



Halbjahresbericht 2021

Simply Retail.

Konzernergebnisse im Überblick

		30.6.2021	30.6.2020	31.12.2020	Veränderung 2021/2020
					in %
Umsatz	TEUR	64.363	56.161	117.560	14,6
Betriebsleistung	TEUR	64.363	56.295	118.391	14,3
Gesamtleistung	TEUR	69.408	58.038	122.688	19,6
EBIT	TEUR	11.790	1.957	10.535	>250
EBIT-Marge (auf Umsatz)	%	18,3	3,5	9,0	—
EBITDA	TEUR	15.628	6.235	19.078	150,6
EBITDA-Marge (auf Umsatz)	%	24,3	11,1	16,2	—
EBT	TEUR	11.172	972	9.090	>250
Jahresüberschuss/ -fehlbetrag	TEUR	9.261	-133	6.266	—
Ergebnis je Aktie (gewichtet)	EUR	4,34	-0,08	3,04	—
Ergebnis je Aktie (verwässert)	EUR	4,08	-0,08	3,00	—
Eigenkapitalquote	%	55,8	40,1	44,0	—
Nettoverschuldung	TEUR	-33.504	539	243	<-250
Mitarbeiter		1.094	1.155	1.162	-5,3

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

wir legen Ihnen diesen Halbjahresbericht erstmalig in einem neuen bildschirmoptimierten Layout vor. Damit möchten wir das Dokument an veränderte digitale Lese- und Nutzungsgewohnheiten anpassen. Das Ziel ist es dabei, Ihnen die Benutzung des Berichtes so einfach wie möglich zu machen.

Trotz der Optimierung des Berichtes für das Lesen am Bildschirm, haben wir selbstverständlich darauf geachtet, dass das Dokument auch weiterhin gedruckt werden kann.

Wir hoffen, dass diese Änderungen Ihnen die Benutzung unseres Geschäftsberichtes noch angenehmer machen.

☰ Zum Hauptinhaltsverzeichnis wechseln

🔍 Im Dokument suchen

◀ Gehe eine Seite vor

▶ Gehe eine Seite zurück

◀ Gehe zur vorherigen Ansicht

▶ Gehe zur nächsten Ansicht

📅 Zum Finanzkalender wechseln

4 An die Aktionäre

5 Brief des Vorstandes

8 Aktie der GK Software SE

8 Basisdaten

8 Überblick/Kursentwicklung

8 Anzahl der ausgegebenen Aktien

8 Aktionärsstruktur

9 Directors Dealings 2021

9 Investor Relations

10 Produkte und Dienstleistungen

14 Neukundengewinnung im ersten Halbjahr 2021

15 Konzernzwischenlagebericht

16 Konzernzwischenlagebericht

16 Geschäftsmodell der Gesellschaft

21 Wirtschaftsbericht

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

29 Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern

29 Gesamtrisikoposition

31 Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess

31 Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

33 Prognosebericht

35 Unternehmensausblick

36 Gesamtaussage für 2021

37 Konzernzwischenabschluss

38 Konzernbilanz

39 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

40 Konzernkapitalflussrechnung

41 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

42 Konzernanhang

42 1.Grundlagen der Berichterstattung

42 2.Segmentberichterstattung

44 3.Rechnungslegungsmethoden

44 4. Erläuterungen zur Konzernbilanz

44 5. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und Verlustrechnung

44 6. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

44 7. Nicht erfasste Posten

45 8. Sonstige Angaben

46 Versicherung der gesetzlichen Vertreter

47 Finanzkalender

48 Impressum

An die Aktionäre

- 5 Brief des Vorstandes
- 8 Aktie der GK Software SE
- 8 Basisdaten
- 8 Überblick/Kursentwicklung
- 8 Anzahl der ausgegebenen Aktien
- 8 Aktionärsstruktur
- 9 Directors Dealings 2021
- 9 Investor Relations
- 10 Produkte und Dienstleistungen
- 14 Neukundengewinnung im ersten Halbjahr 2021

Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender



Brief des Vorstandes

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

wir können Ihnen von einem sehr erfolgreichen zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2021 berichten, in dem wir die Entwicklung des Geschäftsjahres 2020 nicht nur fortsetzen, sondern sogar noch weiter beschleunigen konnten. Diese Entwicklung betrifft sowohl den Umsatz der GK Software Gruppe¹ als auch die Profitabilität, die weiter angestiegen ist. Der Umsatz erhöhte sich in den ersten sechs Monaten um 14,60 Prozent auf 64,36 Mio. Euro (H1 2020 = 56,16 Mio. Euro). Die Ursache dafür war sowohl ein starkes Geschäft mit unseren Bestandskunden als auch ein sehr erfolgreicher Neuvertrieb. Dazu kam als außerordentlicher Beitrag der Verkaufsgewinn für die AWEK microdata in Höhe von 2,75 Mio. Euro. Das EBITDA verbesserte sich deswegen von 6,24 Mio. Euro im Vorjahresvergleichszeitraum auf jetzt 15,63 Mio. Euro. Aus diesen Ergebnissen resultiert ein EBIT, das im ersten Halbjahr mit 11,79 Mio. Euro sechsmal so hoch wie im Vergleichszeitraum des Vorjahres war (H1 2020 = 1,96 Mio. Euro). Die um den sonstigen Ertrag aus dem AWEK-microdata-Verkauf bereinigte operative EBIT-Marge betrug 14,0 Prozent (inklusive Sondereffekte 18,32 Prozent). Damit haben wir unsere positive Entwicklung nun seit mehreren Quartalen unverändert fortgesetzt und untermauern in der Summe, dass unsere intensiven Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und zur Ertragssicherung weiter greifen und parallel auch unser Vertrieb wieder

besser - auch aufgrund der langsam Wirkung zeigenden Maßnahmen gegen die Pandemie - agieren konnte.

Wir konnten im 1. Halbjahr bereits sechs neue Kunden für unser CLOUD4RETAIL-Kerngeschäft gewinnen. Darunter ist ein großer Auftrag im südlichen Afrika sowie ein Projektvertrag bei einem osteuropäischen Mineralölkonzern, der die Basis für ein weiteres bedeutendes Lizenzgeschäft legen könnte. In Deutschland konnten wir einen großen Mobilfunkanbieter von unseren Lösungen überzeugen, zwei weitere Kunden kommen aus Mexiko. Und immerhin zwei dieser sechs Kunden werden CLOUD4RETAIL in einem Software-as-a-Service-Angebot einsetzen. Dies demonstriert den weiter konstanten Trend in Richtung Cloud. In Summe werden diese Aufträge nach dem vollständigen Rollout dazu führen, dass weitere 3.700 Filialen mit unseren Lösungen ausgestattet werden; eine Zahl, die sich bei einem erfolgreich verlaufenden Projekt in Osteuropa noch einmal deutlich erhöhen dürfte. Auch für das zweite Halbjahr haben wir weitere interessante Opportunitäten in der Pipeline. Es zeigt sich, dass die neue Realität eines digitalisierten Vertriebsgeschäftes bei allen Beteiligten inzwischen akzeptiert wird und damit die Zahl der Vorort-Besuche deutlich reduziert wurde. Auch während der Pandemie haben sehr viele der großen Händler ihre bestehenden Systeme weiterentwickelt, wobei naturgemäß die Branchensektoren, die nicht von Schließungen betroffen waren, stärkere Aktivitäten entwickelten als die anderen Sektoren.

Die Deutsche Fiskal hat seit dem Beginn des 2. Quartals ihre Systeme hochgefahren, da sehr viele Kunden die Fiskalisierung umgesetzt haben. Dennoch gibt es immer noch Händler, die durch Ausnahmegenehmigungen keine fiskalisierte Lösungen betreiben. Zwischenzeitlich konnte die Zertifizierung für insgesamt 26 Betriebssysteme, welche die wesentlichen Installationen im Markt abdecken, ausgeweitet werden und die Zertifizierung der ersten nativen Android-Lösung im Markt wird für die nächste Zeit erwartet. Im zweiten Quartal hat die Deutsche Fiskal daher erstmals das Gruppenergebnis mit Cloud-Umsätzen in der von uns erwarteten Höhe unterstützt. Gegenwärtig werden um 160.000 Kassensysteme mit der Fiskal Cloud unterstützt und dabei täglich bis zu 80 Mio. Transaktionen nach den detaillierten Anforderungen der deutschen Steuerverwaltung aufgezeichnet, und die Zahl der unterstützten Systeme steigt weiter.

Für unsere schlanke, für alle Händler und Anbieter offene Lösung eMailBon, die erst im zweiten Halbjahr 2020 entwickelt worden ist, konnten wir ebenfalls bereits die ersten Kunden gewinnen. Gegenwärtig wird sie bei einem der größten Händler Deutschlands eingeführt. Auch im Bereich AIR (Artificial Intelligence for Retail) führten verschiedene Bestandskunden AIR-Lösungen ein oder sind im Begriff es zu tun und auch ein Neukunde hat sich für ein AIR-Produkt entschieden.

All diese Vertriebsfolge haben dazu geführt, dass das erste Halbjahr 2021 eine so außerordentlich erfreuliche Entwicklung des Umsatzes gezeigt hat. Gleichzeitig

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 SE ist ausschließlich das Einzelunternehmen gemeint.

haben die weiterwirkenden Maßnahmen unseres Effizienzprogrammes dazu geführt, dass dieses Umsatzplus auch dem Ergebnis zugutekam, so dass wir für das erste Halbjahr auch ein starkes Ergebnis vermelden können.

Unsere langjährige und vertrauensvolle Partnerschaft mit SAP hat sich auch im Berichtszeitraum weiter bewährt. Um uns im Cloud-Umfeld noch besser aufzustellen und mögliche weitere Vertriebspotenziale zu erschließen, haben wir außerdem eine Partnerschaft mit IBM geschlossen. Im Rahmen dieser globalen Allianz wird CLOUD4RETAIL nun auch auf der IBM Cloud verfügbar sein. Außerdem wurde eine gemeinsame Go-to-Market Strategie vereinbart, die es IBM Global Services ermöglicht, Lösungen und Angebote für Einzelhändler zur Verfügung zu stellen. Durch unsere Partnerschaften mit SAP, Microsoft und IBM sowie weitere Innovationspartnerschaften gehen wir davon aus, unsere Reichweite und Sichtbarkeit weltweit zu erhöhen.

Ein weiteres wichtiges Ereignis des ersten Halbjahres war der Verkauf der AWEK microdata, welche die Lösung euroSUITE entwickelt, für einen mittleren einstelligen Millionenbetrag an die Zucchetti Gruppe im italienischen Lodi. Diese Entscheidung trafen wir im Hinblick auf die stärkere Fokussierung auf unsere Cloudlösungen CLOUD4RETAIL und retail7. Die AWEK microdata erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2020 weniger als fünf Prozent des Umsatzes der Gruppe und beschäftigte in Hamburg und Bielefeld 41 Mitarbeiter.

Ende März 2021 platzierten wir erfolgreich eine Kapitalerhöhung. In deren Rahmen wurden insgesamt 180.000 neue Aktien über die ICF BANK AG von Investoren zu dem Platzierungspreis von 105,75 Euro je Aktie gezeichnet. Dies entspricht einem Bruttoemissionserlös von 19.035.000,00 Euro, der zu Beginn des zweiten Quartals eingebucht werden konnte. Damit wurde die Liquidität der Gesellschaft weiter gestärkt. Um der großen Nachfrage Rechnung zu tragen, gab Herr Rainer Gläß ebenfalls Aktien ab, wodurch der Freefloat auf jetzt 54,83 % angewachsen ist.

Im Bereich Research and Development haben wir mit dem Beginn der Entwicklung von GK SPOT (Single Point of Truth) eine neue Produktwelt eröffnet. GK SPOT verbindet die Möglichkeiten von Big Data in der Cloud mit den speziellen Anforderungen des Handels und wird eine neue Qualität der Datenauswertung und -nutzung in Echtzeit schaffen. Damit bildet es die Grundlage für neue Wege der Interaktion mit den Kunden sowie vielfältige damit verknüpfte Prozesse. Im Ergebnis soll es Händlern möglich sein, Informationen aus dem gesamten Unternehmen in Echtzeit zur Verfügung zu haben und aus diesen Daten mit Hilfe von Streaming Analytics und Künstlicher Intelligenz sofort und ohne Verzögerung auf das Verhalten der Kunden individuell reagieren zu können.

Die Strategie, unsere Investitionen in Forschung und Entwicklung noch deutlicher zu fokussieren, haben wir weiterverfolgt. Im Mittelpunkt standen daher in den letzten Monaten zum einen unsere neue BigData-Plattform GK SPOT sowie unsere Anwendungen für Scan-and-Go, Frictionless Selfcheckouts und Unattended

Stores. Im Bereich neuer Shopping-Möglichkeiten für die Konsumenten sind wir bereits mit Scan-and-Go Bestandteil mehrerer Kundenvorhaben, von denen eines bei einem der größten deutschen Einzelhändler bereits in den Filialen ausgerollt wird: Kunden scannen mit einer App ihre Artikel, bezahlen mobil und müssen so die Kasse nicht mehr aufsuchen. Darüber hinaus arbeiten wir aktiv daran, vollständig bedienerlose Store-Konzepte umzusetzen ("unattended stores"). Neben diesen Kernthemen entwickeln wir unsere CLOUD4RETAIL-Plattform kontinuierlich weiter und konnten z.B. die Produktivsetzung unserer Gastronomie-Lösung bei Manufactum erleben und erfolgreich abschließen.

Die installierte Basis der verschiedenen Versionen unserer Lösungswelt umfasst aktuell rund 349.000 Installationen¹. Hinzu kommen die Installationen unserer anderen in der Unternehmensgruppe angebotenen Lösungen. So wurden die in den Bereich Mobile Consumer Assistant gehörenden Apps von insgesamt mehr als 4 Millionen Konsumenten heruntergeladen. Die Lösung TransAction+ steuert in den USA auf rund 100.000 Endgeräten den elektronischen Zahlungsverkehr und die auf Künstlicher Intelligenz basierende Real-Time Decision Engine/AIR der prudsys AG wird von rund 100 Kunden eingesetzt. Wie in den Vorjahren konnten wir mit nahezu allen unseren GK/Retail-Bestandskunden die Geschäftsbeziehungen vertiefen, da diese ihre Lösungen permanent an neue Anforderungen anpassen. Zum Wachstum der Installationszah-

¹ Durch den Verkauf der AWEK microdata sind im Berichtszeitraum Installationen weggefallen, so dass der absolute Anstieg gegenüber dem Wert vom Ende des Geschäftsjahres 2020 geringer ausfällt.

len tragen Rollouts in laufenden Projekten, in neuen Ländern sowie Pilotstarts bei.

Für den weiteren Verlauf des Geschäftsjahres 2021 sind wir zuversichtlich und gehen davon aus, dass wir die in unserem letzten Geschäftsbericht anvisierten Ziele erreichen oder übererfüllen können. Wir sind unter den veränderten Rahmenbedingungen erfolgreich vertrieblich aktiv und führen intensive Gespräche mit potenziellen Kunden aus dem In- und Ausland. Allerdings bestehen immer noch Ungewissheiten, ob laufende Ausschreibungen unter den gegenwärtigen Verhältnissen planmäßig abgeschlossen werden und ob wie bisher aus dem Bestandskundengeschäft weitere Wachstumsimpulse entstehen bzw. ob hier Entscheidungsprozesse längerfristig wegen der Umstände verzögert werden könnten.

Nach den sehr erfolgreichen ersten sechs Monaten und guten Vorzeichen für das dritte Quartal halten wir auch unsere im Geschäftsbericht 2020 abgegebene Mittelfristprognose bis 2023 unverändert aufrecht.

