

CONET Technologies AG, Hennef

Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr 2015/2016

Inhalt

1 Grundlagen des Konzerns	2
1.1 Geschäftsmodell	2
1.1.1 Zukünftige Veränderungen	8
1.2 Steuerungssystem	8
1.2.1 Organe	8
1.3 Unternehmensinternes Steuerungssystem	9
1.4 Forschungs- und Entwicklungsbericht	10
2 Wirtschaftsbericht.....	12
2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen	12
2.2 Geschäftsverlauf	14
2.3 Ertragslage	16
2.3.1 Entwicklung von Umsatz und Gesamtleistung	19
2.3.2 Entwicklung Rohertrag I	19
2.3.3 Entwicklung Rohertrag II	21
2.3.4 Entwicklung EBITDA	21
2.3.5 Entwicklung Jahresüberschuss	22
2.4 Vermögenslage.....	23
2.4.1 Vermögensstruktur.....	23
2.4.2 Kapitalstruktur	25
2.5 Finanzlage	26
2.5.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements.....	26
2.5.2 Finanzierungsanalyse	27
2.5.3 Liquiditätslage	28
2.6 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage	28
2.7 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren.....	28
2.7.1 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren.....	28
3 Nachtragsbericht.....	30
4 Prognose-, Chancen- und Risikobericht.....	31
4.1 Prognosebericht.....	31
4.2 Risikobericht	32
4.2.1 Risikomanagementsystem	33
4.2.2 Risiken	34
4.3 Chancenbericht.....	36

1 Grundlagen des Konzerns

1.1 Geschäftsmodell

Die CONET Technologies AG, Hennef, ist die Muttergesellschaft des CONET-Konzerns (hier als CONET-Gruppe bezeichnet). Die Geschäftstätigkeit der CONET-Gruppe stützt sich auf zwei Standbeine. Zum einen den Geschäftsbereich SICS, der im Wesentlichen IT-Dienstleistungen sowie IT-Lösungen in den Leistungsfeldern SAP, Infrastructure, Communications und Software anbietet. Zum anderen auf den Geschäftsbereich Experts, dessen Schwerpunkt in der Vermittlung von freiberuflichen IT-Experten liegt.

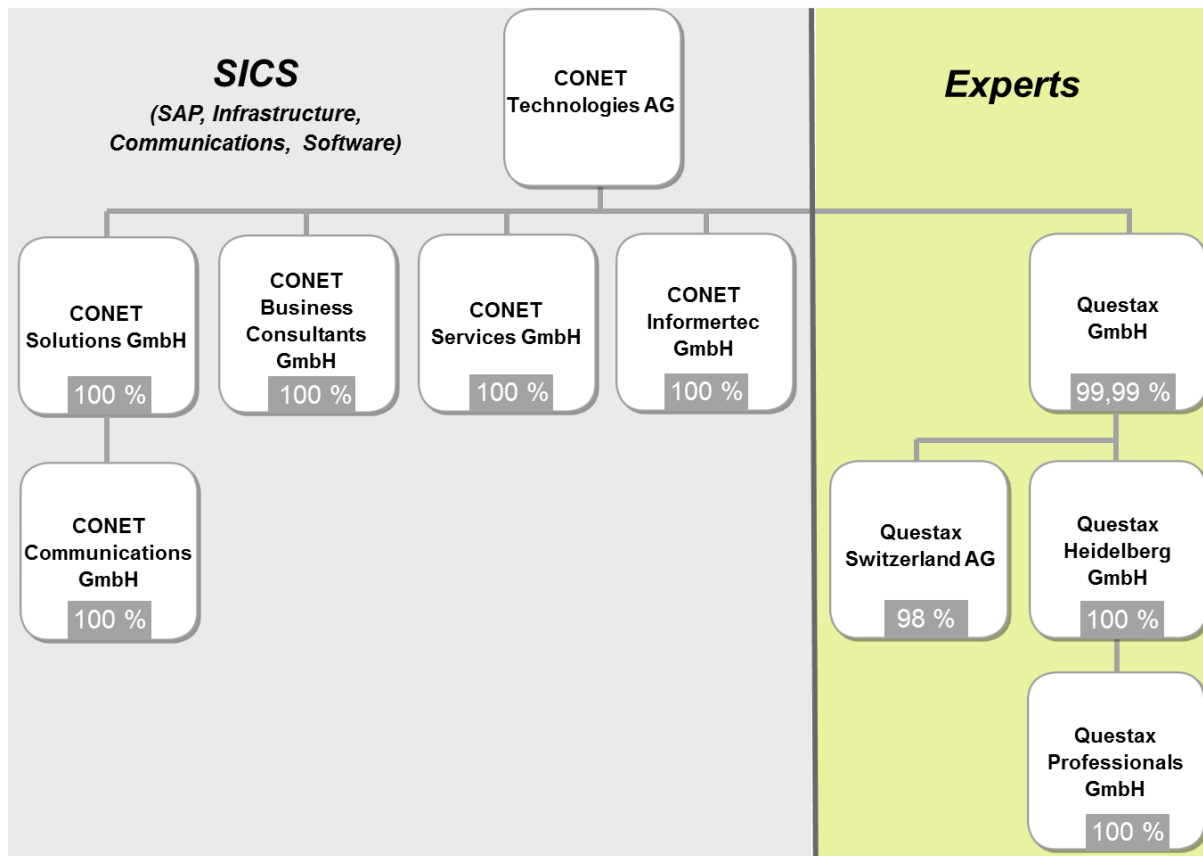
Mit der Bündelung thematisch verwandter Lösungsbereiche in den Tochterunternehmen der CONET-Gruppe und dem Aufbau von Landes- und Service-Gesellschaften hat die Gruppe in den vergangenen Jahren ihre Position unter den Top-25 der mittelständischen deutschen IT-System- und Beratungshäusern und die Ausrichtung als Hybrid-IT-Dienstleister weiter gefestigt. Die CONET-Gruppe ist somit optimal in der Lage, für Kunden sowohl Einzelunterstützung in speziellen Lösungsfeldern als auch großvolumige Projektaufträge aus einer Hand abwickeln zu können.

Der Gegenstand der CONET Technologies AG liegt im Erwerb, der Integration und der Verwaltung von Beteiligungen in der CONET-Gruppe.

