Dienstzeitaufwand	0	199
	Netto-Zinsaufwand	17	29
	Aufwendungen für Versorgungsleistungen	58	266
	Tatsächliche Erträge aus Planvermögen	24	43

Vom laufenden Halbjahresaufwand 58 Tsd. Euro (Vj. 266 Tsd. Euro) sind Zinserträge in Höhe von 15 Tsd. Euro (Vj. 54 Tsd. Euro) und Zinsaufwendungen in Höhe von 32 Tsd. Euro (Vj. 83 Tsd. Euro) im Zinsergebnis enthalten und die restlichen Aufwendungen von 41 Tsd. Euro (Vj. 237 Tsd. Euro) als „Aufwendungen für Altersversorgung“ erfasst.

Die Neubewertung der Nettoschuld aus einem leistungsorientierten Plan ist im sonstigen Ergebnis erfasst.

Der Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung und der Zeitwert des Planvermögens haben sich wie folgt entwickelt:

Entwicklung der Barwerte von leistungsorientierten Verpflichtungen und Planvermögen

T.23	EUR	Barwert der leistungsorientierten Verpflichtung	Zeitwert des Planvermögens	Unterdeckung (-) / Überschuss (+)
	H1 2015	3.374.480	1.655.338	-1.719.142
	GJ 2014	3.277.278	1.612.827	-1.664.451
	GJ 2013	2.444.471	1.532.422	-912.049
	GJ 2012	3.188.199	1.479.873	-1.708.326
	GJ 2011	476.574	283.560	-193.014
	GJ 2010	437.024	101.054	-335.970
	GJ 2009	131.606	86.544	-45.062

3.11. Langfristige und kurzfristige Bankverbindlichkeiten

Im Geschäftsjahr 2007 wurden bei der Commerzbank AG Plauen zwei Investitionsdarlehen (Ursprungsbetrag: 750 Tsd. Euro und 450 Tsd. Euro) aufgenommen. Darüber hinaus hat die GK Software AG im Zuge der Verschmelzung im Jahr 2007 ein Darlehen (225 Tsd. Euro) der Gläß & Kronmüller OHG, Schöneck, übernommen. Die Darlehen sind durch Buchgrundschulden am

Geschäftsgrundstück, verzeichnet im Grundbuch von Schöneck, Amtsgericht Plauen, Blatt 1895 besichert. Das Darlehen, welches im Zuge der Verschmelzung übernommen wurde, wurde im Geschäftsjahr 2009 umgeschuldet. Im Geschäftsjahr 2007 wurden bei der Commerzbank AG Plauen zwei Investitionsdarlehen aufgenommen. Die Darlehen sind durch Buchgrundschulden am Geschäftsgrundstück (Buchwert 3.557 Tsd. Euro), verzeichnet im Grundbuch von Schöneck, Amtsgericht Plauen, Blatt 1895 besichert. Im Geschäftsjahr 2009 wurden infolge des Erweiterungsneubaus, der oben genannten Umschuldung und des Erwerbs der Solquest zwei weitere Darlehen in Anspruch genommen (DZ-Bank, KfW). Zur Sicherung der Darlehen der DZ-Bank wurden Grundbuchschulden in das Grundbuch von Schöneck, Amtsgericht Plauen, Blätter 999, 1378 und 1895 eingetragen.

Diese Darlehen, die zum Stichtag mit 917 Tsd. Euro (Vj. 1.022 Tsd. EURO) valutieren, sind bis 31. Dezember 2015 mit insgesamt 105 Tsd. Euro (Vj. 209 Tsd. Euro) planmäßig zu tilgen. Dieser Tilgungsanteil wird unter den kurzfristigen Bankverbindlichkeiten ausgewiesen.

Zur weiteren Stärkung der Liquidität wurde im Jahr 2013 ein Abrufdarlehen der DZ-Bank (Volumen 3.000 Tsd. Euro) in Anspruch genommen. Zum Stichtag valutiert dieses Darlehen mit 0 Tsd. Euro.

Für den Asset-Deals des „Retail-Segment“ der US-amerikanischen DBS Data Business Systems (gemäß Punkt 1.6.) wurde ein langfristiges Darlehen in Höhe von 10.000 Tsd. Euro bei der IKB-Bank aufgenommen. Das Darlehen ist bis zum 30.06.2016 tilgungsfrei.

Zudem beinhalten die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten einen Rahmenkreditvertrag mit der Sparkasse Vogtland in Höhe von 5.000 Tsd. Euro. Dieser valutiert zum Stichtag mit 2.929 Tsd. Euro (Vj. 0 Tsd. Euro).

3.12. Abgegrenzte Zuwendungen der öffentlichen Hand

Der Posten betrifft steuerpflichtige Investitionszuschüsse des Freistaates Sachsen (ausgereicht durch die Sächsische AufbauBank) im Rahmen

eines regionalen Wirtschaftsförderprogramms und nicht steuerpflichtige Investitionszulagen.