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

Schöneck, den 26. August 2021

Der Vorstand



Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender



André Hergert
Vorstand für Finanzen

Aktie der GK Software SE

Basisdaten

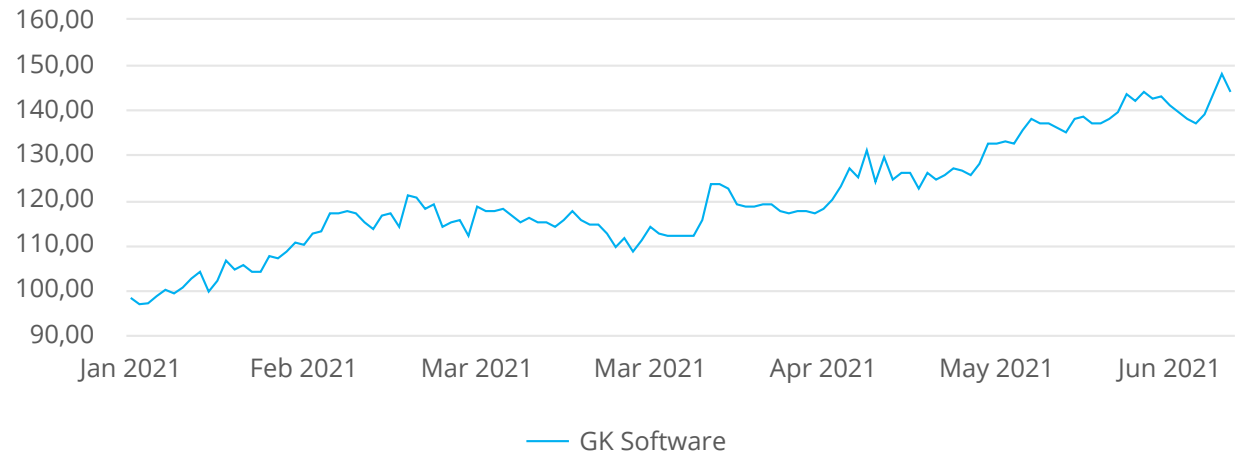
T.01 Basisdaten

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 Bank AG
Anzahl der Aktien	2.245.825
Grundkapital	2.245.825,00 EUR
Streubesitz	54,81
Höchster Kurs 2021	EUR 148,00 (29. Juni 2021)
Niedrigster Kurs 2021	EUR 96,80 (5. Januar 2021)

Überblick/Kursentwicklung

Die im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse notierte Aktie der GK Software SE setzte im ersten Halbjahr 2021 ihren Wachstumskurs des Vorjahres fort und notierte am Ende des Berichtszeitraumes deutlich über dem Wert von Anfang Januar. Am 30. Juni notierte die Aktie bei 146,00 Euro. Das entsprach einer Marktkapitalisierung zum Halbjahresende 2021 von 327,89 Mio. Euro.

F.01 Kursentwicklung der GK Software SE im 1. Halbjahr 2021



Anzahl der ausgegebenen Aktien

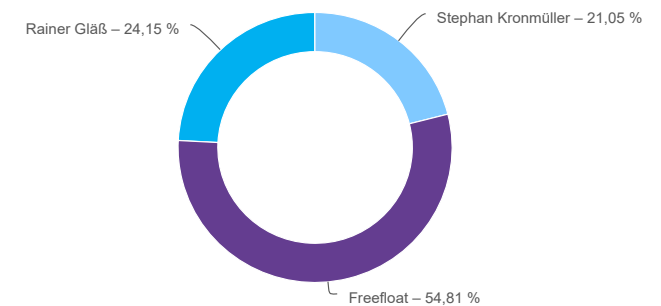
Zum 30. Juni 2021, am Ende des Berichtszeitraumes betrug die Anzahl der Gesamtstimmrechte 2.245.825 Aktien.

Zum Zeitpunkt des Erscheinens dieses Berichtes betrug die Anzahl der Gesamtstimmrechte 2.247.275 Aktien.¹

¹ Die Berechnung des Freefloats und der Anteile von Vorständen bezieht sich auf die Anzahl der Gesamtstimmrechte zum Datum der Veröffentlichung des Berichtes. Angaben zu wesentlichen Stimmrechtsanteilen von Aktionären entsprechen jeweils der letzten dazu eingegangenen Meldung.

Aktionärsstruktur

F.02 Aktionärsstruktur zum 30. Juni 2021



Die GK Software SE verfügt über eine sehr stabile Aktienbasis, die eine langfristige und nachhaltige Entwicklung der Gesellschaft ermöglicht.

Zum Stichtag 30. Juni 2021 ergab sich entsprechend den uns vorliegenden Informationen folgende Aktienstruktur:

Der Gründer und Vorstandsvorsitzende Rainer Gläß hält direkt und indirekt 24,15 Prozent der Anteile. Stephan Kronmüller, ebenfalls Gründer und ehemaliges Vorstandsmitglied, besitzt direkt und indirekt 21,05 Prozent der Anteile. Daraus resultierte ein Streubesitz zum 30. Juni 2021 von 54,81 Prozent.

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

T.02 Schwellenwertüber- und -unterschreitungen

Stand	Anteilseigner	Anteil in %
7.4.2021	Scherzer & Co. AG, Köln	2,98
12.8.2021	Wilhelm K. T. Zours (davon u.a. Deutsche Balaton Aktiengesellschaft, Heidelberg mit 3,18%)	2,98

Directors Dealings 2021

T.03 Directors Dealings

Datum	Handelnde Person	Funktion	Aktivität	Volumen EUR	Stückzahl
26.3.2021	Rainer Gläß	Vorstand	Verkauf	6.345.000,00	60.000
4.2.2021	André Hergert	Vorstand	Verkauf	77.514,75	733
27.1.2021	André Hergert	Vorstand	Kauf	528.750,00	5.000

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 einem eigenen Bereich unter der Leitung von Dr. René Schiller unterlegt. Damit ist gewährleistet, dass Anfragen von Investoren und potenziellen Investoren unverzüglich beantwortet werden.

Auch für die Zukunft legt die GK Software auf einen kontinuierlichen Informationsfluss besonderen Wert. Dazu gehören unter anderem die Anfertigung von Quartalsmitteilungen sowie ausführlichen Halbjahres- und Geschäftsberichten in deutscher und englischer

Sprache, ein 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 2021 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.

Produkte und Dienstleistungen

Die CLOUD4RETAIL Plattform

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

Digitalisierung massiv vorantreibt und auf die Transformation großer Teile der Unternehmens-IT in die Cloud hinausläuft.

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

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

Die Architektur der Plattform wurde darauf ausgelegt, nicht nur mit einem bestimmten Gerätetyp oder einer Geräteklasse eingesetzt zu werden (**Geräteunabhängigkeit**). Das zugrundeliegende offene Client-Konzept stellt sicher, dass auf der Basis der gleichen Cloud-Services nahezu alle Standardgeräte eingesetzt werden können. Dazu gehören mobile und stationäre Kassen auf unterschiedlichster Hardware, Waagen, Self Checkouts, Self-

scanning-Geräte, mobile Datenerfassungsgeräte für die Mitarbeiter, Tablets und nicht zuletzt die breite Vielfalt der Konsumenten-Smartphones.

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

Bestandteile der CLOUD4RETAIL Plattform

Auf der CLOUD4RETAIL Plattform basieren drei wesentliche Bausteine. Der erste Baustein ist die Lösungswelt GK/Retail, die auf die Prozesse der Händler - von der Filiale über die Zentrale bis hin zu umfassenden Omni-Channel-Funktionalitäten - fokussiert ist. Der zweite Baustein ist die Mobile Consumer Cloud, die auf die kundenseitigen und kundeninitiierten Prozesse ausgerichtet ist. Der dritte Bereich sind Power-Apps, die unabhängig von den anderen Bereichen jedem Händler zur Verfügung gestellt werden können und spezielle Anforderungen abdecken.

GK/Retail als Transaktionsprozessor des Handels

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

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

Zu den Bestandteilen der Lösungswelt GK/Retail gehören verschiedene Komponenten wie das umfassende Omnichannel-Lösungspaket OmniPOS und die dazu gehörende Datenver- und Entsorgungsinfrastruktur für große Filialnetze. Dazu kommen weitere gerätespezifische oder auf bestimmte Funktionalitäten konzentrierte Komponenten wie OmniScale oder Label&Poster Print sowie spezielle Branchenausprägungen wie GK Drive und GK Hospitality.

Mit retail7 bietet die Gesellschaft ein komplett neu entwickeltes Cloudprodukt für kleine Händler und Gastro-nomen an, das über App-Stores bezogen werden kann und ein reines SaaS-Angebot ist.

Die Mobile Consumer Cloud

Ein weiterer Baustein der CLOUD4RETAIL Plattform ist Mobile Consumer Cloud. Hier bündeln sich alle Lösungen, die Prozesse aus der Sicht der (mobilen) Kunden denken und diese an den Anfang der Prozesskette stellen. Die Basis für die Mobile Consumer Cloud war die mobile Konsumentenlösung Mobile Consumer Assistant (MCA), die je nach Kundenanforderung modular zum Einsatz kommt. In den letzten Jahren wurde in die Weiterentwicklung der Lösung investiert, so dass wir umfassende Angebote für Self-Scanning, Buy-online-pickup-in-Store (BOPIS) und weitere mobile Einsatzszenarien anbieten können. Die Mobile Customer Cloud folgt dabei einem Framework-Ansatz. Die Händler können das Framework sowie weitere Komponenten nutzen und diese mit ihren bestehenden Apps integrieren, um z.B. Self-Scanning und Self-Payment auf den Smartphones der Konsumenten anzubieten. Die Mobile Con-

sumer Cloud arbeitet nahtlos mit den Modulen der Lösungswelt GK/Retail zusammen und erhöht deren Mehrwert und damit auch deren Wettbewerbsfähigkeit deutlich.

Die Power-Apps

Auf der Basis der CLOUD4RETAIL Plattform existieren als dritter Bereich die Power-Apps. Sie basieren auf der gleichen technologischen Basis wie die GK/Retail Lösungswelt und Mobile Consumer Cloud, können jedoch vollkommen unabhängig davon eingesetzt werden. Die Power-Apps sind jeweils auf spezifische Themen des Handels ausgerichtet. Die wichtigsten Lösungen sind z.Z. im Bereich Deutsche Fiskal und AIR angesiedelt. Alle Power-Apps sind als Cloudlösungen in der Regel nur als Software-as-a-Service verfügbar.

Deutsche Fiskal

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

sche Fiskal die Cloud-Lösung entwickelt, während die Bundesdruckerei die zertifizierten technischen Sicherheitseinrichtungen bereitstellt sowie deren Hosting im Hochsicherheitsrechenzentrum übernimmt. Die Aktivitäten zur deutschen Fiskalisierung hat die GK Software in ihrer Tochtergesellschaft DF Deutsche Fiskal GmbH gebündelt.

Auf Grund der engen Zeitpläne und des Drucks der betroffenen Unternehmen wurde ein Erlass veröffentlicht, der die Steuerbehörden anwies, bis zum 30. September 2020 Verstöße gegen die Gesetzgebung bzgl. der Fiskalisierung nicht zu beanstanden. Im Frühjahr 2020 haben 15 Bundesländer beschlossen, die Nichtanwendungsregel unter bestimmten Bedingungen bis zum 31. März 2021 zu verlängern. Bereits am 1. April 2020 konnte die Lösung Kunden für Testzwecke voll funktionsfähig zur Verfügung gestellt werden. Seit Anfang November 2020 läuft das System im Regelbetrieb und ist zertifiziert. Seit dem 1. April 2021 haben die meisten Kunden ihre Kassen- und Aufzeichnungssysteme aktiviert. Dabei werden täglich Transaktionen im hohen zweistelligen Millionenbereich in Echtzeit aus der Cloud signiert.

AIR - Artificial Intelligence for Retail

Im Bereich AIR (Artificial Intelligence for Retail) stellt GK Software auf Künstlicher Intelligenz basierende Services zur Verfügung, die jeweils auf spezifische Prozesse des Handels fokussiert sind. Mit AIR können Einzelhändler zahlreiche Prozesse – von Dynamic Pricing, über Personalisierung, bis hin zu Fraud Detection – auf der Basis von Machine Learning und anderen

KI-Methoden automatisiert umsetzen. Die wichtigsten Lösungen in diesem Bereich konzentrieren sich auf Dynamic Pricing sowie Personalisierung/Recommendations.

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

Die Echtzeitlösung AIR | Personalization hat die Zielstellung, die Kunden mit intelligenten Empfehlungen jederzeit genau dort abzuholen, wo sie gerade stehen. Dabei kann der Ort der Personalisierung jedes Mal ein anderer sein, von der Webseite, über das Smartphone bis hin zur gedruckten Rechnung im Paket. Das Ziel ist dabei, den Kunden an jedem Punkt der Customer Journey ein persönliches, relevantes und positives Einkaufserlebnis zu schaffen.

eMailBon.de

Eine weitere Power-App ist im Bereich retail7 entstanden. Die schlanke Lösung für alle Händler ermöglicht die Ausgabe von komplett digitalen Bons, spart damit Kosten und reduziert eine Belastung der Umwelt.

GK Software-Lösungen unter SAP Brand

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

Produktweiterentwicklung

Im Jahr 2021 wurde in die weitere Ausprägung von CLOUD4RETAIL und der dazugehörigen Services der GK/Retail-Lösungswelt sowie in die Mobile Consumer Cloud und die Power-Apps investiert. Die von SAP vertriebenen Lösungen haben den Prozess der Premiumqualifikation erneut erfolgreich durchlaufen. Im Rahmen einer solchen Produktprüfung werden neue Produkte und Funktionalitäten von SAP geprüft und die jeweils aktuelle Version für den Verkauf freigegeben. Darüber hinaus wurde mit GetMyGoods eine BOPIS (Buy-online-pickup-in-store) Lösung entwickelt und zur Marktreife gebracht. Mit emailbon.de wurde dem Markt eine schlanke Lösung zur Vermeidung des Drucks von Papierbons zur Verfügung gestellt. Im Bereich Deutsche Fiskal wurde die Lösung Fiskal Cloud an die nochmals vom BSI geänderten Anforderungen angepasst und rezertifiziert sowie die Lösung Fiskal Cloud Archiv entwickelt.

Weitere Lösungen im Portfolio

Payment Services

Im Bereich Payment Services bietet GK Software nach unserer Einschätzung mit TransAction+ eine marktführende Lösung zur Zahlungsabwicklung in den USA, die eine Vielzahl von Point-of-Sale-Systemen und eine große Auswahl an Zahlungsautorisierungs-Anbietern integriert. Sie genügt höchsten Datenschutzansprüchen und unterstützt Kredit-, Debit- und Geschenkkarten, „Electronic Benefits“ sowie Scheckautorisierung und -abrechnung für Zahlungsanbieter in den USA. Die Software steuert die Zahlungsgeräte in den Filialen und ermöglicht Händlern massive Kostensenkungen. Gegenwärtig erfolgt die Umstellung auf Cloud-Technologie, sodass diese Lösung in Zukunft eine Power-App werden wird.

Die Lösungswelt SQRS

Mit dem Erwerb der Assets der ehemaligen Solquest GmbH wurde auch deren Lösungswelt Solquest Retail Solutions (SQRS) übernommen, die noch bei einem Kunden im Einsatz ist.

Dienstleistungen

Neben ihren Produkten bietet GK Software umfangreiche Dienstleistungen an. Wichtigster Bestandteil in diesem Rahmen sind Customizing und Anpassungsentwicklungen während der Einführungsprojekte 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.

Wartung und Services

Neben der kostenpflichtigen Softwarewartung, deren Aufgabe die Fehler- und Störungsbehebung ist, bietet GK Software auch weitere Services für den Einzelhandel an. Im Rahmen der Fokussierung des Service-Portfolios der Gesellschaft wurde ein Customer Care Management aufgebaut, das die Bestandskunden bei den vielfältigen Aufgaben rund um den Betrieb und die Anpassung der von ihnen eingesetzten Lösungen unterstützt. Darüber hinaus wurde ein Bereich Special Services etabliert, der den Kunden dabei hilft, ihre produktiven Applikationen und deren Zusammenspiel kontinuierlich zu optimieren.

Partnerausbildung

Für die Qualifizierung der Implementierungspartner, von Kundenmitarbeitern sowie die Schulung der eigenen Mitarbeiter ist die GK Academy verantwortlich. Auch im ersten Halbjahr 2021 schulte der Konzern Implementierungspartner, die dann selbstständig die Einführung von CLOUD4RETAIL übernehmen können.

Neukundengewinnung im ersten Halbjahr 2021

Die GK Software und ihre Tochterunternehmen betreuen in der Summe rund 400 Kunden. Dabei ist zu unterscheiden zwischen Projekten mit den Kernlösungen, die heute unter CLOUD4RETAIL laufen und bis 2019 vorrangig unter den Namen OmniPOS oder GK 12 verkauft wurden. In diesen Bereich gehören auch Projekte, die über SAP unter SAP-Brand vertrieben wurden, in den meisten Fällen aber von GK Software implementiert und weiter betreut werden. Alle großen und langlaufenden Projekte fallen in diesen Bereich der Kernlösungen. Insgesamt, d.h. sowohl direkt als auch im Zusammenspiel mit SAP, betreut GK Software in diesem Bereich 115 überwiegend große und mittlere Kunden auf allen Kontinenten und in zahlreichen Handelsbranchen. Darüber hinaus vertreibt SAP auch eine zentrale Lösung für Pricing und Promotion, die von GK entwickelt wird, direkt und ausschließlich unter eigenem Brand. Unter Einbeziehung dieser Pricing Engine haben SAP und GK Software über 140 gemeinsame Kunden.

Weitere Kunden werden von prudsys, der US-Gesellschaft und der Deutschen Fiskal betreut. Sowohl die KI-Lösungen von prudsys, als auch die Payment-Lösung Transaction+ der US-Gesellschaft werden von je über 50 Kunden eingesetzt. Die Lösungen der Deutschen Fiskal werden teilweise von den gleichen Kunden eingesetzt, wie die Kernlösungen. Darüber hinaus haben sich aber auch viele andere Einzelhändler sowie Partner dafür entschieden. Weitere Vertriebsfolge erzielen wir mit eMailBon.de, unserer Lösung für digitale Kassenbons.