Die Tätigkeitsschwerpunkte stellten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt dar:

- operative Unterstützung der Tochtergesellschaften bei den administrativen Aufgabenstellungen (Zentralisierung von unterstützenden Prozessen wie, Rechnungswesen, Personalverwaltung, Marketing, Einkauf, etc.)
- Strategieüberprüfung und -weiterentwicklung des Konzerns unter der Maßgabe einer wertorientierten Unternehmensentwicklung
- Erstellung und Umsetzung eines Finanzierungskonzepts der gesamten Gruppe
- weitere Optimierung der Zusammenarbeit im Konzernverbund
- Unterstützung des Managements der Tochterunternehmen bei operativen Fragestellungen
- Weiterentwicklung des operativen Controllings und der Konzernplanung
- Berichterstattung an unsere Investoren

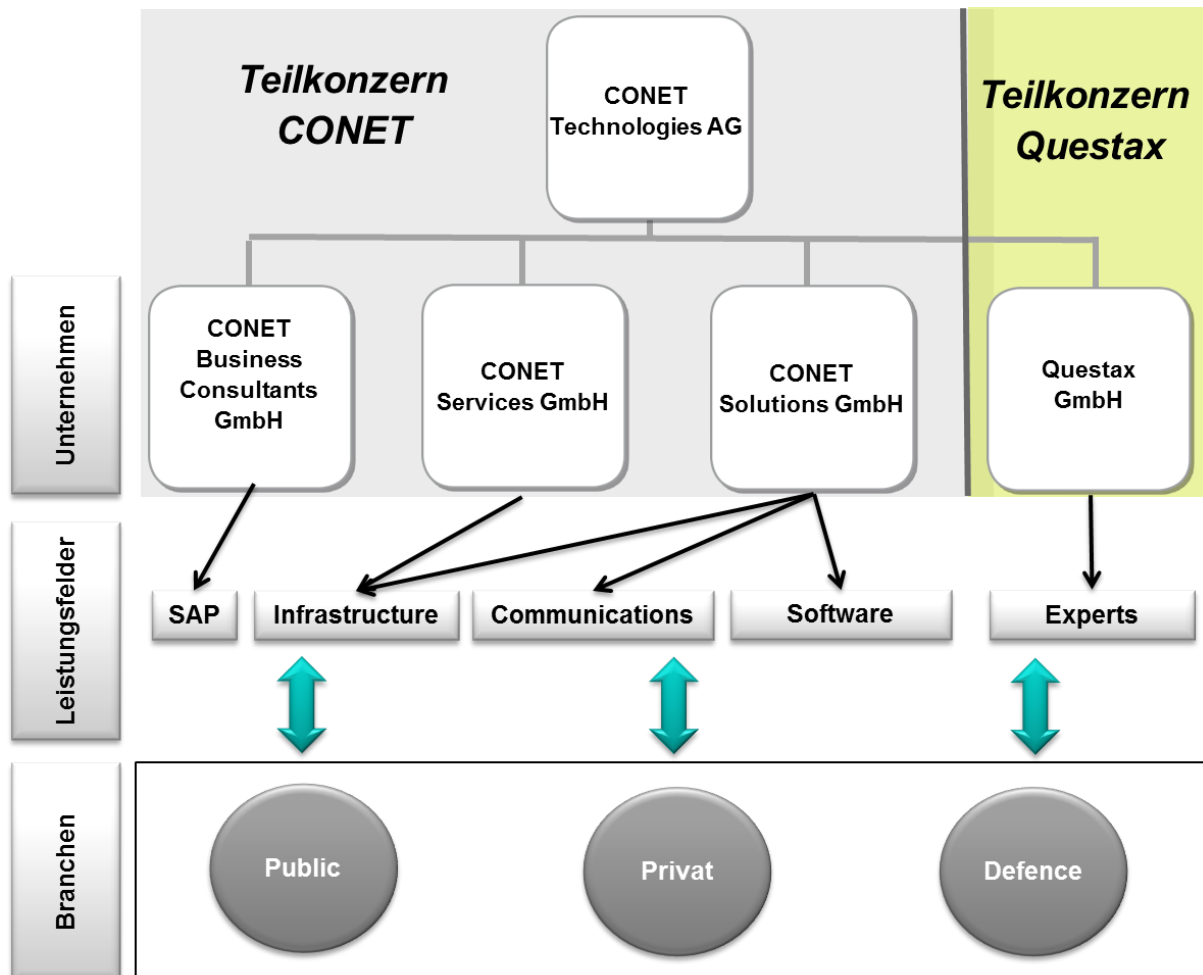
Die CONET-Gruppe gliedert sich zum 31. März 2016 wie folgt:



Die Unternehmen im Geschäftsbereich **SICS** erbringen ihre Leistungen in den Leistungsbe-
reichen **SAP**, **Infrastructure**, **Communications** und **Software** die weiter unten ausführlich be-
schrieben werden.

Die Unternehmen im Geschäftsbereich **Experts** erbringen ihre Leistungen im Bereich der
Vermittlung von Fach- und Führungskräften innerhalb Deutschlands. Der Vermittlungs-
schwerpunkt liegt in den Bereichen IT und Engineering.

Die CONET-Gruppe erbringt ihre Leistungen und bündelt ihre Fachexpertise in fünf Leistungsbereichen. Diese werden im Wesentlichen mit den vier großen Tochtergesellschaften in drei Branchen erbracht:



CONET Solutions GmbH

In der CONET Solutions GmbH, die als etabliertes System- und Beratungshaus erfolgreich am IT-Markt operiert, sind die Leistungsbereiche Software und Communications sowie Leistungsanteile im Bereich Infrastructure zusammengefasst. Industrieunternehmen und öffentliche Auftraggeber nutzen gezielt das Know-how des mittelständischen Lösungspartners.

CONET Business Consultants GmbH

Das operative Geschäft der CONET Business Consultants GmbH hat sich als IT-Beratungsgesellschaft auf Lösungen und Prozessmanagement im Umfeld der umfangreichen SAP-Produktpalette spezialisiert. Im Marktsegment Public Sector gehört die Gesellschaft zu den Top-10-Beratungshäusern in Deutschland.

CONET Services GmbH

Die CONET Services GmbH bündelt in der CONET-Gruppe alle Infrastructure-Leistungen aus den Bereichen IT-Betrieb, Managed Services und IT-Service mitsamt der dafür notwendigen Rechenzentren und Service-Help-Desk-Infrastrukturen für Kunden aus Public Sector, Finanz- und Privatwirtschaft.

Questax GmbH

Das Personaldienstleistungsgeschäft der Questax GmbH ist die dritte wichtige Säule der CONET-Gruppe. Questax gehört zu den Top-10 der führenden Personaldienstleister für IT-Experten in Deutschland. Leistungsschwerpunkte bilden die Vermittlung von Fach- und Führungskräften in freiberufliche Projektstätigkeit, in Festanstellung sowie im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung. Questax rundet damit das Leistungsportfolio im Sinne des Hybrid-IT-Ansatzes zusätzlich ab, indem es uns ermöglicht, eigene Projekte passgenau zu ergänzen und komplexe Großprojekte aus einer Hand anzubieten.