Die Auflösung der Zuschüsse und Zulagen erfolgt linear über die Nutzungsdauer des bezuschussten Anlagevermögens.

3.13. Latente Steuern

Wir verweisen auf 4.9.

3.14. Rückstellungen

Rückstellungen

T.24

EUR	Personalbereich	Produktionsbereich	Andere Bereiche	Gesamt
Stand am 1. Januar 2015	850.968,54	615.849,00	189.760,79	1.656.578,33
Verbrauch	849.446,83	1.200,00	104.299,50	954.946,33
Auflösung	1.521,71	77.112,00	1.000,00	79.633,71
Zuführung	985.500,82	57.765,03	44.873,43	1.088.139,28
Stand am 30. Juni 2015	985.500,82	595.302,03	129.334,72	1.710.137,57

Die insgesamt kurzfristigen Rückstellungen betreffen im Personalbereich im Wesentlichen Prämien, im Produktionsbereich ausschließlich Gewährleistung.

Die Berechnung der Gewährleistungsrückstellung basiert auf historischen Gewährleistungsaufwendungen sowie Schätzungen bezüglich der zukünftigen Kosten. Die bereits bestehenden Rückstellungen für Gewährleistung für Projekte konnten in Höhe von 77 Tsd. Euro vermindert werden. Zusätzlich wurden 19 Tsd. Euro für erwartete Gewährleistungsaufwendungen neu gebildet.

3.15. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen haben unverändert eine Laufzeit von weniger als einem Jahr.

Zum Bilanzstichtag bestanden Fremdwährungsverbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Tschechischen Kronen in Höhe von 41 Tsd. Euro (Geschäftsjahr 2014: 33 Tsd. Euro), in amerikanischen Dollar 126 Tsd. Euro (Geschäftsjahr 2014: 0 Tsd. Euro) und in südafrikanischen Rand 3 Tsd. Euro (Geschäftsjahr 2014: 0 Tsd. Euro).

3.16. Erhaltene Anzahlungen

Die erhaltenen Anzahlungen haben wie im Vorjahr eine Laufzeit von weniger als einem Jahr. Zum Bilanzstichtag bestanden keine erhaltenen Anzahlungen in fremder Währung.

3.17. Ertragsteuerverbindlichkeiten

Die Position enthält Verbindlichkeiten aus Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer in Deutschland sowie Tschechien.

3.18. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten aus Steuern betreffen die ausstehende Lohnsteuer und Umsatzsteuer.

Zum Bilanzstichtag bestanden Fremdwährungsverbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Tschechischen Kronen in Höhe von 41 Tsd. Euro (Geschäftsjahr 2014: 33 Tsd. Euro), in amerikanischen Dollar 126 Tsd. Euro (Geschäftsjahr 2014: 0 Tsd. Euro) und in südafrikanischen Rand 3 Tsd. Euro (Geschäftsjahr 2014: 0 Tsd. Euro).

Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

T.25	EUR	30.6.2015	31.12.2014
	Verbindlichkeiten aus Steuern	1.115.164,85	662.809,17
	Verbindlichkeiten aus Lohn und Gehalt	3.145.853,38	2.938.535,53
	Andere Verbindlichkeiten gegenüber Mitarbeitern	21.965,81	10.922,66
	Übrige	2.316.557,95	711.183,52
	davon aus passivischen Abgrenzungen	1.567.953,51	84.603,42
	Summe	6.599.541,99	4.323.450,88

4. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

4.1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse resultieren ausschließlich aus der Veräußerung von Hard- und Software und der Erbringung von Dienstleistungen für europäische Kunden.

Im Geschäftshalbjahr wurden Umsätze in Höhe von 93 Tsd. Euro (Vj. 3.327 Tsd. Euro), die nach IAS 18.20 ermittelt werden, erfasst. Es wurden Umsätze in Höhe von 2.071 Tsd. Euro für Umsätze, die nach IAS 18.26 ermittelt werden, in der Berichtsperiode realisiert.

Insgesamt weisen alle enthaltenen Kundenaufträge einen aktivischen Saldo aus und werden in einem Betrag in der Position „Forderungen aus Leistungsfortschritt“ ausgewiesen (vgl. 3.4).

Für die Zusammensetzung der bedeutsamen Kategorien der Erlöse verweisen wir auf den Abschnitt 6 „Segmentberichterstattung“. Für diese Erlöse wurden insgesamt im Geschäftshalbjahr Gewährleistungsrückstellungen in Höhe von 19 Tsd. Euro neu zugeführt und 78 Tsd. Euro verbraucht. Somit sind zum Bilanzstichtag insgesamt 554 Tsd. Euro (Vj. 614 Tsd. Euro) für erwartete Gewährleistungen erfasst.

4.2. Aktivierte Eigenleistungen

Die aktivierten Eigenleistungen umfassen die aktivierten Herstellungskosten für Entwicklungsleistungen an der selbst erstellten Software. In die Herstellungskosten fließen direkte und indirekte Kostenanteile ein.