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

Der Konzern hat im Berichtszeitraum fünf neue Projekte für CLOUD4RETAIL, einen Neukunden bei prudsys, zwei Bestandskunden für eMailBon.de und eine deutlich dreistellige Anzahl Deutsche Fiskal-Neukunden gewonnen.

In den meisten Fällen unterliegt der Kundename der Geheimhaltung bis der Rollout erfolgt ist. Im Folgenden eine Auswahl der neuen im ersten Halbjahr 2021 gewonnenen Projekte:

- Führender Einzelhändler Afrikas (über 2.800 Filialen in 14 Ländern im südlichen Afrika)
- Führender Mineralölkonzern - Entwicklungsauftrag (über 5.000 Standorte in mehr als 15 Ländern)
- Führender Mobilfunkanbieter (knapp 620 Filialen in Deutschland)
- Nahrungsmittelhändler (über 200 Filialen in Mexiko)
- Baumarktbetreiber (rund 30 Filialen in Mexiko)

- Verbrauchsmaterialien- und Werkzeuganbieter (AIR | Personalization)
- Führender deutscher Einzelhändler (eMailBon.de)

Über die Neuprojekte hinaus wurden in den meisten Bestandsprojekten Umsätze mit Plattform- oder Smart Extensions erzielt.

Konzernzwischenlagebericht

- 16 Konzernzwischenlagebericht
- 16 Geschäftsmodell der Gesellschaft
- 21 Wirtschaftsbericht
- 22 Erläuterung des Geschäftsergebnisses und Analyse der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage

- 29 Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern
- 29 Gesamtrisikoposition
- 31 Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess
- 31 Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

- 33 Prognosebericht
- 35 Unternehmensausblick
- 36 Gesamtaussage für 2021



André Hergert
Vorstand für Finanzen

Konzernzwischenlagebericht

Geschäftsmodell der Gesellschaft

Gegenstand und Zweck

Die GK Software¹ ist einer der weltweit technologisch führenden Konzerne für Einzelhandelssoftware mit dem speziellen Fokus auf Lösungen für große und sehr große dezentralisierte Filialunternehmen. Seit über 30 Jahren sind die GK Software SE und ihre Vorgängergesellschaft, die G&K Datensysteme GmbH, die 1990 von Rainer Gläß und Stephan Kronmüller gegründet und 2001 in die GK Software AG umgewandelt wurde, erfolgreich am Markt tätig. Im Jahr 2008 fand der Börsengang des Unternehmens im Prime Standard der Frankfurter Börse statt. Am 19. Januar 2018 erfolgte die Umwandlung der GK Software AG in die GK Software SE.

Konzernstruktur und Beteiligungen

Der Konzernsitz befindet sich seit der Gründung in [Schöneck/Vogtland](#). An diesem Standort sind neben der Verwaltung vor allem Produktentwicklung, Projektmanagement und „Third-Level-Support“ angesiedelt. In [Berlin](#) verfügt die GK Software SE des Weiteren über

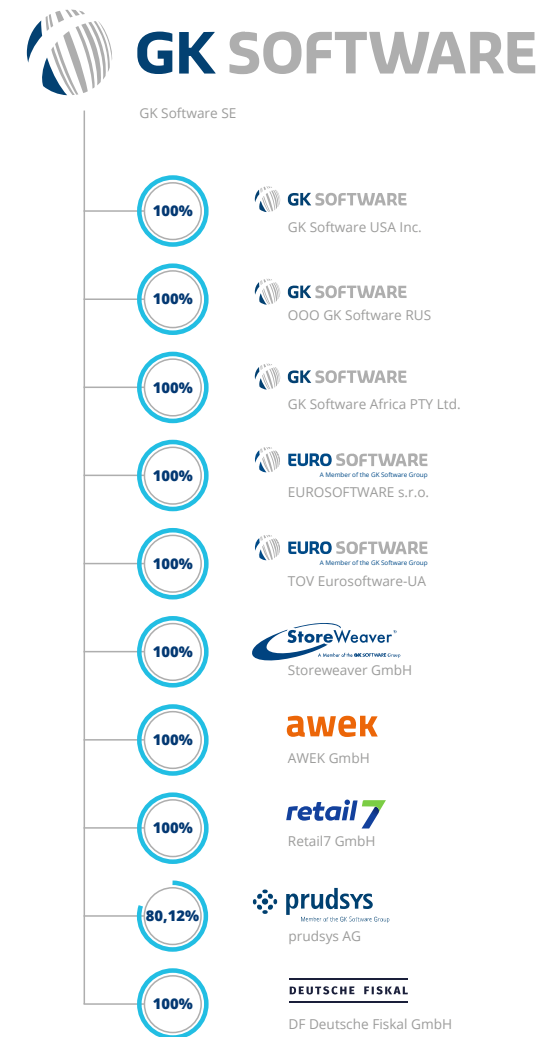
zwei Standorte, von denen aus vor allem die Marketing-, Vertriebs- und Partneraktivitäten gesteuert werden und an denen Teile der Softwareentwicklung angesiedelt sind. In [St. Ingbert](#) im Saarland befindet sich eine weitere Niederlassung. Die Teams in St. Ingbert sind vorrangig für die Umsetzung von Kundenprojekten verantwortlich und betreuen die noch verbliebenen Kunden der Lösung SQRS (Solquest Retail Solutions). Im Jahr 2018 hat die Niederlassung [Jena](#) den Betrieb aufgenommen, um von den guten Möglichkeiten der Personalgewinnung in dieser Hochtechnologie-region Thüringens zu profitieren.

Der zweitgrößte Standort des Konzerns befindet sich seit über 20 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](#). Seit Beginn des Jahres 2016 gibt es die [TOV Eurosoftware-UA](#) in [Lwiw](#) als weitere 100-prozentige Tochter der GK Software SE und Standort für kundenspezifische Softwareentwicklung.

In der Schweiz besitzt die GK Software SE mit der [StoreWeaver GmbH](#) in [Dübendorf](#) eine weitere 100-prozentige Tochtergesellschaft.

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

F.03 Konzernstruktur der GK Software SE zum 30. Juni 2021



Die auf Service-Dienstleistungen fokussierte [AWEK GmbH](#) ist ebenfalls eine 100-prozentige Tochtergesellschaft. Sie hat ihren Sitz in [Hamburg](#). Die Tochtergesellschaft [AWEK microdata GmbH, die ihren Sitz](#) in Hamburg und einen Standort in Bielefeld hat, wurde am 21. Mai 2021 an die italienische Zuchetti Gruppe mit Sitz in Lodi verkauft. Damit wird das Segment IT-Services innerhalb des Konzerns nur noch von der AWEK GmbH gebildet.

Über die [DF Deutsche Fiskal GmbH](#), Berlin (vormals 1. Waldstraße GmbH, Schöneck; Gesellschaft ohne operativen Geschäftsbetrieb, in 2019 umfirmiert und Sitzverlegung) wird seit Anfang 2020 eine auf Cloud-Technologie basierende Lösung vertrieben, um den Anforderungen der unter der Überschrift „deutsche Fiskalisierung“ laufenden steuergesetzlichen Anforderungen gerecht zu werden.

In Russland verfügt die GK Software SE mit der [OOO 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. Aus dem gleichen Grunde wurde zur Bedienung afrikanischer Kunden Anfang 2015 in Südafrika die [GK Software Africa \(Pty\) Ltd. gegründet](#).

In [Chemnitz](#) ist die [prudsys AG ansässig](#). Die prudsys AG, an der die GK Software SE über 80 Prozent der Anteile hält, entwickelt die Lösungen der Gruppe, die auf der Anwendung der Methoden Künstlicher Intelligenz beruhen und über das Plattformkonzept AIR

(Artificial Intelligence for Retail) mit den Kernlösungen der Unternehmensgruppe nach Kundenbedarf verbunden werden können. Mit Wirkung zum 1. Januar 2019 wurde die im Sommer 2018 vollständig erworbene [valuephone GmbH](#) auf die GK Software SE verschmolzen. Die von ihr entwickelten mobilen Kundenlösungen hatte die GK Software bereits seit 2017 vertrieben.

Zum Vorstand der GK Software SE gehören der Unternehmensgründer Rainer Gläß (Vorsitzender, Strategie, Marketing & Vertrieb) und André Hergert (Finanzen). Der Vorstand wird von einem Group Management Board unterstützt, dem im ersten Halbjahr 2021 folgende Mitglieder angehörten: Michael Jaszczyk (als CEO GK Software USA verantwortlich für Nord- und Südamerika), Harald Göbel (Senior Vice President GK Software SE, verantwortlich für Europa, den mittleren Osten und Afrika) und Michael Scheibner (Chief Strategy Officer).

Der dreiköpfige Aufsichtsrat der GK Software SE wird vom Vorsitzenden Dr. Philip Reimann geleitet. Er gehört dem Aufsichtsrat seit 2020 an. Seine Bestellung erfolgte bis zum Ende der Hauptversammlung der Gesellschaft, die über die Entlastung für das Geschäftsjahr 2024 beschließen wird. Thomas Bleier wurde 2003 in den Aufsichtsrat gewählt. Auf der Hauptversammlung 2018 wurde er bis 2022 im Amt bestätigt. Herbert Zinn wurde von der Hauptversammlung 2011 erstmals in den Aufsichtsrat gewählt. Seine gegenwärtige Amtsperiode endet mit der Hauptversammlung 2023.

Steuerungsgrößen des Konzerns

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

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

Begleitet wird dieses auf die Ertragskraft gerichtete Kennzahlensystem von Kennzahlen, welche die Finanzierung des Konzerns betreffen. Hierbei geht es um die Fähigkeit des Konzerns, seine finanziellen Verpflichtungen sowohl langfristig als auch kurzfristig jederzeit bedienen zu können. Die hierzu herangezogenen Kennzahlen betreffen die Eigenkapitalquote, die Anlagenintensität in unterschiedlichen Varianten als Maß der Fristenkongruenz von Vermögenswerten und den zu ihrer Finanzierung verwendeten Kapitalien. Ein weiterer wesentlicher Aspekt betrifft die Fähigkeit des Konzerns, sehr kurzfristig sich ergebende Investitionsoportunitäten nutzen zu können. Eine zentrale Kennzahl ist hier

der Überschuss der liquiden Mittel über die zinstragenden Verbindlichkeiten. Auch zu dieser Kennzahl gibt es je nach Ziel der Betrachtung Varianten.

Personal

Im Konzern waren zum Stichtag 30. Juni 2021 insgesamt 1094 Mitarbeiter angestellt (ohne Vorstände und Auszubildende). Damit wurden 61 Mitarbeiter weniger als zum Vorjahresstichtag (1.155) beschäftigt. Der Rückgang ist überwiegend auf den Verkauf der AWEK microdata GmbH zurückzuführen, die zum Verkaufszeitpunkt 41 Köpfe zählte. Mit 363 (Vorjahr 387) Beschäftigten ist ein wesentlicher Anteil der Konzernmitarbeiter am Standort Schöneck tätig. Die Berliner Niederlassung der GK Software SE verfügt jetzt über 63 Angestellte in den Bereichen Vertrieb & Marketing, Projekt- und Partnermanagement sowie Entwicklung, nach 73 im Vorjahr. Bei der tschechischen Tochtergesellschaft Eurosoftware s.r.o. in Pilsen hat sich die Mitarbeiterzahl auf 253 (Vorjahr 242) erhöht. In Hamburg waren zum Halbjahr 53 (Vorjahr 66) Mitarbeiter der Unternehmensgruppe beschäftigt. Durch den Verkauf der AWEK Microdata GmbH sind in Bielefeld keine Mitarbeiter mehr für die Gruppe tätig (Vorjahr 39). Am Standort St. Ingbert arbeiteten zum Stichtag 105 (Vorjahr 108) Personen. Im schweizerischen Dübendorf arbeiteten zu diesem Zeitpunkt 5 Mitarbeiter (Vorjahr 4). Die **DF Deutsche Fiskal GmbH** hat 4 Mitarbeiter angestellt.

Der Kölner Standort war zum Stichtag mit 17 Mitarbeitern besetzt, gegenüber 19 Mitarbeitern zum Vorjahreszeitraum. In den USA arbeiteten 93 Mitarbeiter für

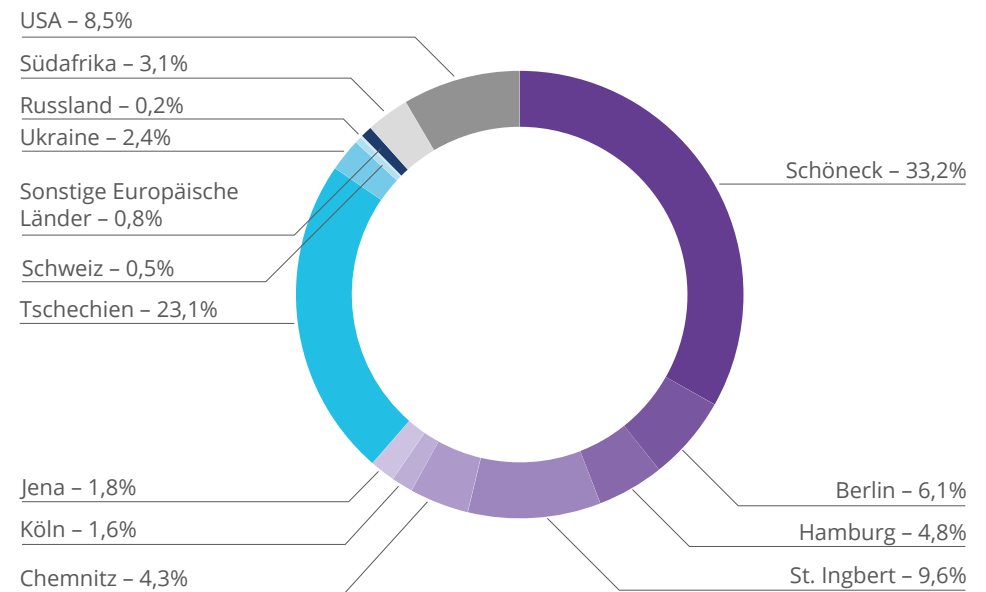
GK Software (2020: 94). Die südafrikanische Tochtergesellschaft hatte zum Stichtag 34 Mitarbeiter (2020: 28). Am Standort in Lwiw, Sitz der TOV Eurosoftware UA, erhöhte sich die Mitarbeiterzahl seit Mitte 2020 von 25 auf 26. Am Standort Jena waren zum Stichtag 20 (Vorjahr 18) Mitarbeiter.

In Chemnitz, dem Sitz der prudsys AG, waren zum Stichtag 42 Mitarbeiter beschäftigt (2020: 41). An diesem Standort bündelt die Gruppe das Know-how für den Themenkomplex Künstliche Intelligenz.

Um das Umsatzwachstum der GK Software auch personell zu unterlegen und zu fördern, wird seit Jahren intensiv in die Ausbildung und Entwicklung der Beschäftigten investiert. So nahmen die Mehrzahl unserer Mitarbeiter (teilweise mehrfach) an den Trainingsveranstaltungen der GK Academy teil. Dabei durchlaufen neue Mitarbeiter umfangreiche standardisierte Einführungsschulungen, während darüber hinaus für alle Mitarbeiter ein permanent angepasstes Trainingsprogramm angeboten wird. Zudem wurde das Angebot der Online-Trainings erweitert,

wodurch sich die potenzielle Anzahl von Teilnehmern erhöht. Der Konzern engagiert sich aber ebenso aktiv auch in der Ausbildung von neuen oder zukünftigen Mitarbeitern. Dazu gehören Auszubildende in Lehrberufen, Studenten von Berufsakademien sowie in dualen Studiengängen. Diese vielfältigen Maßnahmen zeigen bei der Nachwuchsgewinnung Erfolge und sollen weiterhin aktiv betrieben werden.