SAP

Die Digitalisierung sowie der Zuwachs an Daten zwingen Unternehmen, ihre Geschäftsmodelle zu verändern und ihre IT neu zu strukturieren. CONET nimmt sich dieser Herausforderungen mit neusten SAP-Ansätzen wie S/4 HANA, Fiori und User Experience für schnellere Prozessabläufe, intuitive Handhabung und mehr Flexibilität an.

Auf Basis dieser modernen Werkzeuge und eines umfassenden SAP-Portfolios schafft CONET mit kompetenter Beratung individuelle, maßgeschneiderte Lösungen. Als Mittelständler sind wir ein leistungsstarker und dennoch flexibler Partner für kleine und große Kundenorganisationen gleichermaßen. Dabei stehen die persönliche Beratung durch hochqualifizierte, SAP-zertifizierte Berater vor Ort und die gemeinsame Erarbeitung einer optimalen Lösung im Vordergrund. Unser Ziel ist es, Ihre Leistungsfähigkeit und Wettbewerbsstärke durch innovative Beratungs- und IT-Konzepte auszubauen.

Unter Business Consulting subsumieren wir unsere Beratungsleistungen in Bezug auf Strategie, Betriebswirtschaft, Prozesse und Organisation. Neben der klassischen Management- und Strategieberatung bieten wir betriebswirtschaftliche Fachkonzepte und Studien, Prozess- und Organisationsanalyse, Projektmanagement und Qualitätssicherung sowie Beratung zur Implementierung von Best-Practice-Ansätzen und User Experience. Business Consulting kann sowohl mit dem Bezug zu IT im Allgemeinen und SAP im Besonderen als auch losgelöst von IT-Fragestellungen erfolgen.

IT Consulting umfasst neben SAP-Architektur- und Technologieberatung vor allem die Beratung im Zuge der Implementierung der Standard-Software SAP sowie im Rahmen des SAP Application Management. Wir unterstützen Projekte in allen Facetten über den kompletten Projektlebenszyklus. Dies reicht von der initialen Beratung im Rahmen einer Machbarkeitsuntersuchung über Projektsteuerung, Anforderungsmanagement, Implementierungsberatung, Customizing, SAP-Programmierung, Einführungsbegleitung, Ausbildung und Migration

bis hin zum Support auf Basis SAP ERP, Human Capital Management, Supply Chain Execution, SAP NetWeaver, SAP Portal einschließlich SAP Business Intelligence und SAP BusinessObjects.

Infrastructure

Steigende Leistungserwartungen an höhere Verfügbarkeit, Flexibilität und Sicherheit treffen auf Forderungen nach Erneuerung oder Zentralisierung der IT-Landschaft. Mit CONET sind Kunden aus Privatwirtschaft und Public Sector gleichermaßen in all diesen Fragen gut beraten.

Als erfahrener IT-Dienstleister mit einem engen Partnernetzwerk zu etablierten Herstellern wie Microsoft, Micro Focus mit Novell, NetIQ und Suse, Linux, Citrix, VMware und NetApp, breitem Technologie-Know-how und zertifizierten Spezialisten erarbeiten unsere Teams auf die individuellen Kundenbedürfnisse abgestimmte Lösungen. Von der Analyse, Konzeption, automatisierten Steuerung und Administration über Self Services bis hin zur Modernisierung von Rechenzentren bietet CONET Consulting-, Implementierungs- und Betriebsleistungen aus einer Hand.

Dazu gehören Cloud Computing und Virtualisierungslösungen, Data Center & System Management, Managed Services & Outsourcing mit ITIL-konformem User Help Desk & 24/7 Support, intelligente Netzwerke und Kommunikationslösungen sowie modernes und sicheres Identity-, Security- und Access-Management inklusive Migration, Hochverfügbarkeit, Archivierung, Backup und Disaster Recovery.

Communications

Kommunikationstechnologien entwickeln sich ständig rasant weiter. Aber zwei zentrale Herausforderungen bleiben: Die Integration unterschiedlichster Funktionen und Plattformen, die eine zuverlässige, netzunabhängige Kommunikation sicherstellt. Und die Gewährleistung eines sicheren Austauschs von Informationen und Daten zwischen allen Akteuren in kritischen Kommunikationssituationen.

Durch seine Lösungen steigert CONET die Kommunikationsfähigkeit und Flexibilität seiner Kunden. Dabei folgt CONET in seinen Projekten stets einem integrativen Ansatz und bietet auf die Kommunikationsanforderungen abgestimmte Prozessoptimierung und Konzeption, Unterstützung in der Technologieauswahl und -beschaffung, medienbruchfreie Kommunikationsinfrastrukturen, die Integration von Voice, Video & Conferencing, Mail, Fax und Funkkommunikation, Einbindung in bestehende Systemlandschaften und kontinuierliche Weiterentwicklung und Betrieb.

Den Schwerpunkt der Leistungen bilden Einsatzleitsysteme mit der UC Radio Suite zur Kommunikation und Steuerung in Leitstelle und Leitstand, die eine direkte Verbindung von Funk und Telefon ebenso ermöglicht wie die Integration von Informationssystemen, Notruf, Beschallung und Videoüberwachung. Erweiterte Abhörsicherheit für IP-Telefone bietet CONET zudem mit seiner CONET „Phone-Mod“, die durch eine intelligente Modifikation der

Telefon-Hardware die Gefahr, dass durch die Funktion der Fernsteuerung von VoIP-Telefonen diese als Raumüberwacher genutzt werden, beseitigt. Optimalen Kundenkontakt, erhöhte Kundenzufriedenheit und gesteigerte Effizienz im Service, Call Center und Contact Center schließlich unterstützt CONET durch seine Contact Center Suite als leistungsstarke technische Integrationslösung mit allen benötigten Steuerungsmechanismen.

Software

Software-Lösungen, agile Entwicklung und produktneutrale Beratung von CONET begleiten die IT-Evolution von einer historisch gewachsenen Welt voller Einzellösungen hin zu einer zukunftssicheren, offenen und agilen IT-Landschaft. Denn die zentrale Aufgabe zeitgemäßer IT-Lösungen ist es, die Umsetzung strategischer Ziele effektiv zu unterstützen und gleichzeitig flexible Reaktionen auf Veränderungen in Märkten und Technologien zu ermöglichen.

Software-Anwendungen unterstützen die dafür notwendigen Prozesse. Middleware-Systeme koppeln einzelne Services, koordinieren die Kommunikation mit den eigenen Infrastrukturen oder Cloud-Lösungen und sorgen für eine flexible Nutzung über unterschiedlichste Endgeräte vom Desktop-PC bis zum Smartphone.