4.3. Sonstige betriebliche Erträge

Sonstige betriebliche Erträge

T.26	EUR	H1 2015	H1 2014
	Auflösung von ungewissen sonstigen Verbindlichkeiten und Rückstellungen	121.988,61	84.086,92
	Kfz-Sachbezüge	395.133,78	334.526,66
	Erträge aus der Auflösung abgegrenzter öffentlicher Zuschüsse	14.506,13	14.543,27
	Mitarbeiterbeiträge zur Verpflegung	27.748,29	21.248,16
	Erträge aus Investitionszulage	6.367,20	63.372,06
	Herabsetzung Wertberichtigungen	12.900,00	111.362,50
	Übrige	584.564,89	299.101,71
	Summe	1.163.208,90	928.241,28

4.4. Materialaufwand

Materialaufwand

T.27	EUR	H1 2015	H1 2014
	Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	1.176.632,04	1.137.157,43
	Aufwendungen für bezogene Leistungen	2.026.642,74	703.435,76
	Summe	3.203.274,78	1.840.593,19

4.5. Personalaufwand

Personalaufwand

T.28	EUR	H1 2015	H1 2014
	Löhne und Gehälter	15.899.915,24	11.906.452,56
	Soziale Abgaben	2.767.924,99	1.984.605,84
	davon Aufwendungen für Altersversorgung	188.247,32	117.169,64
	Summe	18.667.840,23	13.891.058,40

Im Geschäftshalbjahr 2015 waren durchschnittlich 681 Angestellte beschäftigt (Vorjahr: 572). Zum Stichtag 30. Juni 2015 waren 707 Mitarbeiter beschäftigt.

4.6. Abschreibungen

Der Posten beinhaltet wie im Vorjahr ausschließlich planmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte.

4.7. Sonstige betriebliche Aufwendungen

Der Posten beinhaltet wie im Vorjahr im Wesentlichen Rechts- und Beratungskosten, Aufwendungen für Gewährleistungen, Werbe- und Reisekosten, Raum- und Betriebskosten sowie Verwaltungs- und Vertriebskosten.

4.8. Finanzergebnis

Finanzergebnis

T.29	EUR	H1 2015	H1 2014
	Zinserträge	78.593,81	69.826,37
	Zinsaufwendungen	-109.490,11	-37.924,27
	Saldo	-30.896,30	31.902,10

4.9. Ertragsteuern

Ertragsteuern

T.30	EUR	H1 2015	H1 2014
	Laufender Steueraufwand	107.628,58	58.443,04
	Latenter Steueraufwand	495.504,85	745.511,42
	Saldo	603.133,43	803.954,46

Für die Ermittlung der latenten Steuern lagen in Deutschland unternehmensindividuelle Steuersätze von 29,48 Prozent, 29,21 Prozent und 32,63 Prozent resultierend aus Körperschaftsteuer, Solidaritätszuschlag und Gewerbesteuer zugrunde. Die latenten Steuern wurden mit einem unveränderten Steuersatz von 14 Prozent für die Schweiz, 19 Prozent für Tschechien und 35 Prozent für die USA ermittelt. Die latenten Steuern verteilen sich auf folgende Bilanzposten:

Latente Steuern

T.31

	30.6.2015		31.12.2014	
	aktiv	passiv	aktiv	passiv
Verlustvortrag	1.757.168,23	0,00	1.757.168,23	0,00
Anlagevermögen	0,00	0,00	0,00	0,00
Immaterielle Vermögenswerte	228.105,23	874.221,93	225.905,72	714.492,78
Gewährleistungsrückstellung	29,21	0,00	2.983,84	0,00
Pensionsrückstellung	523.241,78	45.696,94	539.581,10	54.372,90
Währungsveränderungen	107.824,61	0,00	0,00	0,00
Forderungen aus Leistungsfortschritt	0,00	940.394,63	0,00	610.898,27
Sonstige Rückstellungen	11.954,21	0,00	630,94	0,00
Summe laut Bilanz	2.628.323,27	1.860.313,50	2.526.269,83	1.379.763,95

Latente Steueransprüche/-schulden haben sich wie folgt entwickelt:

Latente Steueransprüche/ -schulden

T.32

	30.6.2015			
	Anfangsbestand	Erfolgswirksame Veränderungen	Nicht erfolgswirksame Veränderungen	Endbestand
Anlagevermögen	0,00	0,00	0,00	0,00
Pensionsrückstellungen	485.208,19	-16.847,48	9.184,13	477.544,84
Währungsveränderungen	0,00	0,00	107.824,61	107.824,61
Gewährleistungsrückstellung	2.983,84	-2.954,63	0,00	29,21
Immaterielle Vermögenswerte selbsterstellte Software	-362.356,30	11.254,42	0,00	-351.101,88
Immaterielle Vermögenswerte selbsterstellte Software (Entwicklungskosten AWEK)	-171.703,67	21.919,62	0,00	-149.784,05
Erworbene immaterielle Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs (Erworbene Technologien)	104.414,72	0,00	0,00	104.414,72
Erworbene immaterielle Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs (Kundenbeziehungen)	-106.880,30	6.750,33	0,00	-100.129,97
Erworbene immaterielle Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs (Auftragsbestand)	-67.662,56	11.599,29	0,00	-56.063,27
Erworbene immaterielle Vermögenswerte aufgrund des Solquest-Erwerbs (Kundenbeziehungen)	121.491,00	2.199,51	0,00	123.690,51
Firmenwert	-5.889,95	-211.252,81	0,00	-217.142,76
Forderungen aus Leistungsfortschritt	-610.898,26	-329.496,37	0,00	-940.394,63
Sonstige Rückstellungen	630,94	11.323,27	0,00	11.954,21
Sonstige Vermögenswerte	1.757.168,23	0,00	0,00	1.757.168,23
Summe	1.146.505,88	-495.504,85	117.008,74	768.009,77