F.04 Standortverteilung der Mitarbeiter zum 30. Juni 2021



T.04 Veränderung der Mitarbeiterstruktur

	6M 2021	6M 2020	Veränderung in %
Schöneck	363	387	-6,2
Berlin	67	73	-8,2
Hamburg	53	66	-19,7
St. Ingbert	105	108	-2,8
Chemnitz	47	44	6,8
Köln	17	19	-10,5
Jena	20	18	11,1
Bielefeld	0	39	-100,0
Tschechien	253	242	4,5
Ukraine	26	25	4,0
Schweiz	5	4	25,0
Russland	2	2	0,0
Sonstige Europäische Länder	9	6	50,0
Südafrika	34	28	21,4
USA	93	94	-1,1
Summe	1.094	1.155	-5,3

Das Geschäftsmodell der GK Software

Die GK Software verkauft im Wesentlichen Software und Dienstleistungen an Einzelhandelsunternehmen. Dabei ist zu unterscheiden zwischen dem CLOUD-4RETAIL-Kerngeschäft und den IT-Services, die nicht zu diesem gezählt werden. Das Geschäft rund um CLOUD4RETAIL kann dabei - nach der Struktur dieser Software-Plattform - nochmals unterschieden werden in die zentrale Prozesssteuerung GK/Retail-Lösungswelt (umfasst alle Prozesse zur Steuerung der Filialprozesse eines Einzelhändlers sowie deren Integration mit den eCommerce-Aktivitäten des Händlers), die Power Apps, die der Automatisierung der Prozesslandschaft

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

Kerngeschäft - CLOUD4RETAIL

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

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

Umsätze mit Software entstehen dabei entweder durch die Vereinnahmung von Entgelten aus einer zeitlich unbeschränkten Lizenzgewährung (sogenannte *perpetual licenses*) oder durch Subskriptionsverträge, die die Nutzungsüberlassung auf einen Zeitraum beschränkt. Die Entgelte für *perpetual licenses* werden in einer Einmalzahlung geleistet. Für die Subskriptionen werden in der Regel Zahlungen in gleichen Beträgen über die Nutzungsdauer fest vereinbart, wobei für

die Zeit nach Applikationseinführung eine Mindestvergütung vereinbart wird. Übernimmt GK Software auch den Betrieb der Applikationen, wird die gesamte Lösung als Software-as-a-Service (SaaS) zur Verfügung gestellt und über einen entsprechend erhöhten Subskriptionspreis vergütet.

CLOUD4RETAIL ist eine Plattform, die aus verschiedenen Lösungskomponenten besteht, die der Kunde nach seinen Bedürfnissen und Prioritäten auswählt. Kern dieser Plattform, die auf die Bedürfnisse mittlerer und großer Einzelhändler ausgerichtet ist, ist eine Applikationssuite, die die Prozesse des Einzelhändlers zusammenfasst. Beispiele für diesen Plattformkern, die Lösungswelt GK/Retail sind z.B. die Prozesse zu Kasse, Waage, Filialwarenwirtschaft inkl. der dazugehörigen Infrastruktur sowie der Management- und Monitoring-funktionalitäten. In den Bereich CLOUD4RETAIL gehört auch das Lösungsangebot Mobile Consumer Assistent (MCA), das die direkte Kommunikation zwischen Kunden und Händler möglich macht, aber auch dem Kunden die Möglichkeit bietet, die Handelsprozesse, die in der GK/Retail Lösungswelt angeboten werden, nach Bedarf zu initiieren (Click & Collect), fortzutreiben, aber auch abzuschließen (z.B. über Angebote wie Scan & Co). Die Umsetzung erfolgt mit auf den Händler gebrandeten Apps, die die Endverbraucher auf ihren mobilen Endgeräten verfügbar halten.

Um den zahlreichen Ideen der Händler Rechnung zu tragen, ist CLOUD4RETAIL als eine Standardplattform konzipiert, die schnell an neue Situationen adaptiert werden kann. Dies gilt umso mehr als das Anwendungen wie CLOUD4RETAIL über längere Zeiträume einge-

setzt werden. CLOUD4RETAIL ist daher besonders auf diese Notwendigkeit hin konzipiert worden und erlaubt daher eine schnelle Erweiterung der Lösungen durch sogenannte Extensions. Dabei ist zwischen für die Kunden dauerhaft bedeutsamen Extensions zu unterscheiden, die als Plattform-Extensions mit Wartungsverträgen verbunden werden, die vor allem die Releasefähigkeit der Extension auch über lange Releasezyklen hinweg garantieren, und den Smart Extensions, die von nur temporärer Bedeutung für die Kunden sind. Wir konnten in der Vergangenheit beobachten, dass die Umsätze für diese Leistungen ein sehr konstantes Niveau haben und stellen ein verlässliches Fundament für die Umsatzerwartungen in den kommenden Jahren dar.

CLOUD4RETAIL Verträge auf der Basis von dauerhaften Lizenzen generieren außerdem einen permanenten Einnahmestrom über Wartungsleistungen. Diese Wartungsleistungen ergeben sich als ein Bruchteil der Vergütung für das Nutzungsrecht und sind für die Dauer der Nutzung der jeweiligen Plattform zu entrichten. Diese Wartungsleistungen sind in den SaaS-Verträgen in den Subskriptionszahlungen inkludiert.

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

Ergänzend zu diesen Hauptgruppen treten die Power Apps auf. Damit können weitere Prozessschritte, die nicht in den unmittelbaren Kern der Filialprozesse gehören, dargestellt bzw. Hauptprozesse automatisiert oder optimiert werden. Ein Block dieser Power Apps sind die Lösungen der [Deutschen Fiskal](#). Diese bietet ihre Leistungen ausschließlich als Software-as-a-Service an. Das auf der CLOUD4RETAIL Plattform basierende Lösungsangebot Fiskal Cloud bietet als Service die Erzeugung und Speicherung der gesetzlich vorgeschriebenen elektronischen Signatur sowie die damit verbundene Speicherung von verschiedenen Bonbezogenen Transaktionen an. Zusätzlich stehen weitere Management- und Monitoringfunktionalitäten für die Kunden zur Verfügung. Ebenfalls ein reines SaaS-Angebot ist das Fiskal Cloud Archiv, das die Speicherung und Bereitstellung der von den Steuerbehörden verlangten Daten in dem vorgeschriebenen Format ermöglicht. Auch in diesen Zusammenhang gehört z.B. die Lösung "Email-Bon", die der Bonpflicht, die mit den gesetzlichen Vorschriften einhergeht, Genüge tut. Für die Automatisierung und Optimierung der Handelshauptprozesse sind in CLOUD4RETAIL KI-Lösungen vorgesehen. Diese werden durch die [prudsys AG](#) entwickelt und werden dem stationären Händler unter der Marke AIR (Artificial Intelligence for Retail) als Teil der CLOUD4RETAIL Plattform angeboten. Gegenüber dem reinen elektronischen Handel wird weiterhin die Marke prudsys verwendet. Auch die Lösungen aus der AIR-Plattform werden überwiegend als SaaS-Angebote platziert und durch Beratungs- und Einführungsangebote flankiert.

Transaction+

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

retail7

Die retail7 GmbH hat eine komplett neue Lösung für kleine und kleinste Einzelhändler entwickelt, deren Markteinführung für 2021 geplant ist. Sie wird voraussichtlich ausschließlich SaaS-Erlöse erzielen, da keine individuellen Änderungen an der Lösung für einzelne Kunden vorgesehen sind. Die retail7 GmbH hat auch die Lösung emailbon.de entwickelt, die auch von der GK Software vertrieben wird.

GK Academy

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

AWEK - IT Services

Die AWEK GmbH bietet Servicedienstleistungen für den Handel vorwiegend im Bereich der Hardware- und Vorortwartung an. Dieses Geschäft ist seit Jahren rückläu-

fig und es werden keine neuen Kunden mehr geworben, da diese Dienstleistung eingestellt wird.

Die AWEK microdata GmbH entwickelt und vertreibt die Filiallösung euroSUITE für mittlere Einzelhändler. Diese Tochtergesellschaft wurde zum 21. Mai 2021 an die italienische Zucchetti Gruppe verkauft. Umsätze entstanden hier durch Lizenzen, Wartung, Anpassung und verwandte softwarebezogene Dienstleistungen. Die AWEK und die AWEK microdata bildeten gemeinsam das Segment IT-Services.

Umsätze über Partner

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

Partnerausbildung

Für die Qualifizierung der Implementierungspartner, von Kundenmitarbeitern sowie die Schulung der eigenen Mitarbeiter ist die GK Academy verantwortlich. Auch 2021 schult der Konzern Implementierungspartner, die dann selbstständig die Einführung von GK/Retail übernehmen können.

Forschung und Entwicklung

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

Die GK Software investiert fortwährend in Forschung und Entwicklung, um ihre technologisch führende Stellung auch längerfristig zu behaupten. Dabei ist zwischen der angewandten Forschung, die durch eigene Innovation & Research-Teams betrieben wird, und der anwendungsorientierten Produktentwicklung zu unterscheiden. Im Bereich der Forschung betragen die Aufwendungen im Berichtszeitraum 0,85 Mio. Euro. Die Forschungsteams sind an mehreren Standorten des Konzerns angesiedelt. Die anwendungsbezogene Produktentwicklung wird vor allem in Deutschland und in der Tschechischen Republik geleistet. Im Berichtszeitraum wurden für diesen Bereich insgesamt ca. 8,92 Mio. Euro aufgewendet.

Insgesamt hat die GK Software im Berichtszeitraum auf diese Weise 9,76 Mio. Euro für Forschungs- und Entwicklungsleistungen aufgewendet, was etwa 15 Prozent des Konzernumsatzes entspricht.

Wirtschaftsbericht

Allgemeine Beurteilung des Geschäftsverlaufes

Für die Entwicklung des Geschäftsjahres 2021 hatte der Vorstand die Prognose abgegeben, dass der Konzern gegenüber 2020 einen leichten Anstieg der Umsatzerlöse und einer weiteren Verbesserung des EBIT verzeichnen werde. Im bisherigen Verlauf des Geschäftsjahres 2021 konnte die GK Software ihre Umsätze stärker als erwartet gegenüber dem Vorjahresvergleichszeitraum erhöhen und die Ergebnislage weiter stark verbessern.

So konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um fast 15 Prozent von 56,16 Mio. Euro auf 64,36 Mio. Euro gesteigert werden. Diese Entwicklung ist dabei nur teilweise durch den erstmalig zu Buche schlagenden Beitrag für die Deutsche Fiskal zurückzuführen, auch im Bereich der Neukundengewinnung für unsere Cloud-Lösung für den Einzelhandel CLOUD4RETAIL konnten während des ersten Halbjahres sechs weitere Kunden gewonnen werden.

Auch ergebnisseitig konnte das operative Ergebnis erheblich verbessert werden. So betrug das Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern (EBITDA) inklusive einmaliger Effekte in Höhe von 2,75 Mio. Euro aus dem Verkauf der AWEK microdata GmbH 15,63 Mio. Euro nach 6,24 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Auch das um die einmaligen Effekte bereinigte EBITDA (*pro forma* 12,88 Mio. Euro) übertrifft den Vorjahreswert um mehr als das Doppelte. In parallelen Bahnen ver-

läuft die Entwicklung auch für das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT). Es liegt – wiederum inklusive der Erträge aus dem Verkauf der AWEK microdata GmbH bei 11,79 Mio. Euro. Unter Ausschluss dieser einmaligen Erträge belief sich das EBIT somit auf *pro forma* 9,04 Mio. Euro und übertraf den Vorjahresvergleichswert von 1,96 Mio. Euro um ein Vielfaches.

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

Ertragslage

– Umsatz bei 64,36 Millionen Euro

– EBITDA bei 15,63 Millionen Euro

Auch im ersten Halbjahr 2021 konnte die GK Software ihr Geschäft erneut signifikant ausdehnen. Mit Umsätzen von 64,36 Mio. Euro konnte der Vorjahreswert von 56,16 Mio. Euro erheblich übertroffen werden. Auf der Kostenseite konnte der Anstieg der Kosten auf 1,54 Mio. Euro begrenzt werden, so dass der Mehrumsatz zu einer erheblichen Verbesserung der Ergebnissituation führte.

Die Umsatzentwicklung wurde – wie auch in den Vorjahren – maßgeblich durch unser Kernsegment CLOUD4RETAIL getragen. Dieses wuchs um fast 17 Prozent von 52,64 Mio. Euro auf 61,62 Mio. an, während die Umsätze des Geschäftssegmentes IT-Services zum einen wegen der planmäßigen Abwicklung von Kundenverträgen und zum anderen wegen des Verkaufs der AWEK microdata GmbH im Mai 2021 weiterhin erwartungsgemäß zurückgingen. Die Umsätze in diesem Segment betragen noch 2,75 Mio. Euro (Vorjahr 3,52 Mio. Euro). Insgesamt machen damit die Umsätze im Seg-

ment und mit der Lösung CLOUD4RETAIL 95,7 Prozent der Gesamtumsätze der GK Software aus.

Das Geschäftsjahr 2021 steht bislang unter dem Vorzeichen des fortgesetzten Trends zu Software-as-a-Service. Vertrieblich äußert sich dies darin, dass von den sechs Einzelhändlern, die sich für unsere CLOUD4RETAIL-Standard-Plattform erstmals entschieden haben, zwei bereits jetzt auf eine Software-as-a-Service-Realisierung (SaaS) setzen. Diese SaaS-Aufträge stehen für einen Total Contract Value (TCV) von rund einer Mio. Euro über 5 Jahre. Aus diesen Aufträgen wurden noch keine Umsätze realisiert. Die übrigen neuen Kunden nutzen die Vorteile der Cloud-Technologie im klassischen Vergütungsmodell. Für die Lizenzerteilung an der CLOUD4RETAIL- und anderen Standard Plattform im Segment sind Umsätze von 7,43 Mio. Euro erfasst worden.

Dass die Gruppe die Anforderungen der Cloud-Technologie im SaaS-Zusammenhang betrieblich erfolgreich meistert, demonstrierte unsere Tochtergesellschaft Deutsche Fiskal mit der erfolgreichen Betriebsaufnahme unseres Produktes zur deutschen Fiskalisierungsgesetzgebung, der „Fiskal Cloud“. Die Lösung ist nahezu reibungslos in Betrieb gegangen und zeichnet an Spitzentagen bis zu 80 Millionen Kassentransaktionen nachvollziehbar auf. Die lange Fortdauer der Geschäftsschließungen für den Non-Food-Einzelhandel im Zuge der Maßnahmen zur Bekämpfung der Covid-19-Pandemie hat den Start des Produktes über das Quartal verteilt und noch sind nicht alle vertraglich berechtigten Systeme in Betrieb. An Umsätzen wurden bislang 2,29 Mio. Euro erfasst.

Ergänzt wird diese Tendenz zu SaaS durch Vertragsabschlüsse für die Cloud-Ergänzungsprodukte eMailBon.de und AIR.

Fasst man diese Einflüsse zusammen, kann festgehalten werden, dass im ersten Halbjahr 2021 im Segment CLOUD4RETAIL Lizenz- bzw. Vergütungen für SaaS-Angebote von insgesamt 11,95 Mio. Euro (nach 2,92 Mio. Euro im Vorjahr; eine Vervierfachung) verzeichnet werden konnten. An Wartungsumsätzen für Plattformen und Plattformerweiterungen wurden im 1. Halbjahr 2021 im Segment 10,67 Mio. Euro vereinnahmt (9,92 Mio. Euro im H1 2020), ein Plus von 7,6 Prozent.

Aufgrund abgeschlossener Erweiterungsvorhaben bei zwei großen Kunden gingen die Umsatzerlöse aus Plattformerweiterungen (Extensions) auf 18,26 Mio. Euro (Vorjahr 33,11 Mio. Euro) zurück.

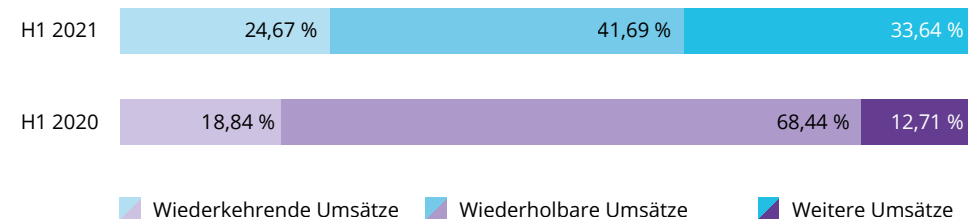
Insgesamt belaufen sich die Umsätze aus Software somit auf 40,89 Mio. Euro oder 66,4 Prozent des Gesamtumsatzes im Segment. Im Vorjahreszeitraum betragen die Vergleichszahlen 45,95 Mio. Euro, was einen Umsatzanteil im Segment von 87,3 Prozent ausmachte.

Die im Bereich der Plattformerweiterungen freiwerdenden Kapazitäten konnten für die Implementierung bei Neukunden verwendet werden, entsprechend stiegen die Retail-Consulting-Erlöse im Segment CLOUD4RETAIL von 6,14 Mio. Euro auf 20,22 Mio. Euro an. Namentlich die Consulting Erlöse stiegen wegen dieser Neuimplementierungen um 10,87 Mio. Euro auf 14,61 Mio. Euro an. Sobald diese Implementierungen abge-

schlossen sind, bilden diese die Grundlage für Folgeaufträge in der Plattformerweiterung, was zu einem Anstieg dieser Erlösarten führen sollte. Da aber die Beratungsleistungen ihrer Natur nach einmaligen Charakters sind, gehen die wiederkehrenden und wiederholbaren Umsätze als Anteil am Gesamtumsatz in dieser Berichtsperiode zurück.

der Sonstigen Umsätze auf 1,14 Mio. Euro ist insbesondere auf Hardware-Rollouts zurückzuführen.