Software-Lösungen, agile Entwicklung und produktneutrale Beratung von CONET bringen die Prozesse der Kunden auf Kurs. So bietet Enterprise Architecture Management ein strategisches Management von Unternehmensarchitekturen von der Planung und Modellierung bis zur Umsetzung mit Business Process Management sowie mit Service-orientierten Architekturen eine flexible IT- und Anwendungslandschaft, wie sie die Automatisierung und Anpassung von Geschäftsprozessen erfordert. Agile Vorgehensmodelle sorgen dabei für eine systematische Erfassung von Anforderungen, frühe Sichtbarkeit und Akzeptanz von Ergebnissen, hohe Qualität und damit für eine Minimierung von Projektrisiken.

Strategie-, Architektur- und Prozessberatung auf Basis eines breiten Hersteller- & Open-Source-Spektrums (von IBM Notes, JBoss, Microsoft und Novell bis zu Oracle, Red Hat, Apache und Eclipse), die Einführung und Migration von Standard-Software, Entwicklung individueller, SAGA-konformer Lösungen mit C#, Java/JEE, HTML5/JavaScript auch für E-Government, Prozesse & Fachverfahren in der öffentlichen Verwaltung sowie Enterprise Content Management, Collaboration, Social Business und Business Intelligence runden das Software-Leistungsangebot von CONET ab.

Experts

Die CONET-Gruppe ist seit mehr als 20 Jahren als Bindeglied zwischen hochqualifizierten IT-Freiberuflern und anspruchsvollen Unternehmen mit IT-Projekten erfolgreich und damit ein etablierter Partner und Lösungsentwickler für IT-Fachpersonal: Mit dem idealen Kandidat und dem passenden Projekt, zur richtigen Zeit, am richtigen Ort!

Um diesem Versprechen täglich gerecht zu werden, nutzt CONET ausgefeilte Systeme in der Personalrekrutierung, bietet umfangreiche Fachkompetenz für IT-Projekte und schnelle

Reaktionszeiten, garantiert ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis, transparente Angebote und eine pünktliche Bezahlung.

Der Anspruch als Qualitätsführer ist es, den individuellen Bedarf für jeden Freiberufler und Kunden bestmöglich zu erschließen und intelligent zu befriedigen. CONET leistet in jedem Projekt eine persönliche Betreuung aller Beteiligten bis zum Ende, bietet in jedem Projekt die exakt passende Vertragsform, von der Vermittlung bis zum Werkvertrag. So stellt das Unternehmen seine Partner und Kunden nicht einfach nur zufrieden, sondern begeistert sie für sich und seine Dienstleistung und hat mehr als 15.000 IT-Experten erfolgreich in Projekte vermittelt. Die entsprechenden IT-Personaldienstleistungen haben bereits mehr als 300 große und mittelständische Unternehmen überzeugt.

Zu den Schwerpunktleistungen im Bereich Experts gehören professionelles Contracting in der Form von Expertenvermittlung für Projektanfragen auf Basis von Dienstleistungsverträgen, Projekteinsätze nach Schweizer Modell mit dem temporären Einsatz von IT-Experten auf Basis der rechtssicheren Arbeitnehmerüberlassung sowie Projekt- und Technologielösungen mit kompletter Projektübernahme im Verbund mit der Systemhauskompetenz der verbundenen CONET-Unternehmen und dem Experten-Pool von Questax.

1.1.1 Zukünftige Veränderungen

Die Hauptversammlung der CONET Technologies AG hat am 30. Juni 2016 die rückwirkende Abspaltung (zum 1. April 2016) der Questax GmbH in eine neu zu gründende Questax Holding AG genehmigt.

1.2 Steuerungssystem

Die CONET Technologies AG ist eine deutsche Aktiengesellschaft und unterliegt damit dem deutschen Aktienrecht. Das Grundprinzip des deutschen Aktienrechts ist das duale Führungsprinzip aus Vorstand und Aufsichtsrat, die beide eigene Kompetenzen haben.

1.2.1 Organe

Vorstand

Die CONET-Gruppe wird von zwei Vorständen geleitet. Das Amt des Vorstandsvorsitzenden wird seit September 2015 von Ullrich Wantia in der Rolle als CFO und CEO ausgefüllt. Seine Aufgabenschwerpunkte liegen in der Steuerung des Geschäftsbereichs Experts und der Service-Bereiche Finanzierung, Rechnungswesen & Controlling, Marketing, Einkauf sowie Recht & Compliance.

Anke Höfer ist seit September 2015 Mitglied des Vorstands. Ihre Aufgabenschwerpunkte liegen in der Steuerung des Geschäftsbereichs SICS. Zudem zählt die Steuerung der Service-Bereiche Personal, Qualitätsmanagement und zentrale IT der Unternehmensgruppe zu ihren Aufgaben

Die zentralen Themen CONET-Strategie und CONET LIFE (unsere Unternehmensverfassung) werden von beiden Vorständen gemeinsam betreut und weiterentwickelt.

Aufsichtsrat

Der dreiköpfige Aufsichtsrat der CONET Technologies AG setzt sich zusammen aus dem Vorsitzenden Dr. Burkhard Immel und den zwei Mitgliedern Dr. Gerd Jakob und Hans-Jürgen Niemeier.

Es gibt keine gesonderten Aufsichtsratsausschüsse. Wichtige Themen werden auch außerhalb der Sitzungen zwischen Vorstand und Aufsichtsrat in kurzfristig einberufenen Gesprächen oder Telefonkonferenzen behandelt. Darüber hinaus informiert sich der Aufsichtsrat regelmäßig über den Geschäftsverlauf in der CONET-Gruppe.

1.3 Unternehmensinternes Steuerungssystem

Basis der strategischen Unternehmensplanung ist eine jährlich aktualisierte Dreijahresplanung mit Gewinn- und Verlustrechnung, Bilanz und Liquiditätsplan. Auf Basis dieser Überlegungen werden die Budgetplanungen der Einzelgesellschaften für das folgende Geschäftsjahr im top-down-Verfahren abgeleitet. Diese werden anschließend bottom-up verifiziert und danach auf die einzelnen Monate verteilt. Im Rahmen der monatlichen Plan-Ist-Abweichungsanalyse wird der Konzern gesteuert. Das Management verfügt auf Basis eines etablierten Self-Service-Systems über tagesaktuelle Zahlen zur Unternehmenssteuerung. Der Vorstand wird im Rahmen des monatlichen Reporting über alle wesentlichen Positionen der Gewinn- u. Verlustrechnung auf Einzelgesellschaftsebene wie auch auf Konzernebene informiert.