4.10. 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 2015 beträgt 1.896.709 (Vorjahr: 1.896.709). Der Konzernhalbjahresfehlbetrag 2015 beträgt -2.909 Tsd. Euro (2014: -1.870 Tsd. Euro). Demgemäß ergibt sich für H1.2015 ein Ergebnis je Aktie von -1,54 Euro (2014: -0,99 Euro).

In die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurde die Anzahl der Aktien mit berück-

sichtigt, bei denen der Aktienkurs im Jahresdurchschnitt über den Ausübungshürden lag.

Bei 24.675 Aktienoptionen lag der Aktienkurs der Gesellschaft im Jahresdurchschnitt über den Ausübungshürden. Diese wurden bei der Berechnung des verwässerten gewichteten Durchschnitts der Stammaktien zum 30. Juni 2015 berücksichtigt. Das verwässerte Ergebnis je Aktie betrug -1,53 Euro (2014: -0,99 Euro).

31.12.2014

Anfangsbestand	Erfolgswirksame Veränderungen	Nicht erfolgswirksame Veränderungen	Endbestand	
0,00	0,00	0,00	0,00	Anlagevermögen
270.209,87	-17.020,46	232.018,78	485.208,19	Pensionsrückstellungen
0,00	0,00	0,00	0,00	Währungsveränderungen
2.758,50	225,34	0,00	2.983,84	Gewährleistungsrückstellung
-429.469,92	67.113,62	0,00	-362.356,30	Immaterielle Vermögenswerte selbsterstellte Software
-215.542,90	43.839,23	0,00	-171.703,67	Immaterielle Vermögenswerte selbsterstellte Software (Entwicklungskosten AWEK)
104.414,72	0,00	0,00	104.414,72	Erworbene immaterielle Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs (Erworbene Technologien)
-115.398,28	8.517,98	0,00	-106.880,30	Erworbene immaterielle Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs (Kundenbeziehungen)
-87.100,32	19.437,76	0,00	-67.662,56	Erworbene immaterielle Vermögenswerte im Rahmen des Unternehmenserwerbs (Auftragsbestand)
119.692,00	1.799,00	0,00	121.491,00	Erworbene immaterielle Vermögenswerte aufgrund des Solquest-Erwerbs (Kundenbeziehungen)
-219.868,60	213.978,65	0,00	-5.889,95	Firmenwert
-11.586,51	-599.311,75	0,00	-610.898,27	Forderungen aus Leistungsfortschritt
31.460,40	-30.829,46	0,00	630,94	Sonstige Rückstellungen
0,00	1.757.168,23	0,00	1.757.168,23	Sonstige Vermögenswerte
-550.431,04	1.464.918,14	232.018,78	1.146.505,87	Summe

5. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Wir weisen gezahlte Zinsen und gezahlte Steuern ebenso wie erhaltene Zinsen im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus. Gezahlte Dividenden werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit berücksichtigt.

6. Segmentberichterstattung

Im Jahr 2009 ist im Rahmen der Übernahme des operativen Geschäftsbetriebes der Solquest GmbH neben die Hauptlösung des Konzerns – GK/Retail – die Produktlinie SQRS getreten, die mit dezidierten Ressourcen dem Markt angeboten wird.

Kernsteuerungsgrößen sind der Segmentumsatz mit Dritten sowie die Gesamtleistung eines Segmentes und dessen Ertragskraft, die auf Basis des Ergebnisses vor Finanzerträgen und Ertragsteuern ermittelt wird (EBIT).

Der Konzern vertreibt seine Produkte GK/Retail und Solquest Retail Solutions (SQRS) im Rahmen des Lizenzgeschäftes und erbringt diesbezüglich Einführungs- und Anpassungsdienstleistungen sowie Leistungen rund um Wartung der Produkte. Darüber hinaus vertreibt der Konzern in geringem Umfang Hardware für die Filial-IT, die von Dritten hergestellt werden. Die Aufteilung der Umsätze nach Tätigkeitsbereichen ist Teil der Berichterstattung.