F.05 Wiederkehrende, wiederholbare und weitere Umsätze im Segment CLOUD4RETAIL



Die Entwicklung der Umsätze im Segment IT-Services ist insbesondere durch den Verkauf der AWEK microdata GmbH am 20. Mai 2021 beeinflusst. Die Lösung Eurosuite der AWEK microdata GmbH war wesentlicher Bestandteil des Segmentes, dessen Einstellung schon seit 2019 beschlossen ist. Der verbleibende Teil wird plangemäß auf die Erfüllung der letzten Kundenverträge bis Ende März 2022 zurückgefahren. Entsprechend gingen in diesem Bereich die Software bezogenen Umsätze von 0,95 Mio. Euro auf 0,55 Mio. Euro zurück, während die Wartungsumsätze von 0,82 Mio. Euro auf 0,59 Mio. Euro reduziert wurden. Der Anstieg

T.05 Umsatz nach Segmenten

TEUR	CLOUD4RETAIL		IT-Services		Sonstige Geschäftsaktivitäten		Konzern	
	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020	H1 2021	H1 2020
Umsätze mit Dritten	61.616	52.638	2.747	3.523	—	—	64.363	56.161
Lizenzen und Software	30.216	36.028	549	947	—	—	30.765	36.975
Lizenzen Plattform	7.426	2.918	126	265	—	—	7.552	3.183
Lizenzen Plattformerweiterungen	2.571	10.313	107	—	—	—	2.678	10.313
Smart Extension	15.690	22.797	316	682	—	—	16.006	23.479
Plattform Lizenzen aus Subskriptionsverträgen	4.529	—	—	—	—	—	4.529	—
Wartung	10.670	9.919	591	824	—	—	11.261	10.743
Software Wartung	10.670	9.919	591	824	—	—	11.261	10.743
Retail Consulting	20.220	6.142	470	1.647	—	—	20.690	7.789
Retail Consulting	14.606	3.632	125	—	—	—	14.731	3.632
(Cloud) Betriebsunterstützung	5.615	2.510	345	1.647	—	—	5.960	4.157
Sonstiges	510	549	1.137	105	—	—	1.647	654

Im Vorjahr wurden zum Halbjahr im geringen Umfang Eigenleistungen bei der Erstellung der Produkte der Deutschen Fiskal aktiviert (0,13 Mio. Euro). Vergleichbare Sachverhalte liegen im laufenden Jahr bislang nicht vor.

Die Sonstigen Betrieblichen Erträge liegen im Berichtszeitraum bei 4,94 Mio. Euro und damit deutlich über dem Vorjahreswert von 1,70 Mio. Euro. Der Anstieg ist fast gänzlich auf die Auswirkungen des Verkaufs der AWEK microdata GmbH am 21. Mai 2021 zurückzuführen. Der hierfür erfasste Ertrag beläuft sich auf 2,75 Mio. Euro.

In der Summe ergibt sich so eine Gesamtleistung von 69,41 Mio. Euro nach 58,04 Mio. Euro im Vorjahr.

T.06 Gesamtleistung

	30.6.2021		30.6.2020		Veränd.	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Umsätze	64.363	92,7	56.161	96,8	8.202	14,6
Aktivierte Eigenleistungen	—	—	134	0,2	-134	—
Betriebliche Leistung	64.363	92,7	56.295	97,0	8.068	14,3
Sonstige betriebliche Erträge	5.045	7,3	1.743	3,0	3.302	189,5
Gesamtleistung	69.408	100,0	58.038	100,0	11.371	19,6

Die Aufwendungen für Halbfertigprodukte, Waren und bezogene Leistungen haben sich im ersten Halbjahr 2021 von 4,00 Mio. Euro auf 5,72 Mio. Euro erhöht. Der Anstieg ist vor allem auf das Hybrid-Angebot der Deutschen Fiskal für ihre Kunden zurückzuführen, die Hardware-Lösungen mit der Software-Lösung kombinieren.

Für diese Kunden wurden Technische Sicherungseinrichtungen in Hardwareform im Umfang von 0,27 Mio. Euro beschafft. Der verbleibende Teil entfällt auf bezogene Leistungen für den Cloud-Betrieb bei Rechenkapazitätsanbietern und sonstige Drittleistungen von Partnern der Deutschen Fiskal (insgesamt 0,98 Mio. Euro) sowie auf externe Kapazitäten im Rahmen der Flexibilisierung der Kapazitäten der Gruppe.

Die Personalkosten belaufen sich nun auf 39,15 Mio. Euro, eine Steigerung gegenüber dem Vorjahreswert um 1,6 Prozent, wobei die durchschnittliche Mitarbeiteranzahl nach Köpfen im H1 2021 gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit 1.163 auf 1.159 nahezu unverändert blieb. Auf den Halbjahresstichtag gingen im Konzern die Mitarbeiterzahlen von 1.155 auf nunmehr 1.094 Köpfe zurück, wobei dies überwiegend auf den Verkauf der AWEK microdata GmbH zurückzuführen ist, die zum Verkaufszeitpunkt 41 Mitarbeiter zählte.

Die Sonstigen Betrieblichen Aufwendungen beliefen sich auf 8,91 Mio. Euro und lagen damit um 0,38 Mio. Euro (4,1Prozent) unter dem Vorjahreswert. Diese Verringerung setzte sich aus verschiedensten Positionen zusammen, der wesentliche Treiber aber ist die Verringerung der Reise- und Kfz-Kosten.

Zusammengefasst führte dies zu einem EBITDA von 15,63 Mio. Euro (inklusive des Verkaufs der AWEK microdata GmbH) nach 6,24 Mio. Euro im Vorjahr.

Die Abschreibungen beliefen sich auf 3,84 Mio. Euro und lagen um -0,44 Mio. Euro unter dem Vorjahreswert

von 4,28 Mio. Euro, was im Wesentlichen auf auslaufende Nutzungsrechte nach IFRS 16 zurückzuführen ist.

In Konsequenz ergibt sich daraus ein EBIT von 11,79 Mio. Euro nach 1,96 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum, wobei der berichtete Wert für das EBIT um den Einmal-effekt aus dem Verkauf der AWEK microdata zu korrigieren ist, so dass der Vorjahreswert mit 9,04 Mio. Euro zu vergleichen ist.

Im 1. Halbjahr 2021 ergab sich ein negatives Finanzergebnis von -0,62 Mio. Euro. Im Vorjahr betrug die Belastung aus dem Finanzergebnis noch -0,99 Mio. Euro. Der Rückgang ist auf die um 0,37 Mio. Euro verringerten Zinsaufwendungen aufgrund der Tilgung von Darlehen und der Rückführung von Kontokorrenten ebenso zurückzuführen sowie auf um 0,13 Mio. Euro erhöhte Zinserträge.

Damit beträgt das EBT (Ergebnis vor Ertragssteuern) im Berichtszeitraum 11,17 Mio. Euro (Vorjahr 0,97 Mio. Euro); für dieses Ergebnis vor Steuern wurden Ertragssteuern von insgesamt 1,91 Mio. Euro ermittelt und erfasst (Vorjahr: 1,11 Mio. Euro), so dass sich ein Periodenüberschuss von 9,26 Mio. Euro ergibt. Im Vorjahresvergleichszeitraum war hier noch ein Periodenfehlbetrag von -0,13 Mio. Euro zu verzeichnen.

T.07 Ergebniskennzahlen

	30.6 2021		30.6 2020		Veränd.	
	TEUR	in % ¹	TEUR	in % ²	TEUR	in %
EBITDA	15.628	24,3	6.235	11,1	9.393	150,6
EBIT	11.790	18,3	1.957	3,4	9.832	>250
EBT	11.172	17,4	972	1,7	10.199	>250
Konzernergebnis	9.261	14,4	-133	-0,2	9.394	—

Vermögenslage

Wesentliche Faktoren, die die Entwicklung der Bilanz seit dem Bilanzstichtag des vorherigen Geschäftsjahres beeinflussten, waren erstens die positive Geschäftsentwicklung, die die Gesellschaft seit dem Beginn des laufenden Jahres in Fortsetzung des Trends der letzten sechs davor liegenden Quartale genommen hat. Zweitens wurde das Bild der Bilanz von der im März erfolgreich durchgeführten Kapitalerhöhung geprägt. Minderbedeutend war zudem der bereits mehrfach erwähnte Verkauf der AWEK microdata GmbH.

Insgesamt stieg die Bilanzsumme seit dem 31. Dezember 2020 von 110,68 Mio. Euro auf 140,92 Mio. Euro zum Bilanzstichtag des ersten Halbjahres 2021 an. Vermögensseitig ist dieser Anstieg von 30,24 Mio. Euro ganz überwiegend auf den Anstieg der Liquiden Mittel um 29,24 Mio. Euro (getrieben von der Geschäftsentwicklung und der Kapitalerhöhung) sowie der übrigen Kurzfristigen Vermögenswerte um 3,26 Mio. Euro

zurückzuführen, während das langfristige Anlagevermögen um 1,89 Mio. Euro weit überwiegend aufgrund des Überschusses der planmäßigen Abschreibungen über die Neu- und Ersatzbeschaffungen zurückging. So betragen die Liquiden Mittel nun 38,67 Mio. Euro, die übrigen Kurzfristigen Vermögenswerte 47,99 Mio. Euro und die Langfristigen Vermögenswerte 54,27 Mio. Euro.

Entsprechend ist auf der Kapitalseite ein Anstieg des Eigenkapitals um 29,91 Mio. Euro auf nunmehr 77,88 Mio. Euro festzustellen. Die Quellen dieser Veränderung sind die gleichen wie die für die Veränderung der Liquiden Mittel. Die Langfristigen Schulden sind im Vergleich zu dieser Veränderung nur gering reduziert, betragen nun 31,09 Mio. Euro und sind damit um -1,35 Mio. Euro niedriger als zum Jahresende 2020. Die Kurzfristigen Schulden sind dagegen um 1,59 Mio. Euro auf 31,14 Mio. Euro angestiegen.

1 Marge auf Umsatz
2 Marge auf Umsatz

T.08 Vermögenslage

	30.6.2021		31.12.2020		Veränd.	
	TEUR	in %	TEUR	in %	TEUR	in %
Langfristige Vermögenswerte	54.267	38,5	56.520	51,1	-2.253	-4,0
Kurzfristige Vermögenswerte ohne liquide Mittel	47.986	34,1	44.730	40,4	3.256	7,3
Liquide Mittel	38.665	27,4	9.425	8,5	29.240	>250
Aktiva	140.918	100,0	110.676	100,0	30.243	27,3
Eigenkapital	78.694	55,8	48.696	44,0	29.997	61,6
Langfristige Verbindlichkeiten	31.089	22,1	32.438	29,3	-1.349	-4,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten	31.136	22,1	29.541	26,7	1.594	5,4
Passiva	140.918	100,0	110.676	100,0	30.243	27,3

Im Detail ist zum Langfristigen Anlagevermögen folgendes zu bemerken. Die Nutzungsrechte nach IFRS 16 sowie die immateriellen Vermögenswerte betragen zum Stichtag 33,08 Mio. Euro, was 60,9 Prozent des langfristig gebundenen Vermögens ausmacht; zum Ende des Geschäftsjahres 2020 waren hier 34,66 Mio. Euro gebunden (61,3 Prozent des damaligen langfristigen Vermögens). Der Rückgang ist auf die planmäßige Verminderung über Abschreibungen (2,66 Mio. Euro) bei gleichzeitigen Neubeschaffungen von 1,10 Mio. Euro und wechselkursbedingten Neubewertungen von 0,44 Mio. Euro (Wert erhöhend) zurückzuführen. Die verbleibende Differenz entfällt weitestgehend auf den Verkauf der AWEK microdata und damit den Abgang dieser Gesellschaft zugerechneter Vermögenswerte.

Die Sachanlagen sowie die als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien (IAS 40) umfassen Vermögens-

werte mit einem Buchwert von 21,02 Mio. Euro (Ende 2020: 21,44 Mio. Euro). Diese Positionen erhöhten sich durch Zugänge in der Höhe von 0,84 Mio. Euro. Wertanpassungen aufgrund von Wechselkurseffekten sind kaum zu verzeichnen. Die bestimmungsgemäße Nutzung führte zu planmäßigen Wertminderungen von 1,18 Mio. Euro.

Im Bereich der Kurzfristigen Vermögenswerte sind aufgrund der Geschäftsausdehnung vor allem die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die Vertragsvermögenswerte (solche Leistungen, die Kunden gegenüber noch nicht abgerechnet wurden) um insgesamt 2,32 Mio. Euro gegenüber dem Wert zum Jahresende 2020 erhöht.

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

Die wesentlichen Änderungen der Passivseite sind im Eigenkapital – wie bereits ausgeführt – auf die durchgeführten Kapitalmaßnahmen und die Ergebnisentwicklung zurückzuführen. So flossen der Gesellschaft aufgrund der im März 2021 durchgeführten Kapitalerhöhung nach Abzug der damit verbundenen Kosten Mittel in Höhe von 18,46 Mio. Euro zu. Weitere 0,86 Mio. Euro erhielt die GK Software im Rahmen der Optionsausübungen durch Mitarbeiter für im Rahmen der Aktienoptionsprogramme gewährten Aktienoptionen. Die Geschäftstätigkeit erhöhte das Eigenkapital durch den Halbjahresüberschuss um 9,26 Mio. Euro.

Der Rückgang der Langfristigen Schulden ist unter anderem durch den Rückgang der Pensionsrückstellun-

gen um -0,89 Mio. Euro aufgrund von Einzahlungen in die Versicherungspläne (0,40 Mio. Euro) und aufgrund von Pensionsverpflichtungen, die aufgrund ihrer Verknüpfung mit AWEK microdata nicht mehr Teil der Verpflichtungen der Unternehmensgruppe sind (0,42 Mio. Euro), reduziert. Darüber hinaus sind die Langfristigen Leasingverbindlichkeiten um -0,71 Mio. Euro geringer als zum Stichtag des Vorjahres, weil eine Reihe bestehender Verträge nicht mehr verlängert werden sollen. Und auch die Langfristigen Bankverbindlichkeiten sind durch planmäßige Umgliederungen in den kurzfristigen Bereich um -0,52 Mio. Euro verringert. Diesen reduzierenden Bewegungen stehen um 0,59 Mio. Euro erhöhte passive latente Steuern gegenüber.

Die Kurzfristigen Schulden haben sich vor allem wegen des Anstiegs der Vertragsverbindlichkeiten erhöht. Diese liegen um 4,86 Mio. Euro über dem Wert zum Jahresende 2020, und diese Veränderung findet ihren Grund in gestiegenen erhaltenen Anzahlungen, vor allem aber in der passiven Rechnungsabgrenzung für geleistete Zahlungen von Kunden für die Aktivierungsgebühren zur Nutzung der „Fiskal Cloud“. Aufgrund der erfreulichen Geschäftsentwicklung stiegen auch die erfassten Ertragssteuerverbindlichkeiten um 1,34 Mio. Euro gegenüber dem Bilanzstichtag 2020 an. Diesen Entwicklungen entgegen wirken die Tilgungen von Kontokorrent- und Darlehensverbindlichkeiten, so dass die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten um -3,99 Mio. Euro niedriger als zum 31. Dezember 2020 waren. Reduziert wurden auch die kurzfristigen Rückstellungen, die um

-0,37 Mio. Euro hinter dem Bestandswert zum Beginn des Jahres 2021 zurückblieben.

Finanzlage

Die Entwicklung der Finanzlage hat sich im Bilde der geschäftlichen Entwicklung weiter positiv entwickelt; ergänzt durch die im Laufe dieses Jahres durchgeführten Kapitalmaßnahmen hat sich der Bestand der liquiden Mittel im Berichtszeitraum weiter erhöht.

Die operativ positive Entwicklung ist bereits am Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit im engeren Sinne (also im Wesentlichen aufgrund des Periodenergebnisses ohne Abschreibungen, Steuerzahlungen und Bewertungseinflüsse oder Veräußerungen von langfristigen Vermögensgegenständen ohne die Auswirkungen der Veränderungen des Nettoumlaufvermögens) abzulesen. Auf dieser Ebene konnten im 1. Halbjahr 2021 Zuflüsse von 13,98 Mio. Euro verzeichnet werden; für das 1. Halbjahr 2020 betragen diese noch 6,60 Mio. Euro.

Die Entwicklung des Nettoumlaufvermögens veränderte diese Größe im Berichtshalbjahr nicht wesentlich. Die Auswirkungen waren mit einer Belastung von -1,16 Mio. Euro sehr gering, verglichen mit dem Einfluss im Vorjahreszeitraum, in dem diese Änderungen den Cash-Flow noch um 7,07 Mio. Euro entlasteten. Der geringe Einfluss im 1. Halbjahr 2021 ist auf die Kompensation des Anstiegs der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Forderungen um insgesamt 5,08 Mio. Euro und den Rückgang der Ver-

bindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der sonstigen Verbindlichkeiten um -0,57 Mio. Euro durch den Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten um 4,86 Mio. Euro zurückzuführen. Der Anstieg der Vertragsverbindlichkeiten ist namentlich auf die fälligen Aktivierungsgebühren für den Einsatz der Lösung der Deutschen Fiskal fällig. Der Betrag ist bei der erstmaligen Aktivierung fällig und muss erlösseitig über die Vertragslaufzeit abgegrenzt werden.