In der CONET-Gruppe stehen Kennzahlen, die sich an der Liquidität und dem Unternehmenswert orientieren, im Vordergrund. Hierbei handelt es sich insbesondere um folgende Größen, die alle im Vergleich von Ist, Plan (Budget) und Vorjahr betrachtet werden:

- Umsatz
- Gesamtleistung (Umsatz inklusive der Bewertung von „Halbfertigen Arbeiten“)
- Rohertrag I und II (operative Wertschöpfung vor und nach eigenem Personalaufwand)
- EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization - stellt für uns das operative Ergebnis dar)

1.4 Forschungs- und Entwicklungsbericht

Der Markt für professionelle IT-Produkte und -Dienstleistungen ist durch wachsende Kundenanforderungen, eine zunehmende technologische Komplexität und kurze Innovationszyklen geprägt.

Das Produkt- und Beratungsportfolio bedarf daher einer ständigen Weiterentwicklung und fortwährenden Verbesserung, um den Marktentwicklungen und Kundenanforderungen auch künftig gerecht zu werden.

Durch gezielte Investitionen in eigene Weiterentwicklungen wie etwa Microsoft-SharePoint-basierte Lösungen zur Optimierung von Prozessabläufen, der Entwicklung prototypischer Schnittstellenlösungen zwischen führenden Geschäftsanwendungen und dem konsequenten Know-how-Aufbau neuester Technologien wie SAP HANA festigt CONET seine Stellung als innovativer und leistungsfähiger Partner.

Einen wesentlichen Umfang der Forschungs- und Entwicklungsbestrebungen entfallen auf unsere Software-Entwicklung im Communications-Umfeld.

Im Bereich Public Security erlebte die von CONET auf Basis von Cisco-Technologie entwickelte UC Radio Suite (UCRS) weitere erfolgreiche Produktivsetzungen im zivilen, öffentlichen und militärischen Leitstellenumfeld, die maßgeblich auf unsere innovativen Lösungsansätze zurückzuführen sind. Unsere Funkintegrations- und Konferenzlösung stellt eine nahtlose und effiziente Kommunikation zwischen analogen und digitalen Funksystemen sicher. Erst das ermöglicht die reibungslose Koordination und Steuerung aller beteiligten Kräfte im Regelbetrieb und bei Noteinsätzen.

Im vergangenen Jahr wurde das Augenmerk auf die Erweiterung der Integrationsmöglichkeiten durch Konnektoren zu verschiedensten umgebenden Systemen sowie die Erweiterung um Produktoberflächen für eine einfache und schnelle Bedienung der Endnutzer gelegt.

In der aktuellen Version der UC Radio Suite sind folgende Funktionsblöcke zum Produktionsumfang hinzugekommen:

- Integrationen von erweiterten Konnektoren zu den gängigsten Digitalfunksystemen wie Motorola, Cassidian/Airbus und Rohill
- Intra-Tetra-Funktionalitäten, das heißt Anbindung mehrerer Digitalfunknetze und Übertragung der Leistungsparameter zwischen diesen
- Schaffung eines umfassenden „Bausteinkonzepts“ für die individuelle Gestaltung von kundenspezifischen Nutzeroberflächen
- Mobile Apps als Client für die UCRS
- Mehrleitungsbetrieb und Multi-Device-Mode für Agenten

Insbesondere der Umfang der angebotenen Integrationsmöglichkeiten und Konnektoren verleiht der CONET UC Radio Suite in der aktuellen Ausbaustufe ein Alleinstellungsmerkmal, das die internationale Nachfrage spürbar steigert. Vergleichbare Angebote des Wettbewerbs unterstützen in der Regel nur ein einziges oder wenige Kommunikationsnetze oder Geräteanbieter. Dies führt in der Praxis dazu, dass in geschlossenen oder einheitlichen Infrastrukturen zwar eine vereinheitlichte Kommunikation möglich ist, in gemischten, gerade auch inter-

nationalen Kontexten aber weiterhin schwerwiegende Kommunikationsbarrieren existieren. Zusammen mit der Tatsache, dass insbesondere im Kommunikationsumfeld durch die Umstellung auf den TETRA-Digitalfunk ständig neue, nicht vollkommen kompatible Netze und Architekturen entstehen, ist die Brücken- und Schnittstellenfunktion der UCRS, die alle derzeit gängigen Funkkreise, TETRA-Netze und Geräte verbindet und einfach auf neue Entwicklungen angepasst werden kann, ein echter Mehrwert. Eine erste Referenz der aktuellen Version hat diesen auch bereits im internationalen Umfeld in der Praxis nachgewiesen.

Mit dem mobilen Einsatzleitkoffer bietet die CONET-Gruppe seit dem vergangenen Jahr über die stationäre Leitstellenlösung UCRS hinaus eine mobile Kommunikationszentrale, die auf Basis aktueller Standards und den Integrationsfähigkeiten der CONET UC Radio Suite die Digitalfunkgeräte führender Hersteller mit Digitalfunknetzen, Mobilfunk und Datennetzen verbindet. Eine lückenlose Kommunikation, schnelle Koordination und die Versorgung aller im Bevölkerungsschutz, bei Großveranstaltungen und Katastropheneinsätzen sowie in Betriebssicherheit und Werkschutz beteiligten Einsatzkräfte in Kombination mit aktuellen Lagebildern kann damit sichergestellt werden. Die in einem robusten Kunststoffkoffer verbaute Kommunikationslösung erfreut sich aktuell starker Nachfrage, denn sie wiegt lediglich rund 11 Kilogramm und lässt sich bei Außenmaßen von 563 x 226 x 349 mm in jedem Einsatzfahrzeug transportieren.

Insgesamt hat CONET im Zeitraum April 2015 bis März 2016 2,6 Mio. Euro beziehungsweise 1,9 % des Umsatzes in Forschungs- und Produktentwicklungsaufwendungen investiert. Insgesamt wurden 1,6 Mio. Euro Entwicklungskosten aktiviert. Das entspricht einer Aktivierungsquote von 61,5 %. Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden 0,46 Mio. Euro auf aktivierte Entwicklungskosten abgeschrieben.

2 Wirtschaftsbericht

2.1 Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Deutschland befand sich im Jahr 2015 und befindet derzeit immer noch auf einem soliden Wachstumskurs. Dies ist besonders hervorzuheben, da sich die globale und europaweite Gesamtsituation – stark geprägt durch Krisenszenarien wie die Rettung Griechenlands, den Ukraine/Russland-Konflikt oder die europaweite Flüchtlingswelle – sehr volatil zeigte. Trotz dieses schwierigen internationalen Umfelds ist die deutsche Wirtschaft im Jahr 2015 insgesamt um 1,7 % gewachsen. Diese Wachstumsrate liegt damit 0,2 % über der Prognose von 1,5 % die im „Jahreswirtschaftsbericht 2015 des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie“ Anfang 2015 veröffentlicht wurde.