Für das Segment IT-Services werden Dienstleistungen für den Betrieb von IT-Systemen bei filialisierter Einzelhändlern angeboten. Die Dienstleistungen umfassen Anwenderunterstützungen genauso wie die Überwachung und Wartung von Hard- und Software. Die Abgrenzung dieses Segmentes ist vorläufig und beinhaltet im Geschäftsjahr ausschließlich die Geschäftsbetriebe der AWEK-Gruppe. Es wird davon ausgegangen, dass sich dieses Geschäftssegment im Rahmen der Integration der AWEK-Gruppe ändern wird.

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

Umsatz nach Segmenten

T.33

	GK/Retail			SQRS			IT-Services			Eliminierungen			Konzern		
	H1 2015	H1 2014	GJ 2014	H1 2015	H1 2014	GJ 2014	H1 2015	H1 2014	GJ 2014	H1 2015	H1 2014	GJ 2014	H1 2015	H1 2014	GJ 2014
Umsätze mit Dritten	21.598	13.881	31.660	526	500	1.053	4.732	5.832	11.921	—	—	—	26.856	20.213	44.634
Lizenzen	2.453	1.146	4.223	—	—	—	74	38	168	—	—	—	2.527	1.184	4.391
Wartung	5.638	3.964	8.478	480	475	934	3.517	3.712	7.610	—	—	—	9.635	8.151	17.022
Dienstleistung	12.966	8.722	18.599	22	25	119	681	259	3.786	—	—	—	13.669	9.006	22.504
GK Academy	123	—	44	—	—	—	—	—	—	—	—	—	123	—	44
Sonstiges	434	56	332	24	—	—	482	1.851	416	—	—	—	940	1.907	748
Erlösschmälerungen	-16	-7	-16	—	—	—	-22	-28	-59	—	—	—	-38	-35	-75
Umsätze mit anderen Segmenten	204	280	472	—	—	—	—	96	-204	-280	-568	—	—	—	—
Segment EBIT	-2.142	-2.164	-4.255	216	125	159	-350	703	1.080	—	—	—	-2.275	-1.336	-3.016
Vermögenswerte	56.312	38.662	40.664	2.199	1.991	1.841	5.548	5.828	5.932	-4.762	-2.453	-3.764	59.297	44.028	44.673
Schulden	30.474	9.598	11.970	371	384	232	4.972	4.730	4.901	-3.984	-1.675	-2.986	31.835	13.037	14.117
Liquide Mittel	3.076	11.780	9.021	631	1.546	304	1.093	282	848	—	—	—	4.800	13.608	10.173

Für das Segment GK/Retail fielen Abschreibungen in Höhe von 1.373 Tsd. Euro (Vj. 2.691 Tsd. Euro), für IT Services 209 Tsd. Euro (Vj. 361 Tsd. Euro) an.

An der Entscheidung, wonach die SQRS-Lösungen zukünftig nicht mehr vertrieben werden, um das Produktportfolio des Konzerns gestrafft zu halten, wird festgehalten.

Im Segment GK/Retail wird zurzeit noch die Einzelhandelssparte der DBS ausgewiesen. Eine gesonderte Berichterstattung wird ab dem III. Quartal 2015 erfolgen.

Zwischen den Segmenten werden Leistungen aufgrund von Dienstleistungsverträgen, die sich an den üblichen Erlösen der Segmente in ihren Drittmarkten orientieren, in Rechnung gestellt. Verwaltungsleistungen werden aufgrund von allgemeinen Besorgungsverträgen verrechnet. Der verrechnete Betrag entspricht auf Basis einer erfahrungsgemäßen Zeitaufwandsschätzung den Selbstkosten der Erstellung der Verwaltungsleistung.

Umsätze mit Kunden, deren Entscheidungszentrale außerhalb Deutschlands angesiedelt ist, wurden in Höhe von 5.961 Tsd. Euro (Vj. 9.041 Tsd. Euro) erzielt. Der Umsatzanteil des Geschäftsfeldes SQRS betrug hier für die IT-Services 66 Tsd. Euro (Vj. 186 Tsd. Euro). Hinzu kamen Umsätze mit Kunden, deren Entscheidungszentrale innerhalb Deutschlands liegt, die die Gesellschaft allerdings baten, die Leistungen direkt mit den leistungsempfangenden jeweiligen Landesgesellschaften abzu-

rechnen. Diese Umsätze betragen 179 Tsd. Euro (Vj. 292 Tsd. Euro), werden aber wegen der Vertragsgrundlage als inländische Umsätze gewertet und voll dem Geschäftsfeld GK/Retail zugerechnet.

Umsätze mit Kunden, die einen Umsatzanteil von jeweils über 10 Prozent haben, wurden zum 30. Juni 2015 in Höhe von 2.934 Tsd. Euro (Vj. 4.991 Tsd. Euro) oder 10,9 Prozent (Vj. 11,2 Prozent) der Gesamtumsätze erzielt. Diese Umsätze betrafen das Segment GK/Retail mit einem Kunden.