Damit stellt sich der Cash-Flow aus betrieblicher Tätigkeit seit dem 1. Januar 2021 zum 30. Juni 2021 auf 13,27 Mio. Euro (für das erste Halbjahr 2020 lag der Betrag bei 13,44 Mio. Euro).

Der Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit sah Auszahlungen für Zugänge zu den langfristigen Vermögenswerten in Höhe von -1,07 Mio. Euro (nach -0,81 Mio. Euro im 1. HJ 2020) vor. Aus Zinsen flossen der Gruppe Erträge von 0,13 Mio. Euro sowie 3,84 Mio. Euro Einzahlungen aus dem Verkauf der AWEK microdata zu, so dass insgesamt aus der Investitionstätigkeit 2,92 Mio. Euro zugeflossen sind (im 1. HJ 2020 waren es -0,77 Mio. Euro).

Aus der Finanzierungstätigkeit flossen der Gruppe Mittel von insgesamt 16,55 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2021 zu (Vorjahreszeitraum: Abflüsse von 5,99 Mio. Euro). Wesentlich spielen hier die Einnahmen aus den Kapitalerhöhungen aus genehmigtem Kapital (März 2021) und bedingtem Kapital (Aktienoptionsprogramme) in Höhe von insgesamt 19,14 Mio. Euro eine Rolle, wogegen für die Tilgung von Krediten und Lea-

singverbindlichkeiten und Zinszahlungen insgesamt -2,59 Mio. Euro ausgezahlt wurden.

Insgesamt stieg der Bestand der Zahlungsmittel um 27,38 Mio. Euro auf einen Bestand von 38,67 Mio. Euro an. Der Finanzmittelfonds (Saldo aus Zahlungsmitteln und der Inanspruchnahme von Kontokorrent- und Kreditkartenlinien) konnte um 29,42 Mio. Euro auf 38,46 Mio. Euro erhöht werden. Bei einer Inanspruchnahme der Kontokorrentlinien in Höhe von 0,14 Mio. Euro und von Kreditkarten von -0,06 Mio. Euro standen der Unternehmensgruppe ungenutzte Kreditlinien von 17,46 Mio. Euro zur Verfügung.

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

Beginnend ab dem 1. Juli 2021 werden in den folgenden 12 Monaten Verbindlichkeiten von 31,14 Mio. Euro zu bedienen sein. Dem stehen liquide Mittel in Höhe von 38,67 Mio. Euro und kurzfristig liquide Vermögenswerte von 47,99 Mio. Euro gegenüber.

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

Die bisherige Entwicklung der Unternehmensgruppe in der COVID-19-Krise und vor allem deren Auswirkungen auf die Finanzlage der GK Software haben sich als robust erwiesen. Die im Rahmen des Effizienzprogramms 2019 entwickelten Steuerungs- und Budgetierungsprozesse bilden weiterhin eine stabile Grundlage in der gegenwärtigen Lage. Trotzdem gebietet es kaufmännische Vorsicht, alle möglichen Wege zu einer gesicherten Finanzierung weiterhin zu eruieren und wenn möglich zu beschreiten.

Finanzielle und nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

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

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

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

T.09 Finanzielle Leistungsindikatoren

		30.6.2021	30.6.2020
Rohergebnismarge auf Umsatz	%	99,0	96,2
Personalintensität	%	60,8	68,6
EBITDA Marge auf Betriebliche Leistung	%	24,3	11,1
EBIT Marge auf Betriebliche Leistung	%	18,3	3,5
Eigenkapitalquote	%	55,8	40,1
Anlageintensität I	%	38,5	52,9
Überschuss der liquiden Mittel über die zinstragenden Verbindlichkeiten	TEUR	33.504	-539

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

Chancen- und Risikobericht für den GK Software Konzern

Die Geschäftsentwicklung der ersten sechs Monate des Jahres 2021 und die allgemeine Entwicklung des Umfeldes lässt uns zu der grundsätzlichen Ansicht gelangen, dass sich die Risikostruktur der Unternehmensgruppe gegenüber den Darstellungen zu Chancen und Risiken für die GK Software seit dem Jahresabschluss 2020 nicht wesentlich geändert hat. Die Bedeutung der Covid-19-Krise scheint etwas weniger ausgeprägt zu sein, allerdings ist allgemeine Aufmerksamkeit erforderlich, um auf schnelle und überraschende Entwicklungen reagieren zu können. Der Vorstand hat sich daher entschlossen die Betrachtung zu Chancen und Risiken als weit überwiegend unverändert zu betrachten.

Gesamtrisikoposition

Unter der Gesamtrisikoposition sind alle Einzelrisiken zu verstehen, denen GK Software in der Gesamtheit ausgesetzt ist. Es sind keine bestandsgefährdenden Risiken zu erkennen.

Covid-19

Die neuerliche Überprüfung der erfassten Risiken hat für die „normalen“ Umstände des Prognoseberichtes keine wesentlichen Änderungen in der Risikostruktur ergeben. Mit dem Auftreten der neuen Variante des Corona-Virus ist jedoch ein Risikokomplex hinzugetreten, der nur schwierig in seinen Auswirkungen einzuschätzen ist. Immer deutlicher wird, dass für die Volkswirtschaften, insbesondere in den Ländern mit massiven Abwehrmaßnahmen, ein in seiner Dauer weitgehend unbestimmter, aber signifikanter Nachlaufeffekt eintreten wird.

Die damit ausgelöste Fragestellung betrifft die Auswirkungen dieser Krise auf das allgemeine Unternehmensumfeld der GK Software und insbesondere deren Finanzlage.

Auswirkung der Krise ergeben sich für die operative Geschäftstätigkeit unserer Kunden und damit z.B. auf deren Investitions- und Nachfrageverhalten sowie

deren Vermögens-, Finanz-, - und Ertragslage. Gleichzeitig ergeben sich Auswirkungen auf verschiedene Unternehmensbereiche der GK Software. Den hieraus resultierenden Risiken versuchen wir durch verschiedenste Maßnahmenpakete zu begegnen. Zum Schutz der Mitarbeiter wurden Hygienemaßnahmen verschärft und nahezu vollständig vorübergehend Heimarbeit eingeführt. Gleichzeitig wurden Steuerungs- und Budgetierungsprozesse für die Umsätze, Kosten und die Liquidität an die Situation angepasst.

Der Vorstand ist der Ansicht mit den verschiedenen Maßnahmen, vorhandener Kostenflexibilität im üblichen Rahmen und dem Effizienzprogramm des letzten Jahres eine stabile Grundlage zur Bewältigung der aktuellen Situation und zukünftiger Risiken geschaffen zu haben.

Wir beobachten die Entwicklung in den Ländern, in denen die GK Software aktiv ist, genau und halten uns auch im Hinblick auf mögliche Programme zur Krisenbewältigung und Unterstützung von Unternehmen in diesen Ländern informiert.

Es ist aber weiterhin angemessen, auf die in der Krise liegenden und durch die Krise manifest werdenden Chancen der GK Software zu verweisen.

Risikomanagementsystem

Das Risikomanagementsystem ist auf das frühzeitige Erkennen von Risiken ausgerichtet.

Die GK Software hat dazu eine Inventur der Risiken vorgenommen und diese nach ihrer Art, Eintrittswahrscheinlichkeit und den aus ihnen erwachsenden vermuteten Konsequenzen klassifiziert. Den identifizierten Risiken sind Risikoeigner zugeordnet.

Der Prozess und die Methoden der Risikoerfassung, Bewertung und Beurteilung ist in einem Risikohandbuch dokumentiert. Dieses wird regelmäßig überprüft und weiterentwickelt.

Der Prozess sieht zunächst die Erfassung sämtlicher möglicher negativen Abweichung von den vorgegebenen Unternehmenszielen vor. In einem weiteren Schritt erfolgt die Analyse dieser als Risiken identifizierten Abweichungen hinsichtlich deren Schadensauswirkung und Eintrittswahrscheinlichkeit. Die Schadensauswirkungen bestimmen sich aus deren negativen Einflüsse auf die Unternehmensentwicklung, auf Vermögenswerte, auf das Eigenkapital sowie aus Liquiditätsbelastungen. Soweit möglich werden die Auswirkungen der Risiken quantifiziert. Die Risiken sind zu Risikofeldern zusammengefasst.

T.10 Risikoanalyse

	Eintrittswahrscheinlichkeit	Schadenshöhe
	in %	TEUR
Hoch	> 60	> 750
Mittel	20 - 60	150 - 750
Gering	< 20	< 150

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

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

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

häufiger, über wichtige Entwicklungen im Unternehmen informiert.

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

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

Internes Kontroll- und Risikomanagementsystem in Bezug auf den Konzernrechnungslegungsprozess

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

Die geschäftlichen Freigaberegungen (Bedarfsanforderungen, Bestellungen, Rechnungsfreigabe, Arbeitsrechtliche Vereinbarungen, Angebotsabgabe, Kundenverträge) sind durch Zeichnungsberechtigungen mit Wertgrenzen geregelt, welche regelmäßig überprüft und nach Bedarf angepasst werden. Neben der Freigaberegung existieren bei der GK Software SE weitere Richtlinien für verschiedene Geltungsbereiche (Reise-richtlinie, Antikorruptionsrichtlinie, Beschaffungsrichtlinie, Dienstwagenrichtlinie), welche ebenfalls regelmäßig überprüft und bei Bedarf angepasst werden. In den

Konzernunternehmen sind entsprechende lokale Regelungen getroffen.

Das Konzernrechnungswesen wird ebenso wie die Finanzbuchhaltung der GK Software und aller Einzelgesellschaften in eigener Regie organisiert und durchgeführt. Für die deutschen Tochtergesellschaften oder Niederlassungen von Tochtergesellschaften – mit Ausnahme der AWEK GmbH – wird das Rechnungswesen im Rahmen von Geschäftsbesorgungsverträgen durch die GK Software erledigt. Die ausländischen Konzerngesellschaften verfügen jeweils über eigene Buchhaltungen, die für die lokalen Abschlüsse der Gesellschaften zuständig sind. Die Lohn- und Gehaltsabrechnungen für die deutschen Gesellschaften wird durch die GK Software im Rahmen von Geschäftsbesorgungsverträgen vorgenommen.

Die Finanzbuchführung der GK Software SE sowie einiger Tochtergesellschaften erfolgt direkt in der Buchhaltungssoftware Microsoft Dynamics NAV (NAV). Die Einzelabschlüsse nach lokaler Rechnungslegungsvorschrift der übrigen Tochtergesellschaften werden im Detail in NAV importiert. Die Anpassung der lokalen Abschlüsse an die konzerneinheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden sowie die Überleitung auf die IFRS-Rechnungslegung werden zentral von der Finanzbuchhaltung der Muttergesellschaft in der Hauptniederlassung in Schöneck vorgenommen. Die Konsolidierung der Einzelabschlüsse zum Konzernabschluss erfolgt gleichfalls zentral in Schöneck und in NAV. Sowohl bei der Erstellung der Einzelabschlüsse als auch bei der Erstellung des Konzernabschlusses sind interne Kontrollen unter Wahrung des Vier-Augen-Sys-

tems zur Sicherstellung der Verlässlichkeit der Einzelabschlüsse und des Konzernabschlusses eingerichtet.

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

Risikoberichterstattung in Bezug auf die Verwendung von Finanzinstrumenten

Finanzmarktrisiken

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

Wechselkursrisiken entstehen aus der Exposition des Konzerns in verschiedenen Fremdwährungen, u.a. in Tschechischen Kronen, Schweizer Franken, Südafrikanischen Rand und US Dollar sowie Kanadischen Dollar. Dabei geht der Konzern Zahlungsverpflichtungen aus Arbeits-, Miet- und Leasingverträgen ein. Verkäufe und

Leistungen fakturierte der Konzern zum Bilanzstichtag neben Euro vor allem in Schweizer Franken, US Dollar, Kanadischen Dollar und Südafrikanischen Rand. Um die Währungsrisiken der Gruppe einheitlich behandeln zu können, versucht die GK Software SE, die Währungsrisiken bei sich zu vereinen. Zur Bestimmung des Risikos der Exposition in den Fremdwährungen führte der Konzern eine Sensitivitätsanalyse durch.

Geschäftsvorfälle wickeln wir gewöhnlich in der funktionalen Währung des jeweiligen Konzernunternehmens ab. In Einzelfällen werden operative Geschäftsvorfälle nicht in der operativen Währung abgebildet, sodass sich hieraus ein Währungsrisiko für monetäre Finanzinstrumente ergibt. Zum 30. Juni 2020 waren im Konzern von den lokalen Währungen abweichende Fremdwährungsforderungen von ca. 440 TEUR bilanziert. Wechselkursschwankungen im Zusammenhang mit unseren originären monetären Finanzinstrumenten haben keine wesentlichen Auswirkungen auf unseren Gewinn. Die Wechselkursrisikosensitivität des Konzerns hat sich im Wesentlichen wegen der erhöhten Geschäftstätigkeit im US Dollar-Raum und in Südafrika diesbezüglich erhöht.

Nach Ansicht des Vorstands stellt die Sensitivitätsanalyse jedoch nur einen Teil des Wechselkursrisikos dar, da das Risiko zum Ende der Berichtsperiode das Risiko während des Jahres nur bedingt widerspiegelt. Risiken bestehen in möglichen Kursänderungen für Leistungen, die Konzernunternehmen monatlich in Landeswährung gegenüber der Muttergesellschaft erbringen. Im ersten Halbjahr 2021 wurden Leistungen von insgesamt 6,65 Mio. Euro bezogen die in einer anderen

Währung als Euro vergütet wurden. Diese Leistungsabrechnungen erfolgen im Wesentlichen von Konzernunternehmen in Tschechischen Kronen, Südafrikanischen Rand, Schweizer Franken oder US Dollar.

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

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

Prognosebericht

Marktumfeld

Die Geschäftsentwicklung der GK Software wird durch mehrere Einflussgrößen und deren Wirkung in unterschiedlichen Wirtschaftsräumen bestimmt. Die wichtigsten Determinanten sind dabei die allgemeinen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sowie die aktuelle Lage und die erwarteten Geschäftsaussichten des Einzelhandels.

Mit der Ausweitung des Geschäftes der GK Software in immer mehr Wirtschaftsräume erhöht sich naturgemäß die Anzahl der Einflussfaktoren, da trotz weltwirtschaftlicher Gesamttrends die Entwicklungen in den einzelnen Märkten teilweise diametral verlaufen können. Zugleich ist damit jedoch eine Entkopplung des Geschäftsbetriebes der Gesellschaft von den Entwicklungen in den ursprünglichen Kernmärkten – vor allem in Zentraleuropa – erfolgt, ohne dass diese Märkte ihre Bedeutung für die GK Software verloren haben. Im ersten Halbjahr 2021 war das Neugeschäft immer noch durch Covid-19 beeinflusst, jedoch schon weniger als im Vorjahr. Denn sowohl auf Handelsseite als auch auf Seiten der IT-Anbieter haben sich die meisten Unternehmen mittlerweile auf eine weitestgehend digitalisierte Zusammenarbeit eingestellt, um Projekte weiter voranzutreiben und Entscheidungen vorzubereiten.