Weiter lassen sich folgende positive Entwicklungen des vergangenen Jahres konstatieren: Die Arbeitslosigkeit befand sich auf dem niedrigsten Stand seit der Wiedervereinigung. Die realen Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer verzeichneten im Jahr 2015 den höchsten Zuwachs seit mehr als zwei Jahrzehnten. Der Staatshaushalt von Bund, Ländern, Gemeinden und Sozialversicherungen war im vergangenen Jahr bereits im vierten Jahr in Folge annähernd ausgeglichen.

In der zweiten Jahreshälfte des vergangenen Jahres schwächte sich die Aufwärtsbewegung der deutschen Konjunktur etwas ab. Die Wachstumsverlangsamung in den Schwellenländern führte zu weniger dynamischen Exporten und Unternehmensinvestitionen. Gegen Jahresende nahm die industrielle Nachfrage jedoch wieder Fahrt auf. Gleichzeitig verbesserte sich die Stimmung in den Unternehmen. Am Arbeitsmarkt setzte sich die günstige Entwicklung bis zum Jahresende fort. Die (anhaltende) wirtschaftliche Dynamik wurde vor allem durch die Binnenwirtschaft getragen, insbesondere von den Konsumausgaben und den Wohnungsbauinvestitionen. Weiterhin günstig auf die wirtschaftliche Entwicklung wirkten der niedrige Ölpreis und der vergleichsweise schwache Eurokurs. Dämpfend wirkte sich hingegen der Wachstumsrückgang in vielen Schwellenländern aus.

Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Geschäftsbereich SICS¹

Der Gesamtmarkt der Informations- und Telekommunikationstechnologie (ITK) hat sich nach Angaben des BITKOM im Jahr 2015 von rund 143,0 Mrd. Euro auf 147,9 Mrd. Euro gesteigert. Damit liegt das tatsächliche Marktvolumen 2,2 Mrd. Euro über dem – für das Jahr 2015 – prognostizierten Marktvolumen von 145,7 Mrd. Euro.

¹ Siehe zur Erläuterung 1.1 Geschäftsmodell

In den für die CONET-Gruppe besonders relevanten Segmenten „Software“ und „IT-Dienstleistungen“ betragen die Zuwächse 1,2 Mrd. Euro (+6,2 %) beziehungsweise 1,0 Mrd. Euro (+2,6 %) auf 20,3 Mrd. Euro beziehungsweise 37,2 Mrd. Euro und liegen damit auf Prognoseniveau.

Auch das Geschäft der reinen Beratungsdienstleistungen hat sich deutschlandweit im vergangenen Jahr positiv entwickelt. Der Bundesverband Deutscher Unternehmensberater (BDU) führt die gute Entwicklung unter anderem auf die anhaltende digitale Transformation in der deutschen Wirtschaft, Industrie und Verwaltung zurück. Durch die Digitalisierung kommen alle Geschäftsmodelle auf den Prüfstand. Unternehmensberatungen unterstützen ihre Klienten dabei, die notwendigen Anpassungen durchzuführen sowie die neuen Möglichkeiten zu erkennen und zu nutzen. Betroffen sind sowohl Prozesse, Organisationsstrukturen und Mitarbeiterentwicklung. Vor diesem Hintergrund hat sich die Nachfrage von Unternehmen und Organisationen nach Unterstützung bei der digitalen Transformation verstärkt. Nicht zuletzt hierdurch ist im Jahr 2015 der Umsatz der deutschen Unternehmensberatungsbranche weiter gestiegen. Die Branche der Strategie-, Organisations-, IT- sowie Human-Resources-Berater legte beim Gesamtumsatz bis Ende 2015 auf 27,0 Mrd. Euro (2014: 25,2 Mrd. Euro) zu. Dies entspricht im Vergleich zum Vorjahr einem Umsatzplus von 7,0 % (2014: + 6,4 %). Das tatsächliche Jahresergebnis liegt damit nahe an der prognostizierten Umsatzerwartung der Studienteilnehmer aus der letztjährigen Marktstudie in Höhe von + 7,4 %.

Die für die CONET-Gruppe besonders relevanten Beratungsfelder „Organisations- und Prozessberatung“ sowie die „IT-Beratung“ haben sich besser als der Branchenschnitt (7,0 %) entwickelt.

Das höchste Wachstum im Jahr 2015 verzeichnete das Beratungsfeld „**Organisations- und Prozessberatung**“ mit 7,6 Prozent. Der Anteil stieg leicht auf 43,6 % (2014: 43,4 %), das entspricht in absoluten Zahlen einem Umsatzvolumen von 11,77 Mrd. Euro (2014: 10,93 Mrd. Euro). Gut die Hälfte dieses Umsatzes entfällt auf Beratungsleistungen im Projektmanagement (12,9 %) sowie bei der Prozessoptimierung (10,9 %) in den Klientenunternehmen. Auch die Themen Beschaffung und Supply Chain Management (Anteil 5,3 %) besitzen einen hohen Stellenwert bei den Auftraggebern. Im Projektmanagement lag das Umsatzplus mit 8,5 % im Vergleich zum Vorjahr am höchsten.

Eine gute Nachfrage von Klienten aus Wirtschaft, Industrie und Verwaltung war im Jahr 2015 auch im Beratungsfeld „**IT-Beratung**“ zu verzeichnen. Das Segmentwachstum lag bei 7,1 %. Bei einem prozentualen Anteil von 10,2 % am Gesamtmarkt wurden insgesamt 5,80 Mrd. Euro umgesetzt (2014: 5,39 Mrd. Euro). Rund die Hälfte des Segmentumsatzes entfiel dabei auf Projekte mit den Themenstellungen „Erneuerung oder Optimierung von IT-Anwendungen und IT-Infrastruktur“.

Auf dem Systemhauskongress „Chancen 2016“ in Düsseldorf präsentierte ChannelPartner, ein Unternehmen des Medien- und Analystenhauses IDG Business Media, das beispielsweise auch führende IT-Fachzeitschriften wie Computerwoche oder CIO veröffentlicht, die besten Systemhäuser 2015. Rund 2.800 Kunden hatten bei der aktuellen Computerwoche-Systemhaus-Umfrage die Leistungen ihrer IT-Dienstleister in mehr als 7.200 Einzelprojekten bewertet. CONET gelang in der Kategorie „Mittelständische Systemhäuser mit Einnahmen

von 50 bis 250 Millionen Euro per annum“ in diesem Jahr ein deutlicher Sprung nach vorn und erreichte mit der Durchschnittsnote 1,45 den 4. Platz. Für diese Leistung wurden die Hennefer IT-Spezialisten als „Aufsteiger des Jahres“ ausgezeichnet.