7. Sonstige Angaben

7.1. Eventualverbindlichkeiten

Eventualverbindlichkeiten stellen zum einen mögliche Verpflichtungen dar, deren tatsächliche Existenz aber erst noch durch das Eintreten eines oder mehrerer ungewisser zukünftiger Ereignisse, die nicht vollständig beeinflusst werden können, bestätigt werden muss. Zum anderen sind darunter bestehende Verpflichtungen zu verstehen, die aber wahrscheinlich zu keinem Vermögensabfluss führen werden. Die Eventualverbindlichkeiten sind gemäß IAS 37 nicht in der Bilanz erfasst.

An Eventualverbindlichkeiten besteht ein Avalkredit in Höhe von 34 Tsd. Euro (Vj. 34 Tsd. Euro), der durch die Volksbank Vogtland e.G. gewährt wurde. Das Aval dient der gewöhnlichen Absicherung der Vermietung am Standort Berlin und ist durch die Verpfändung

von Bankguthaben in Höhe von 11 Tsd. Euro (Vj. 10 Tsd. Euro) gesichert. Eine Inanspruchnahme aus dem Aval erwartet der Vorstand zurzeit nicht.

7.2. Operating Leasing Vereinbarungen

Die Operating Leasing Vereinbarungen beziehen sich auf Fahrzeugleasing. Die für das Geschäftshalbjahr 2015 als Aufwand erfassten Zahlungen betragen 539 Tsd. Euro (Vj. 864 Tsd. Euro).

Es bestehen Zahlungsverpflichtungen aus Operating Leasingverträgen in Höhe von 1.013 Tsd. Euro (Vj. 1.032 Tsd. Euro). Davon sind innerhalb eines Jahres 570 Tsd. Euro (Vj. 580 Tsd. Euro) fällig, innerhalb von fünf Jahren sind 443 Tsd. Euro (Vj. 452 Tsd. Euro) fällig. Es bestehen keine Finance-Leasing-Vereinbarungen.

7.3. Tochterunternehmen

Tochterunternehmen der GK Software AG

T.34

Name des Tochterunternehmens	Sitz	Kapitalanteil %	Stimmrechtsanteil %	Hauptgeschäft
EUROSOFTWARE s.r.o.	Pilsen/Tschechien	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung
StoreWeaver GmbH	Dübendorf/Schweiz	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung
1. Waldstraße GmbH	Schöneck	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung
OOO GK Software RUS	Moskau/Russische Föderation	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung
AWEK GmbH	Barsbüttel	100,0	100,0	IT-Services
AWEK microdata GmbH	Bielefeld	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung
AWEK C-POS GmbH	Barsbüttel	100,0	100,0	IT-Services
AWEK Hong Kong Ltd.	Hong Kong/China	100,0	100,0	IT-Services
GK Software USA Inc.	Raleigh/USA	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung
GK Software Afrika (Pty)	Bedfordview/Südafrika	100,0	100,0	Softwareentwicklung, Softwareprogrammierung

Alle genannten Gesellschaften mit Ausnahme der AWEK Hong Kong Ltd. werden in diesem Konzernabschluss voll konsolidiert. Die AWEK Hong Kong Ltd. wurde nicht in den Konsolidierungskreis einbezogen, da sie ihre Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr noch nicht aufgenommen hat.

7.4. Angaben zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Aufwendungen für Wertberichtigungen oder uneinbringliche Forderungen gegenüber nahestehenden

Personen waren nicht erforderlich bzw. nicht vorhanden.

Geschäftsvorfälle zwischen der GK Software und ihren konsolidierten Tochterunternehmen wurden im Rahmen der Konsolidierung eliminiert.

7.4.1. Mutterunternehmen

Das unmittelbare Mutterunternehmen ist die GK Software Holding GmbH, Schöneck. Bis zum 30. Juni 2015 bestanden Geschäftsbeziehungen im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages. Die Erträge daraus sind mit 1 Tsd. Euro in den sonstigen betrieblichen Erträgen enthalten. Die Forderungen betragen zum 30. Juni 2015 6 Tsd. Euro.

7.4.2. Vorstand

Dem Vorstand gehören bzw. gehörten folgende Mitglieder an:

- Herr Rainer Gläß, Schöneck, Vorstandsvorsitzender, Dipl.-Ingenieur

- Herr André Hergert, Hamburg, Vorstand Finanzen und Personal, Dipl.-Kaufmann

Die Bezüge des Vorstandes betragen insgesamt 525 Tsd. Euro. Davon sind 330 Tsd. Euro feste Bezüge, 155 Tsd. Euro variable Bezüge und 40 Tsd. Euro geldwerte Vorteile. Die variablen Bezüge beziehen sich auf Zielerreichungen des Berichtsjahres und des Vorjahres. Die geldwerten Vorteile beziehen sich auf gestellte Dienstwagen.