Nachdem die globale Wirtschaft 2020 von der Corona-Pandemie härter als ursprünglich angenommen getroffen wurde, geht der IWF für 2021 von 6,0 Prozent bzw. 4,9 Prozent Wachstum für 2022 aus. Unterschiedlich

fallen hier die Werte der Industriestaaten (5,6 Prozent) und der Schwellen- und Entwicklungsländer (7,5 Prozent) aus. Deutschland liegt mit 3,6 Prozent unter dem Durchschnitt der Eurozone, der 4,6 Prozent beträgt.¹

Der Umsatz im europäischen Einzelhandel stieg auch im Juni weiter und lag mehr als ein Prozent über dem Vorjahreswert.² Auch in Großbritannien stiegen die Umsätze wieder an und überstiegen im Juni fast den Vorjahreswert.³ Ebenso war in den USA in den letzten Jahren ein kontinuierlicher Aufwärtstrend der Einzelhandelsumsätze zu konstatieren, der auf dem weltweit größten Einzelhandelsmarkt für mehr Bewegung gesorgt hat und wie es scheint sich weiter fortsetzt.⁴ Im Jahresvergleich stieg der Umsatz im Juni auf Grund von coronabedingten Wiedereröffnungen um 18 Prozent.⁵

Auch wenn in der ersten Hälfte des Jahres das Lizenzgeschäft wieder durch Kunden außerhalb der deutschsprachigen Länder getrieben worden ist, bleiben die Entwicklungen im D-A-CH-Raum für das direkte Geschäft der GK Software weiterhin von großer Bedeutung, da es sich um einen internationalen Leitmarkt der Branche handelt und zahlreiche Bestandskunden hier ihre Zentralen haben. Der deutsche Einzelhandel, Europas größter Einzelmarkt, wuchs im Vergleich zum

Juni 2020 real um 6,2 Prozent und nominal um 8,2 Prozent, getrieben durch die enormen Steigerungen des Mode- und Textilhandels, der erstmals wieder über dem Vorkrisenniveau von Februar 2020 liegt.⁶ Der Handelsverband geht in einem Szenario für 2021 ohne weitere Lockdowns und mit niedrigen Corona-Zahlen von einer Umsatzsteigerung von 1,5 Prozent aus, wobei der Umsatz von Lebensmitteleinzel- und Online-Händlern wachsen und von Nicht-Lebensmittelhändlern sinken wird.⁷

Das Marktforschungsunternehmen GfK geht von moderaten Steigerungen bei Konjunkturerwartung und Anschaffungsneigung aus. Die Verbraucher sehen die deutsche Wirtschaft weiter im Aufschwung, wobei der private Konsum mehr und mehr zur positiven Entwicklung beitragen wird.⁸ Auch für die gesamte Europäische Union wird ein Wirtschaftswachstum von 4,2 Prozent erwartet.⁹ Dabei ist und bleibt laut HDE „Die Zukunft des Handels digital“.¹⁰ Gestützt wird die Aussage, dass die digitale Grundstruktur des Handels ausgebaut werden soll, auch durch die EHI-Studie ‚POS-Systeme 2020‘ des EHI Retail Institute. So gaben 58 Prozent der Befragten an, ihre POS-Software in den nächsten zwei

1 <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2021/07/27/world-economic-outlook-update-july-2021>
 2 <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/11563219/4-04082021-AP-DE.pdf/aeda729d-496e-305a-6f5d-0f081f63aa89?t=1627996909163>
 3 <https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/retailindustry/datasets/poundsdatatotalretailsales>
 4 http://ycharts.com/indicators/retail_sales
 5 <https://nrf.com/media-center/press-releases/june-retail-sales-increase-recovery-continues>

6 https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/08/PD21_366_45212.html
 7 <https://einzelhandel.de/presse/aktuellmeldungen/13400-neues-hde-szenario-fuer-2021-20-prozent-plus-im-online-handel>
 8 <https://www.gfk.com/de/presse/konsumklima-stagniert-im-juli>
 9 https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_21_2351
 10 So der stellvertretende HDE-Hauptgeschäftsführer Stephan Tromp im Rahmen Digitalisierungskampagne des Einzelhandelsverbandes, https://einzelhandel.de/index.php?option=com_content&view=article&id=12357

Jahren erneuern zu wollen.¹ Die Covid-19-Krise hat hier für einen weiteren Schub gesorgt.

Insgesamt wird der Investitionsbedarf des Einzelhandels als weiterhin hoch bewertet, wie auch die Studie des EHI Retail Institutes „Technologie Trends im Handel 2021“ zeigt. 63 Prozent der Befragten sehen Künstliche Intelligenz und 44 Prozent die Umsetzung von Connected Retail-Projekten als wichtigste IT-Projekte der nächsten drei Jahre an.² Das Whitepaper „Smart Stores“ vom EHI und von Microsoft zeigt beispielsweise, dass Künstliche Intelligenz (KI) bei 69 Prozent der Händler bereits eingesetzt wird oder die Nutzung geplant ist.³ Die RIS News „Store Experience Study 2021“ zeigt, dass die befragten Einzelhändler ihre IT-Ausgaben im Schnitt um 5,0 Prozent erhöhen wollen, um die Customer Experience zu personalisieren, kontaktloses Zahlen zu unterstützen, Filialmitarbeiter zu stärken und das Kundenerlebnis im Laden zu verbessern.⁴ Bei Themen wie Home Delivery herrscht in Deutschland noch ein großer Nachholbedarf, dennoch könnte der Marktanteil des Onlinehandels am gesamten Lebensmittelmarkt bis 2030 auf 5,2 Prozent bis 9,1 Prozent steigen.⁵ Dabei werden gegenwärtig unterschiedliche Konzepte wie filialbasierte Auslieferung, Click-and-Collect oder zentrallagerbasierte Auslieferung auch in Deutschland stärker eingesetzt. Auch die Entwicklung des interaktiven Handels, das sind im Wesentlichen E-Commerce und

Versandhandel ohne Dienstleistungen, bleibt weiterhin dynamisch. Dieser Bereich konnte seine Umsätze in Deutschland im Berichtszeitraum erneut um 23,2 Prozent auf jetzt rund 45,2 Mrd. Euro steigern. Bis Jahresende wird eine Fortsetzung dieses Trends erwartet. Nach ersten Schätzungen könnten durch Online-Käufe im laufenden Jahr erstmals über 100,0 Mrd. Euro umgesetzt werden. Die Omni-Channel-Händler sind im ersten Halbjahr 2021 weiter gewachsen und steigerten ihre Umsätze um 8,2 Prozent.⁶ Diese positiven Markttrends haben sich auch in den Diskussionen der GK Software mit bestehenden Kunden und potenziellen Interessenten deutlich widerspiegelt. Die IT-Abteilungen des Einzelhandels fokussieren sich darüber hinaus auf weitere Themen rund um neue Technologien und Prozesse, für die GK Software mit seinem Lösungsportfolio hervorragend aufgestellt ist.

Parallel zu den ökonomischen Basistrends in den direkt oder durch Vertriebspartner bearbeiteten Märkten sind auch die allgemeinen Trends des Einzelhandels eine außerordentlich wichtige Einflussgröße für das Geschäft der Gesellschaft. Dabei steht das Thema Omni-Channel-Retailing weiterhin im Vordergrund, da es in allen Märkten die strategischen Entscheidungen der Einzelhändler massiv beeinflusst. Darüber hinaus gewinnt die Umsetzung von echten Cloud-Angeboten auf der Basis von Enterprise POS Lösungen für Einzelhändler aller Größenklassen zunehmend an Bedeutung. Langzeitthemen wie demografische Entwicklungen, neue Wege der Kundenbindung oder Internationalisierung

bleiben daneben wichtige Treiber und stehen mit dem Mega-Trend Omni-Channel immer stärker in Verbindung. GK Software hat auf diese Schwerpunktsetzungen im Einzelhandel frühzeitig reagiert und mit OmniPOS hier entscheidende Weichenstellungen vorgenommen. Das Cloud-Plattform CLOUD4RETAIL sowie die Kundenbindungslösung Mobile Consumer Assistant verstärken dabei die Wettbewerbsposition von OmniPOS weiter. Den gleichen Effekt erwarten wir auch von unserer in der Entwicklung befindlichen Big-Data-Plattform GK SPOT und der weiteren Integration von Künstlicher Intelligenz in unsere Lösungswelt. Zudem adressieren wir mit unseren neuen Lösungen GK Hospitality, GK Drive, retail7 und eMailBon.de die Marktsegmente Gastronomie, Tankstellen, kleinere Händler und digitale Kassenbons.

In der Summe sieht sich die Gesellschaft hervorragend aufgestellt, um die sich aus der aktuellen Marktsituation ergebenden Chancen zu nutzen und auch in vielen Zukunftsfragen für die Händler weltweit die richtigen Antworten und Lösungen zu bieten.

1 EHI Retail Institute, POS-Systeme 2020, , S. 20
2 <https://www.ehi.org/de/pressemitteilungen/ship-from-store-shoppen-ohne-schleppen/>
3 <https://www.ehi.org/de/pressemitteilungen/ki-wichtigster-zukunftstrend-im-handel/>
4 <https://risnews.com/store-experience-study-2021>
5 <https://www.ifhkoeln.de/ifh-prognose-onlinelebensmittelhandel-steigt-bis-2030-auf-bis-zu-9-prozent/>

6 <https://www.bevh.org/presse/pressemitteilungen/details/onlinehandel-mit-waren-waechst-im-ersten-halbjahr-2021-um-232-prozent.html>

Unternehmensausblick

Die Gesellschaft konnte ungeachtet der weltweiten Pandemie auch im ersten Halbjahr 2021 weiter wachsen und sowohl Umsatz als auch Ergebnis erneut deutlich verbessern. Auch 2021 werden wesentliche Maßnahmen des 2019 gestarteten Effizienzverbesserungsprogrammes fortgesetzt. Darüber hinaus erwarten wir unverändert für die beiden Amerikas (Nord- und Südamerika) weitere Fortschritte, die höhere positive Ergebnisbeiträge für die Zukunft wahrscheinlich machen. Die volle Auslastung der Deutschen Fiskal seit April 2021 lässt den Anteil der SaaS-Umsätze im Geschäftsjahr 2021 weiter steigen, wie die im Geschäftsjahr 2020 gewonnenen SaaS-Projekte im Bereich der Kernlösungen. Die ersten Monate des Jahres 2021 zeigen eine weitere Verstetigung der positiven Entwicklungen, und die finanziellen Indikatoren sind ebenfalls positiv.

Obwohl in zahlreichen Ländern die Impfkampagnen laufen, hat sich zwar die Hoffnung, dass bereits im Sommer eine klare Tendenz in Richtung einer Überwindung der Pandemie sichtbar sein wird, nicht bestätigt. Aber da in den meisten entwickelten Märkten der gesamte Handel seine Geschäfte wieder öffnen konnte, ist bereits eine langsame Rückkehr zu normalen Verhältnissen inklusive der erwarteten Nachhol-effekte sichtbar geworden. Unter der Voraussetzung einer solchen Entwicklung hat die Gesellschaft mit dem Geschäftsbericht 2020 wieder eine Mittelfristprognose aufgestellt. Diese steht aber weiterhin unter dem Vorbehalt, dass es wirklich gelingt, die Pandemie immer besser zu bewältigen.

Unter diesen genannten Rahmenbedingungen hat der Vorstand im April eine Mittelfristprognose bis Ende des Geschäftsjahres 2023 abgegeben, die wir unverändert bestätigen und hier wiederholen. Wir erwarten weiterhin ein deutliches Wachstum des Umsatzes, der bis zum Ende des Prognosezeitraumes in einem Korridor zwischen 160 und 175 Mio. Euro liegen soll. Dieses Wachstum erwarten wir überwiegend auf der Basis der aktuell dem Markt angebotenen Lösungen und Produkte. Zusätzliches Potenzial könnte aus neuen Lösungen oder einer geografischen Verbreiterung unserer Vertriebsgebiete erwachsen. Grundlage dieser Prognose ist ein organisches Wachstum. Diese könnte durch anorganisches Wachstum weiter befördert werden, ohne dass es gegenwärtig dafür detailliertere Pläne gibt.

Für das SaaS-Geschäft im Kernbereich (ohne Deutsche Fiskal) erwarten wir jährliche Zuwächse auf dem Niveau des Jahres 2020, so dass der Anteil von Subskriptionen kontinuierlich, aber nicht sprunghaft anwachsen wird. Weitere Potenziale für die Deutsche Fiskal könnten sich ergeben, wenn die Fiskalgesetzgebung auf andere Branchen ausgedehnt oder ursprünglich mit Hardware ausgestattete Filialen umgestellt werden. Auch ein Wachstum in andere geografische Märkte wäre hier denkbar.

Im Bereich des EBIT halten wir unverändert an der Zielgröße von 15 Prozent, bezogen auf den Umsatz, fest. Eine Voraussetzung dafür wird voraussichtlich sein, dass die Pandemie in den entwickelten Märkten überwunden ist, und die von Schließungen betroffenen Bereiche wieder auf dem Weg der Erholung sind. Daher

können wir für diese Zielgröße kein konkretes Datum benennen. Wir wollen das EBIT jedoch nach dem Erreichen dieser Marke auf jeden Fall auf diesem Niveau halten und verstetigen.

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

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

wenn die Pandemie in diesem Jahr weitgehend überwunden werden kann.

Gesamtaussage für 2021

Das erste Halbjahr 2021 hat uns in unserer Gesamtaussage für das Geschäftsjahr bestätigt. Basierend auf den geschilderten Annahmen und Einflussfaktoren erwarten wir für den GK Software-Konzern einen leichten Anstieg der Umsatzerlöse und eine weitere leichte Verbesserung des EBIT. Da 2021 noch stark unter dem Einfluss der Pandemie steht, ist es uns jedoch gegenwärtig nicht möglich, diese Annahmen mit konkreten Zahlen oder einem Zahlenkorridor zu unterlegen, wie wir es für die Mittelfristprognose glauben tun zu können.

Diese Aussagen stehen daher ebenso wie die zur Mittelfristprognose weiterhin unter dem erheblichen Vorbehalt der Schwierigkeit der Einschätzung des weiteren Verlaufs der Corona-Krise und ihrer Folgen in den verschiedenen regionalen Märkten, in denen die Unternehmensgruppe tätig ist, so dass die tatsächliche Entwicklung leider immer noch erheblich von dieser Einschätzung abweichen kann.

Konzernzwischenabschluss

- 38 Konzernbilanz
- 39 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 40 Konzernkapitalflussrechnung
- 41 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 42 Konzernanhang
 - 42 1.Grundlagen der Berichterstattung
 - 42 2.Segmentberichterstattung
 - 44 3.Rechnungslegungsmethoden
 - 44 4. Erläuterungen zur Konzernbilanz
 - 44 5. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn-und Verlustrechnung
 - 44 6. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung
 - 44 7. Nicht erfasste Posten
 - 45 8. Sonstige Angaben
- 46 Versicherung der gesetzlichen Vertreter



Konzernbilanz

zum 30. Juni 2021

T.11 Aktiva

TEUR	30.6.2021	31.12.2020
Sachanlagen	14.167	14.675
Nutzungsrechte i.S.v. IFRS16	8.429	9.246
Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien	6.849	6.765
Immaterielle Vermögenswerte	24.646	25.412
Finanzielle Vermögenswerte	6	6
Aktive latente Steuern	169	416
Summe langfristige Vermögenswerte	54.267	56.520
Waren	8	6
Hilfs- und Betriebsstoffe	164	167
Geleistete Anzahlungen	4	4
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	24.430	23.382
Vertragsvermögenswerte	14.863	13.587
Ertragsteueransprüche	765	941
Sonstige Forderungen und Vermögenswerte	7.752	6.643
Zahlungsmittel	38.665	9.425
Summe kurzfristige Vermögenswerte	86.651	54.156
Bilanzsumme	140.918	110.676

T.12 Passiva

TEUR	30.6.2021	31.12.2020
Gezeichnetes Kapital	2.246	2.051
Kapitalrücklage	47.797	28.667
Gewinnrücklagen	31	31
Sonstige Rücklagen	-1.121	-2.534
Gewinnvortrag	19.755	13.545
Konzernüberschuss vor nicht beherrschenden Anteilen	9.176	6.210
Aktionären der GK Software SE zurechenbarer Anteil am Eigenkapital	77.883	47.971
Nicht beherrschende Anteile	810	726
Summe Eigenkapital	78.694	48.696
Rückstellungen für Pensionen	1.837	2.730
Langfristige Bankverbindlichkeiten	3.925	4.446
Langfristige Leasingverbindlichkeiten	6.018	6.731
Wandelanleihe	14.426	14.222
Abgegrenzte Zuwendungen der öffentlichen Hand	743	764
Passive latente Steuern	4.139	3.546
Summe langfristige Schulden	31.089	32.438
Kurzfristige Rückstellungen	381	750
Kurzfristige Bankverbindlichkeiten	1.236	5.223
Kurzfristige Leasingverbindlichkeiten	2.533	2.580
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	3.965	3.591
Vertragsverbindlichkeiten	8.451	3.589
Ertragsteuerverbindlichkeiten	2.121	784
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	12.448	13.025
Summe kurzfristige Schulden	31.136	29.541
Bilanzsumme	140.918	110.676

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2021

T.13 Konzern-Gesamtergebnisrechnung

TEUR	6M 2021	6M 2020	GJ 2020
Fortgeführte Geschäftsbereiche			
Umsatzerlöse	64.363	56.161	117.560
Aktivierete Eigenleistungen	0	134	831
Sonstige Erträge	4.944	1.696	4.070
Ertrag aus Wertaufholungen auf finanzielle Vermögenswerte	102	48	228
Umsatzerlöse und sonstige Erträge	69.408	58.038	122.688
Materialaufwand	-5.722	-3.995	-9.436
Personalaufwand	-39.147	-38.517	-75.640
Abschreibungen und Wertminderungen auf nicht-finanzielle Vermögenswerte	-3.838	-4.278	-8.543
Verluste aus Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte	-9	-53	-612
Sonstige Aufwendungen	-8.903	-9.238	-17.923
Summe der betrieblichen Aufwendungen	-57.619	-56.080	-112.153
Operatives Ergebnis	11.790	1.957	10.535
Finanzerträge	158	30	192
Finanzaufwendungen	-777	-1.015	-1.637
Finanzergebnis	-618	-985	-1.445
Ergebnis vor Ertragsteuern	11.172	972	9.090
Ertragsteuern	-1.911	-1.105	-2.824
Konzernperiodenüberschuss/ -fehlbetrag	9.261	-133	6.266
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	85	20	55
davon auf die Aktionäre der GK Software SE entfallend	9.176	-153	6.210