Geschäftsbereich Experts²

Die führenden Anbieter von Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung freiberuflicher IT-Experten haben im Jahr 2015 von der hohen Nachfrage profitiert und ihre Umsätze durchschnittlich um 11 % steigern können. Insgesamt erzielten die größten 10 Agenturen einen relevanten Umsatz von mehr als 1,8 Mrd. Euro. Damit konnten sie ihren Marktanteil am Honorarvolumen der IT-Freelancer in Deutschland von 19,1 (2014) auf 19,8 (2015) % steigern. Das entspricht einem Zuwachs von 6,7 %.

Entsprechend der Lünendonk®-Marktsegmentstudie 2016 „Der Markt für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern in Deutschland“ nimmt die Questax GmbH (als einzelne Gesellschaft betrachtet) den neunten Platz in der Top-10-Rangliste der Anbieter für Rekrutierung, Vermittlung und Steuerung von IT-Freelancern in Deutschland ein.

2.2 Geschäftsverlauf

Der Umsatz der CONET-Gruppe ist im Geschäftsjahr 2016 gegenüber dem Vorjahr von 93,8 Mio. Euro um 42,58 % auf 133,7 Mio. Euro gestiegen. Dieser Anstieg ist maßgeblich durch die in diesem Jahr zum ersten Mal wertmäßig³ abgebildeten Gesellschaften Questax Heidelberg GmbH und Questax Professionals GmbH aus dem Geschäftsbereich „Experts“ zu begründen.

Geschäftsbereich SICS

Im Geschäftsbereich SICS konnte die Gesamtleistung des Vorjahres von 54,3 Mio. Euro um 14,22 % übertroffen werden und lag bei 62,0 Mio. Euro. Damit lag die Gesamtleistung 7,7 Mio. Euro über der des Vorjahres. Die Auftragslage und damit die Auslastung des Geschäftsbereichs SICS waren im Geschäftsjahr 2016 hervorragend. Der Geschäftsbereich konnte in allen vier Quartalen die definierten Planzahlen bei der Gesamtleistung übertreffen. Während die positive Plan-Ist-Abweichung in den ersten beiden Quartalen nur verhältnismäßig gering ausgeprägt war, konnte die positive Differenz in den Quartalen der zweiten Jahreshälfte noch ausgebaut werden.

² Siehe zur Erläuterung 1.1 Geschäftsmodell

³ Der Konsolidierungskreis der CONET-Gruppe wurde im Geschäftsjahr 2015 um die Beteiligungen an der Questax Heidelberg GmbH und an der Questax Professionals GmbH erweitert, aber die wertmäßige Einbeziehung erfolgte erst im Geschäftsjahr 2016. Weiterführende Informationen können dem Konzernanhang entnommen werden.

In der CONET Solutions GmbH konnten wir mit Beginn des Geschäftsjahres eine gute bis sehr gute Auslastung verzeichnen, die im Dienstleistungsgeschäft zu einer Übererfüllung der Planvorgaben führte. Im Produktbereich konnte die angestrebte Anzahl von Lizenzen nicht verkauft werden, da einige Großprojekte in das nachfolgende Geschäftsjahr verschoben wurden. Der Dienstleistungsbereich hat diese Effekte allerdings kompensiert, was insgesamt zu einem immer noch guten Ergebnis der CONET Solutions GmbH führte.

Die CONET Business Consultants GmbH startete verhalten ins Geschäftsjahr 2016, konnte aber ab dem zweiten Quartal die Gesamtleistung und die Auslastung erheblich verbessern. Grund dafür waren die Abschlüsse mehrerer Projekte, unter denen sich auch zwei langlaufende Großprojekte befanden. Diese führten unter anderem dazu, dass sich die wirtschaftliche Situation der CONET Business Consultants GmbH in den folgenden Quartalen stetig verbesserte und wir ein Rekordjahr in der Gesellschaft verzeichnen konnten.

In der CONET Services GmbH haben wir ebenfalls ein Rekordjahr auf Ebene der Gesamtleistung wie auch des Ergebnisses erreicht. Das Unternehmen lag ganzjährig über den Erwartungen. Diese positive Entwicklung ist vor allem auf Projektverlängerungen zurückzuführen.

Geschäftsbereich Experts

Der Geschäftsverlauf im Bereich Experts konnte in der Gesamtbetrachtung nicht überzeugen. Dies war bedingt durch erhebliche Umstrukturierungen in der ersten Geschäftsjahreshälfte. Positiv ist zu konstatieren, dass sich der Geschäftsverlauf in der Jahresbetrachtung stetig verbessert hat und dass das Segment der „Arbeitnehmerüberlassung“ unsere Erwartungen an die Geschäftsentwicklung übertreffen konnte.

In der Questax GmbH lag das Geschäftsvolumen leicht unter dem des Vorjahres und blieb damit sehr deutlich hinter den Erwartungen für das Geschäftsjahr 2016 zurück. Dies ist darauf zurückzuführen, dass im Bestandskundenumfeld geringere Auftragsvolumina platziert wurden. Die Vertriebsfolge bei der Neukundenakquise haben diesen negativen Effekt nur teilweise kompensiert.

Die Questax Heidelberg GmbH konnte im Betrachtungszeitraum das Geschäftsvolumen im Vergleich zum Vorjahr erheblich steigern und damit auch die Erwartungen dieses Geschäftsjahres übertreffen. Dies ist im Wesentlichen auf die erfolgreiche Gewinnung von Neukunden und die stabilen Verhältnisse bei Bestandskunden zurückzuführen.

Die positive Entwicklung in der Questax Heidelberg GmbH konnte das unzureichende Geschäftsjahr der Questax GmbH nicht ausgleichen, so dass wir im Segment „Vermittlung von freiberuflichen IT-Experten“ hinter den Erwartungen zurückblieben.

Questax Professionals GmbH konnte sich im Markt der Arbeitnehmerüberlassung im zweiten Halbjahr des Geschäftsjahres über den Erwartungen positionieren.

2.3 Ertragslage

Die nachstehende Darstellung der Ertragslage für die letzten beiden Geschäftsjahre gestattet einen Einblick in die Entwicklung des Konzerns in diesem Zeitraum. Bei der Darstellung handelt es sich um eine nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten gegliederte Wiedergabe der Gewinn- u. Verlustrechnung (BWA).