Als langfristige aktienbasierte Vergütung werden verfallbare Aktienzusagen (Aktienoptionen) gewährt. Bei Ausübung werden die Optionen

durch die Ausgabe neuer nennwertloser, auf den Inhaber lautender Aktien mit einem rechnerischen Anteil am Grundkapital von einem Euro aus dem bedingten Kapital ohne eigene Zuzahlung bedient. Hinsichtlich der Ausgestaltung der Stock Awards gelten für den Vorstand im Übrigen die gleichen Rahmenbedingungen wie für die Leitenden Angestellten, diesbezüglich wird auf den Abschnitt 3.9 „Eigenkapital“ verwiesen. Zum 30. Juni 2015 hielten die Vorstände insgesamt 26.500 Optionen. Davon entfallen auf die jeweiligen Aktienoptionsprogramme des Jahres 2011 3.000 Optionen, des Jahres 2012 6.000 Optionen, des Jahres 2013 11.500 Optionen¹ und des Jahres 2014 6.000 Optionen mit einem beizulegenden Zeitwert zum Ausgabezeitpunkt je Option von jeweils 21,025 Euro, 11,929 Euro, 6,240 Euro bzw. 6,420 Euro.

Die Hauptversammlung vom 29. Juni 2015 beschloss, gemäß der §§ 286 Abs. 5 und 314 Abs. 2 Satz 2 HGB auf die Offenlegung der individualisierten Bezüge nach den §§ 285 Nr. 9 Buchstabe a) Satz 5 bis 8 und 314 Abs. 1 Nr. 6 Buchstabe a) Satz 5 bis 8 HGB für die Geschäftsjahre 2015 bis einschließlich 2019 zu verzichten. Entsprechend erfolgen hier keine individualisierten Angaben.

Für Pensionszusagen gegenüber früheren Vorstandsmitgliedern und deren Hinterbliebenen hat die Gesellschaft Pensionsrückstellungen in Höhe von 289 Tsd. Euro (Vj. 283 Tsd. Euro) gebildet. Der Erfüllungsbetrag dieser Rückstellung beträgt 471 Tsd. Euro (Vj. 443 Tsd. Euro) und das saldierte Deckungsvermögen weist einen Zeitwert von 182 Tsd. Euro (Vj. 160 Tsd. Euro) auf.

Personen, die Mitglieder des Vorstandes oder des Aufsichtsrates der Gesellschaft während des Geschäftshalbjahres 2015 waren oder sind, halten zum 30. Juni 2015 direkt folgende Aktienanteile der GK Software:

Von Mitgliedern des Vorstands und Aufsichtsrates gehaltene Aktienanteile

T.35	Name	Anzahl Aktien	in %
	Rainer Gläß	62.792	3,32
	Herbert Zinn	1.000	0,06
	André Hergert	500	0,03

1 – Änderung Vorjahreswert

Indirekt über die GK Software Holding GmbH halten des Weiteren Herr Gläß und Herr Kronmüller zum 30. Juni 2015 jeweils 468.350 Aktien.

7.4.3. Aufsichtsrat

Dem Aufsichtsrat gehören folgende Mitglieder an:

- Herr Uwe Ludwig, Neumorschen, Unternehmensberater, Aufsichtsratsvorsitzender
Herr Herbert Zinn, Ebersburg, Handelsfachwirt
- Herr Thomas Bleier, Oelsnitz, Kaufmann

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates der GK Software AG für das Geschäftshalbjahr 2015 betragen 20 Tsd. Euro (Vorjahr: 40 Tsd. Euro), die kurzfristige fällige Leistungen darstellen.

Weitere Entgeltansprüche bestehen nicht.

Zwischen den Aufsichtsratsmitgliedern und dem Mutterunternehmen bestehen keine Vereinbarungen, die Abfindungszahlungen oder sonstige Vergünstigungen zugunsten der Aufsichtsratsmitglieder bei Beendigung ihrer Organmitgliedschaft vorsehen. Es bestehen gegenwärtig keine Interessenkonflikte zwischen ihren Verpflichtungen gegenüber der Gesellschaft und ihren privaten Interessen oder sonstigen Verpflichtungen.

Zugunsten der Mitglieder des Aufsichtsrates bestehen keine Vereinbarungen mit der Gesellschaft über Pensionen.

Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen

T.36	TEUR	30.6.2015	31.12.2014
	Darlehen an nahestehende Unternehmen, die nicht dem Konzernkreis angehören	1.995	1.928
	Sonstige Forderungen gegen Mitglieder des Managements in Schlüsselpositionen (Vorstände)	30	121
	Sonstige Forderungen gegen sonstige nahestehende Unternehmen, die nicht dem Konzernkreis angehören	220	133
	Summe	2.245	2.182

Es wurden zwei Darlehen an nahestehende Unternehmen ausgereicht. Das eine Darlehen mit einem Darlehensrahmen von 2.000 Tsd. Euro (Vj. 2.000

Tsd. Euro) wurde auf unbestimmte Dauer gewährt, kann mit einer Frist von drei Monaten zum Jahresende gekündigt werden und wird mit 4 % p. a. verzinst. Dies valuiert zum Bilanzstichtag mit 1.995 Tsd. Euro (Vj. 1.928 Tsd. Euro). Zur Absicherung des Darlehens dienen Gehaltsansprüche von Herrn Rainer Gläß sowie Herrn Stephan Kronmüller an die GK Software.