T.14 Sonstiges Ergebnis, nach Ertragsteuern

TEUR	6M 2021	6M 2020	GJ 2020
Posten, die unter bestimmten Bedingungen zukünftig in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	676	510	-546
Latente Steuern auf Kursdifferenzen aus der Umrechnung ausländischer Geschäftsbetriebe	-161	-149	-258
Posten, die zukünftig nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert werden			
Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	1.073	120	-35
Latente Steuern auf Versicherungsmathematische Gewinne/ Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	-176	-35	-25
Gesamtergebnis	10.673	312	5.402
davon auf nicht beherrschende Anteile entfallend	85	20	55
davon auf die Aktionäre der GK Software SE entfallend	10.588	293	5.347
Ergebnis je Aktie (EUR/ Aktie) aus Konzernüberschuss/ -fehlbetrag - unverwässert	4,34	-0,08	3,04
Ergebnis je Aktie (EUR/ Aktie) aus Konzernüberschuss/ -fehlbetrag - verwässert	4,08	-0,08	3,00

Konzernkapitalflussrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2021

T.15 Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit

TEUR	6M 2021	6M 2020
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit		
Periodenüberschuss/ -fehlbetrag	9.261	-133
Aktioptionsprogramm (nicht zahlungswirksame Aufwendungen)	187	192
Erfolgswirksam erfasste Ertragsteuern	1.911	1.105
Erfolgswirksam erfasste Zinsaufwendungen	777	1.015
Erfolgswirksam erfasste Zinserträge	-159	-30
Gewinn/ Verlust aus dem Verkauf oder Abgang von Sachanlagen	-21	-10
Auflösung abgegrenzter Zuwendungen der öffentlichen Hand	-20	-24
Für Forderungen erfasste Wertminderungen (inkl. Forderungsverluste)	357	86
Für Forderungen erfasste Wertaufholungen	19	-217
Ergebniseffekt aus Entkonsolidierung	-2.750	—
Abschreibungen	3.838	4.278
Nettoverlust aus zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumenten	66	66
Übrige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen	515	270
Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Änderung des Betriebskapitals	13.980	6.598
Veränderungen im Nettoumlaufvermögen		
Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen	-5.076	5.613
Veränderung der Vorräte	2	67
Veränderung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Verbindlichkeiten	-573	-1.147
Veränderungen der Vertragsverbindlichkeiten	4.862	3.344
Veränderung der Rückstellungen	-371	-808
Gezahlte Ertragsteuern	442	-227
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit	13.266	13.440

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

TEUR	6M 2021	6M 2020
Mittelfluss aus betrieblicher Tätigkeit	13.266	13.440
Cashflow aus Investitionstätigkeit		
Auszahlungen für Sachanlagen und langfristige Vermögenswerte	-1.070	-809
Einzahlungen Anlagenabgänge	21	10
Einzahlung aus dem Verkauf von Tochterunternehmen	3.836	—
Erhaltene Zinsen	128	27
Mittelfluss aus Investitionstätigkeit	2.915	-772
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		
Aufnahme von Eigenkapital	19.137	577
Aufnahme von Krediten	—	—
Gezahlte Zinsen	-111	-429
Tilgung von Krediten	-1.020	-4.689
Tilgung von Leasingverbindlichkeiten	-1.460	-1.448
Nettozufluss an Zahlungsmitteln aus Finanzierungstätigkeit	16.545	-5.989
Nettozufluss von Zahlungsmitteln	32.727	6.679
Finanzmittelfonds zu Beginn des Geschäftsjahres	5.696	2.291
Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	38.462	9.041
Einfluss von Wechselkursänderungen auf den Finanzmittelfonds	39	71

T.17 Zusammensetzung des Finanzmittelfonds

TEUR	6M 2021	6M 2020
Zahlungsmittel	38.665	11.290
Inanspruchnahme Kontokorrentkredit/Kreditkarte sowie Wechselkurseffekte	-203	-2.249
Finanzmittelfonds am Ende des Geschäftsjahres	38.462	9.041

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2021

T.18 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

TEUR	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen	Aktionären der GK Software SE zure- chenbarer Anteil Ergebnis	Aktionären der GK Software SE zure- chenbarer Anteil am Eigenkapital	Nicht beherr- schende Anteile	Gesamt
Stand am 30. Juni 2020	2.042	28.081	31	-1.225	13.392	42.322	1.087	43.410
Aktionsoptionsprogramm	9	586	0	0	0	595	0	595
Kapitalerhöhung	0	0	0	0	0	0	0	0
Zuführung aus IAS 19	0	0	0	-144	0	-144	0	-144
Zuführung aus IAS 21	0	0	0	-1.165	0	-1.165	0	-1.165
Gewinnausschüttung an nicht beherrschende Anteile	0	0	0	0	0	0	-398	-398
Konzernperiodenüberschuss/ -fehlbetrag	0	0	0	0	6.363	6.363	36	6.399
Stand am 31. Dezember 2020	2.051	28.667	31	-2.534	19.755	47.971	726	48.696
Aktionsoptionsprogramm	15	849	0	0	0	864	0	864
Kapitalerhöhung	180	18.280	0	0	0	18.460	0	18.460
Zuführung aus IAS 19	0	0	0	897	0	897	0	897
Zuführung aus IAS 21	0	0	0	515	0	515	0	515
Konzernperiodenüberschuss/ -fehlbetrag	0	0	0	0	9.176	9.176	85	9.261
Stand am 30. Juni 2021	2.246	47.797	31	-1.121	28.931	77.883	810	78.694

Konzernanhang

für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 30. Juni 2021

1. Grundlagen der Berichterstattung

1.1. Allgemeine Informationen

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

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

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

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

1.2. Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze

Die per 31. Dezember 2020 benannten 5 in- und 6 ausländische Tochtergesellschaften haben sich insofern geändert, dass zum 21. Mai 2021 die Anteile an der AWEK Mircodata verkauft wurden. Die Gesellschaft wurde entkonsolidiert und ist zum 30.6.2021 nicht mehr im Konsolidierungskreis enthalten.

Darüber hinaus haben sich die Konsolidierungsgrundsätze seit dem Abschluss 31. Dezember 2020 nicht verändert. Wir verweisen deshalb auf Kapitel 1.3. ‚Konsolidierungskreis und Konsolidierungsgrundsätze‘ des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2020 (Geschäftsbericht 2020, Seite 62 f.).

2. Segmentberichterstattung

Im laufenden Geschäftsjahr blieben Organisationsstruktur der berichtspflichtigen Segmente unverändert.

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

T.19 Umsatz nach Segmenten

TEUR	CLOUD4RETAIL			IT-Services			Sonstige Geschäftsaktivitäten			Konsolidierungen			Konzern		
	H1 2021	H1 2020	GJ 2020	H1 2021	H1 2020	GJ 2020	H1 2021	H1 2020	GJ 2020	H1 2021	H1 2020	GJ 2020	H1 2021	H1 2020	GJ 2020
Umsätze mit Dritten	61.616	52.638	110.531	2.747	3.523	7.021	—	—	7	—	—	—	64.363	56.161	117.560
Lizenzen und Software	30.216	36.028	73.806	549	947	2.158	—	—	—	—	—	—	30.765	36.975	75.964
Lizenzen Plattform	7.426	2.918	9.892	126	265	502	—	—	—	—	—	—	7.552	3.183	10.394
Lizenzen Plattformerweiterungen	2.571	10.313	23.395	107	—	42	—	—	—	—	—	—	2.678	10.313	23.437
Smart Extension	15.690	22.797	40.519	316	682	1.614	—	—	—	—	—	—	16.006	23.479	42.133
Plattform Lizenzen aus Subskriptionsverträgen	4.529	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4.529	—	—
Wartung	10.670	9.919	19.668	591	824	3.417	—	—	—	—	—	—	11.261	10.743	23.085
Software Wartung	10.670	9.919	19.668	591	824	3.417	—	—	—	—	—	—	11.261	10.743	23.085
Retail Consulting	20.220	6.142	15.526	470	1.647	335	—	—	—	—	—	—	20.690	7.789	15.861
Retail Consulting	14.606	3.632	10.530	125	—	-10	—	—	—	—	—	—	14.731	3.632	10.520
(Cloud) Betriebsunterstützung	5.615	2.510	4.996	345	1.647	345	—	—	—	—	—	—	5.960	4.157	5.341
Sonstiges	510	549	1.531	1.137	105	1.111	—	—	7	—	—	—	1.647	654	2.650
Umsätze mit anderen Segmenten	—	—	—	15	761	951	—	—	—	-15	-761	-951	—	—	—
Abschreibungen	-3.395	-3.874	-7.732	-263	-271	-543	-180	-133	-268	—	—	—	-3.838	-4.278	-8.543
Segment EBIT	11.790	1.356	9.304	-109	595	1.273	109	6	-42	—	1	—	11.790	1.958	10.535
Vermögenswerte	134.493	98.413	102.562	5.016	8.652	7.757	7.394	8.601	6.825	-5.985	-7.331	-6.467	140.918	108.335	110.676
davon langfristige ¹	49.024	48.841	50.559	1.290	2.134	2.093	6.850	7.042	6.765	-2.897	-1.097	-2.897	54.267	56.920	56.520
Schulden	56.904	58.127	57.282	2.955	4.811	3.301	7.259	8.552	6.773	-4.894	-6.564	-5.377	62.225	64.926	61.979
Liquide Mittel	38.459	11.219	9.354	22	22	23	184	49	48	—	—	—	38.665	11.290	9.425

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

3. Rechnungslegungsmethoden

Es wurden die gleichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze wie im Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 angewendet. Hierzu verweisen wir auf Kapitel 2. ‚Rechnungslegungsmethoden‘ des Konzernanhangs im Geschäftsbericht 2020 (Geschäftsbericht 2020, Seite 65 ff.).

4. Erläuterungen zur Konzernbilanz

4.1. Nicht-finanzielle Vermögenswerte und Verbindlichkeiten

4.1.1. Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Die als Finanzinvestitionen gehaltenen Immobilien beinhalten weiterhin die im Konzernabschluss 2020 unter Kapitel 4.2.3. ‚Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien‘ (Konzernabschluss 2020, Seite 87) benannten Sachverhalte. Die Bewertungsmethoden und Abschreibungsdauern wurden gegenüber den im Konzernabschluss 2020 genannten nicht angepasst.

4.1.2. Immaterielle Vermögenswerte

Für Details zu den Bewertungsgrundsätzen der Selbst geschaffenen immateriellen Vermögenswerte verweisen wir auf Kapitel 2.4.2. ‚Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte‘ des Geschäftsberichts 2020 (Konzernabschluss 2020, Seite 67 f.).

4.2. Eigenkapital

Für nähere Informationen zur Veränderung des Eigenkapitals der GK Software bis zum Bilanzstichtag 30. Juni 2021 wird auf die ‚Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung‘ verwiesen.

Das Grundkapital der Gesellschaft betrug zum 30. Juni 2021 2.245.825 Euro (31. Dezember 2020 2.051.100 Euro) und ist in 2.245.825 nennwertlose Inhaberstückaktien zu 1 Euro eingeteilt. Alle ausgegebenen Aktien sind zum Stichtag voll eingezahlt. Die Veränderung resultiert aus der im März begebenen Kapitalerhöhung sowie der Ausübung des Aktienoptionsprogramms.

Zum Bilanzstichtag befanden sich keine Aktien in Eigenbesitz.

5. Erläuterungen zur Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

Die Position Aktivierte Eigenleistungen spiegelt die anteilig aktivierten Entwicklungskosten für Produkte wider. Im Berichtsjahr wurden keine Leistungen aktiviert, im Vorjahr waren es für das Produkt Fiscal Cloud 133 TEUR.

6. Erläuterungen zur Kapitalflussrechnung

Wir weisen gezahlte Steuern im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit aus. Erhaltene Zinsen werden im Cash-

flow aus der Investitionstätigkeit, die gezahlten Zinsen unter Finanzierungstätigkeit gezeigt.

7. Nicht erfasste Posten

7.1. Eventualverbindlichkeiten

Hinsichtlich der Eventualverbindlichkeiten ergaben sich seit dem Konzernabschluss 2020 keine Änderung. Aus diesem Grund verweisen auf selbigen unter Kapitel 7.1. ‚Eventualverbindlichkeiten‘ (Konzernabschluss 2020, Seite 99).

7.2. Finanzielle Verpflichtungen

Zum 30. Juni 2021 war die GK Software SE und deren Konzerngesellschaften keine relevanten Beschaffungsverpflichtungen eingegangen. Die Verpflichtungen aus Leasingverhältnissen und Mietverträgen werden gemäß IFRS 16 bilanziell ausgewiesen.

7.3. Ereignisse nach der Berichtsperiode

Es liegen keine relevanten Ereignisse nach dem Stichtag vor.

8. Sonstige Angaben

8.1. Ergebnis je Aktie

Das Ergebnis je Aktie wird ermittelt als Quotient aus dem Gesamtergebnis und dem gewichteten Durchschnitt der während des Geschäftsjahres in Umlauf befindlichen Aktienanzahl. Die Anzahl der ausgegebenen Aktien im Durchschnitt des Geschäftshalbjahres 2021 beträgt 2.330.637 (Vorjahr 2.017.136). Der Konzernhalbjahresgewinn 2021 beträgt 9.261 TEUR (Vorjahr Konzernhalbjahresverlust -133 TEUR). Demgemäß ergibt sich für 2021 ein verwässertes Ergebnis von 4,08 EUR und ein unverwässertes Ergebnis je Aktie von 4,34 EUR (Vorjahr verwässert/unverwässert -0,08 EUR).

In die Berechnung des verwässerten Ergebnisses je Aktie wurde die Gesamtanzahl der Aktien, Stück, der bestehenden und möglichen neuen Aktien aus den Aktienoptionsprogrammen sowie der Wandelschuldverschreibung berücksichtigt. Weiterhin wurde das Periodenergebnis um den Zinsvorteil aus der Wandelanleihe erhöht und um den daraus resultierenden Steuereffekt verringert.

8.2. Angaben zu nahestehenden Personen und Unternehmen

Aufwendungen für Wertberichtigungen oder uneinbringliche Forderungen gegen nahestehenden Personen waren nicht erforderlich bzw. sind nicht vorhanden.

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

8.2.1. Vorstand

Die Zusammensetzung des Vorstandes hat sich gegenüber dem Konzernabschluss zum 31. Dezember 2020 nicht verändert.

Zudem ergaben sich keine Änderungen der Aktienverteilung bei Vorständen und Aufsichtsräten.

8.2.2. Aufsichtsrat

Die Zusammensetzung des Aufsichtsrats hat sich gegenüber dem Konzernabschluss 2020 nicht verändert.

8.3. Entsprechenserklärung

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

8.4. Angaben zur Konzernzugehörigkeit

Die GK Software SE, und somit die GK Software Konzerngruppe, unterliegt der unmittelbaren Herrschaft

der GK Software Holding GmbH (HRB 24111 Chemnitz), mit Sitz in Schöneck, als oberster Muttergesellschaft.

8.5. Tag der Freigabe des Abschlusses

Der vorliegende Konzernabschluss wurde am 26. August 2021 durch den Vorstand zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben. Der Aufsichtsrat hat die Aufgabe, den Konzernabschluss zu prüfen und zu erklären, ob er den Konzernabschluss billigt.

Versicherung der gesetzlichen Vertreter

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

Schöneck, 26. August 2021

Der Vorstand



Rainer Gläß
Vorstandsvorsitzender



André Hergert
Vorstand für Finanzen

Finanzkalender

22. – 24. November 2021

Eigenkapitalforum in Frankfurt/M.

25. November 2021

Quartalsmitteilung zum 30. September 2021

28. April 2022

Geschäftsbericht zum 31. Dezember 2021

27. Mai 2022

Quartalsmitteilung zum 31. März 2022

15. Juni 2022

Ordentliche Hauptversammlung 2022

26. August 2022

Zwischenbericht zum 30. Juni 2022

November 2022

Eigenkapitalforum in Frankfurt/M.

24. November 2022

Quartalsmitteilung zum 30. September 2022

Impressum

Herausgeber

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

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

Aufsichtsratsvorsitzender

Dr. Philip Reimann

Vorstand

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

Amtsgericht Chemnitz HRB 31501

USt.ID. DE 141 093 347

Fotos

Bildarchiv GK Software SE,
Titel: istockphoto

Kontakt Investor Relations

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

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

rschiller@gk-software.com

Hinweise

Hinweis zum Halbjahresbericht

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

Rundungshinweis

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

Zukunftsbezogene Aussagen

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