Das zweite Darlehen wurde mit einer unveränderten Kontokorrentkreditlinie bis zu 20 Tsd. Euro auf unbestimmte Dauer gewährt und wird mit 6 Prozent verzinst. Der aktuelle Valutastand beträgt 0 Tsd. Euro (Vj. 0 Tsd. Euro).

Die sonstigen Forderungen gegen Vorstände in Höhe von 30 Tsd. Euro (Vj. 121 Tsd. Euro) umfassen verschiedene Vorschüsse für Beschaffungen, Reisekosten und ähnliches mehr und werden daher nicht verzinst. Die Forderungen sind jederzeit rückforderbar.

Des Weiteren bestehen Mietverhältnisse mit einem weiteren nahestehenden Unternehmen. Im Geschäftsjahr sind Mietaufwendungen in Höhe von 26 Tsd. Euro (Vj. 53 Tsd. Euro) angefallen.

Zusätzlich wurden Aufwendungen für Fremdleistungen mit nahestehenden Unternehmen in Höhe von 127 Tsd. Euro (Vj. 239 Tsd. Euro) in Anspruch genommen. Darüber hinaus wurden Erträge mit nahestehenden Unternehmen im Zusammenhang mit Fahrzeuggestellungen und weitere Serviceleistungen in Höhe von 2 Tsd. Euro (Vj. 12 Tsd. Euro) sowie Aufwendung für weitere Serviceleistungen in Höhe von 125 Tsd. Euro (Vj. 268 Tsd. Euro) generiert. Weiterhin wurden Erträge aus Versorgungsleistungen in Höhe von 74 Tsd. Euro (Vj. 189 Tsd. Euro) und Aufwendungen aus der Erbringung von Projektleistungen in Höhe von 167 Tsd. Euro (Vj. 454 Tsd. Euro) generiert. Die ausstehenden Forderungen mit diesem Unternehmen valutieren zum Bilanzstichtag mit 220 Tsd. Euro (Vj. 133 Tsd. Euro).

Alle Geschäftsvorfälle mit nahestehenden Unternehmen betreffen nach der Kategorisierung des IAS 24.19 sonstige nahestehende Unternehmen.

7.5. Konzernabschlussprüferhonorar

Für die Abschlussprüfungsleistungen für 2015 sind durch den Konzernabschlussprüfer Aufwendungen von 65 Tsd. Euro entstanden. Das berechnete Honorar für Steuerberatungsleistungen des Konzernabschlussprüfers betrug 46 Tsd. Euro, sowie für sonstigen Leistungen 4 Tsd. Euro.

7.6. Abgabe nach § 37w Abs. 5 S. 6 WpHG

Der Konzernzwischenabschluss und der Konzernzwischenlagebericht sind weder einer prüferischen Durchsicht unterzogen noch entsprechend § 317 HGB geprüft worden.

7.7. Entschuldigserklärung

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

7.8. Informationen nach dem Abschlussstichtag

Informationen über Gegebenheiten, die bereits am Abschlussstichtag vorgelegen haben, wurden berücksichtigt, soweit der Vorstand von ihnen bis zum 26. August 2015 erfahren hat.

7.9. Tag der Freigabe des Abschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 26. August 2015 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.

Schöneck, 26. August 2015

Der Vorstand

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 AG 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, 26. August 2015

Der Vorstand



Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender



André Hergert
Vorstand für Finanzen und Personal

Finanzkalender

23. – 25. November 2015

Eigenkapitalforum in Frankfurt/M

26. November 2015

Zwischenbericht zum 30. September 2015

28. April 2016

Geschäftsbericht 2015

26. Mai 2016

Zwischenbericht zum 31. März 2016

16. Juni 2016

Ordentliche Hauptversammlung 2016
in Schöneck/V.

30. August 2016

Zwischenbericht zum 30. Juni 2016

November 2016

Eigenkapitalforum in Frankfurt/M

29. November 2016

Zwischenbericht zum 30. September 2016

Impressum/Hinweise

Impressum

Herausgeber:

GK Software AG
Waldstraße 7
08261 Schöneck

T: +49 37464 84-0
F: +49 37464 84-15

www.gk-software.com
investorrelations@gk-software.com

Aufsichtsratsvorsitzender:

Dipl.-Volkswirt Uwe Ludwig

Vorstand:

Dipl.-Ing. Rainer Gläß, CEO
Dipl.-Kfm. André Hergert, CFO

Amtsgericht Chemnitz HRB 19157

USt.-ID. DE 141 093 347

Kontakt Investor Relations

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

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

rschiller@gk-software.com

Hinweise

Hinweis zum Geschäftsbericht

Der Geschäftsbericht liegt ebenfalls in englischer Übersetzung vor. Bei Abweichungen gilt die deutsche Fassung. Der Geschäftsbericht steht in beiden Sprachen im Internet unter <http://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 AG 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 AG wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausgedrückt oder impliziert werden. Das Unternehmen übernimmt keine Verpflichtung solche vorausschauenden Aussagen zu aktualisieren.