Konzern

Konsolidierte Konzern-BWA für den Zeitraum 01.04.2015 - 31.03.2016	2015/16 in Tsd. €	2014/15 in Tsd. €	Diff abs.	Diff %
Umsatzerlöse	133.675	93.755	39.920	42,58%
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.603	1.200	403	33,58%
Bestandsveränderung	-375	-351	-24	6,84%
Gesamtleistung	134.903	94.603	40.300	42,60%
Sonstige Erlöse	1.956	1.397	559	40,01%
Materialeinsatz	-84.169	-51.421	-32.748	63,69%
Rohertrag I	52.690	44.579	8.111	18,19%
Personalkosten	-37.433	-33.263	-4.170	12,54%
Rohertrag II	15.257	11.316	3.941	34,83%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-8.614	-7.449	-1.165	15,64%
EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und AFA)	6.643	3.866	2.777	71,83%
Abschreibungen	-3.628	-3.039	-589	19,38%
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern)	3.015	827	2.188	264,57%
Finanzergebnis	-1.014	-630	-384	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	2.001	197	1.804	
Außerordentliches Ergebnis	-10	-10	0	
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	1.991	186	1.805	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-1.168	-613	-555	
Sonstige Steuern	-37	-50	13	
Jahresüberschuss / -fehlbetrag	785	-477	1.262	

* Tabelle enthält Rundungsdifferenzen auf Grund der Darstellung der Werte in TEuro.

Geschäftsbereich SICS

Konsolidierte BWA des Geschäftsberichts SICS für den Zeitraum 01.04.2015 - 31.03.2016	2015/16 in Tsd. €	2014/15 in Tsd. €	Diff abs.	Diff %
Umsatzerlöse	60.801	53.456	7.345	13,74%
Andere aktivierte Eigenleistungen	1.603	1.200	403	33,58%
Bestandsveränderung	-375	-351	-24	6,84%
Gesamtleistung	62.029	54.305	7.724	14,22%
Sonstige Erlöse	1.066	1.395	-329	-23,58%
Materialeinsatz	-19.625	-15.205	-4.420	29,07%
Rohertrag I	43.471	40.494	2.977	7,35%
Personalkosten	-27.224	-27.596	372	-1,35%
Rohertrag II	16.247	12.898	3.349	25,97%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-7.307	-7.292	-15	0,21%
EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und AFA)	8.940	5.605	3.335	59,50%
Abschreibungen	-1.381	-1.976	595	-30,11%
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern)	7.559	3.629	3.930	108,29%
Finanzergebnis	-14	21	-35	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	7.545	3.651	3.894	
Außerordentliches Ergebnis	-6	-6	0	
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	7.539	3.645	3.894	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	-152	-153	1	
Sonstige Steuern	-29	-44	15	
Jahresüberschuss / -fehlbetrag	7.359	3.448	3.911	

* Tabelle enthält Rundungsdifferenzen auf Grund der Darstellung der Werte in TEuro.

Geschäftsbereich Experts

Konsolidierte BWA des Geschäftsberichts Experts für den Zeitraum 01.04.2015 - 31.03.2016	2015/16 in Tsd. €	2014/15 in Tsd. €	Diff abs.	Diff %
Umsatzerlöse	75.027	42.313	32.714	77,31%
Andere aktivierte Eigenleistungen	0	0	0	0,00%
Bestandsveränderung	0	0	0	0,00%
Gesamtleistung	75.027	42.313	32.714	77,31%
Sonstige Erlöse	775	207	568	274,40%
Materialeinsatz	-66.190	-37.861	-28.329	74,82%
Rohrertrag I	9.612	4.659	4.953	106,31%
Personalkosten	-7.062	-3.162	-3.900	123,34%
Rohrertrag II	2.549	1.497	1.052	70,27%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.714	-1.464	-1.250	85,38%
EBITDA (Ergebnis vor Zinsen, Ertragsteuern und AFA)	-165	33	-198	-600,00%
Abschreibungen	-1.489	-275	-1.214	441,45%
EBIT (Ergebnis vor Zinsen und Ertragsteuern)	-1.654	-242	-1.412	583,47%
Finanzergebnis	-536	-46	-490	
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	-2.190	-288	-1.902	
Außerordentliches Ergebnis	0	0	0	
EBT (Ergebnis vor Ertragsteuern)	-2.190	-288	-1.902	
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0	-67	67	
Sonstige Steuern	-7	-4	-3	
Jahresüberschuss / -fehlbetrag	-2.196	-359	-1.837	

* Tabelle enthält Rundungsdifferenzen auf Grund der Darstellung der Werte in TEuro.

2.3.1 Entwicklung von Umsatz und Gesamtleistung

Die CONET-Gruppe hat im abgelaufenen Geschäftsjahr einen Konzernumsatz von 133.675 TEuro (Vorjahr: 93.755 TEuro) erzielt. Das Umsatzwachstum von 39.920 TEuro resultiert aus unterschiedlichen Entwicklungen.

Im **Geschäftsbereich SICS** konnte der Umsatz gegenüber dem Vorjahr um 7.345 TEuro auf 60.801 TEuro gesteigert werden. Das entspricht einem Anstieg von knapp 14 %. Der ausschlaggebende Faktor für diesen Anstieg lag bei der CONET Business Consultants GmbH. Diese konnte ihren Umsatz um 8.133 TEuro gegenüber dem Vorjahr steigern. Das entspricht einem Zuwachs von 51,39 %. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte die CONET Business Consultants GmbH ihre Geschäftsaktivitäten somit erheblich steigern. Auch die CONET Solutions GmbH und die CONET Services GmbH konnten sich gegenüber dem Vorjahr verbessern, so dass wir von einer äußerst positiven Entwicklung sprechen können.

Die aktivierten Eigenleistungen in der dargestellten Konzern-BWA von rund 1.603 TEuro resultieren aus der Weiterentwicklung unseres erfolgreichen Software-Produkts CONET UC Radio Suite auf Rechnung der CONET Solutions GmbH. Hier haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr ca. 400 TEuro mehr an Produktentwicklungsleistungen aktiviert als im Vorjahr. (vgl.: 1.4 Forschungs- und Entwicklungsbericht).

Im **Geschäftsbereich Experts** haben die Umsätze im Vergleich zum Vorjahr um 32.714 TEuro (+77,31 %) auf 75.027 TEuro zugenommen. Dieser Anstieg ist maßgeblich durch die in diesem Jahr zum ersten Mal ganzjährig abgebildeten Gesellschaften Questax Heidelberg GmbH und Questax Professionals GmbH aus dem Geschäftsbereich „Experts“ zu begründen. In Summe tragen beide Gesellschaften zu einem Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr von 39.386 TEuro bei. Daraus resultiert, dass die Questax GmbH im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatzrückgang von -6.496 TEuro auf 35.913 TEuro verzeichnen musste. Dies ist darauf zurückzuführen, dass im Bestandskundenumfeld geringere Auftragsvolumina platziert werden konnten und die Vertriebsfolge bei der Neukundenakquise diesen negativen Effekt nicht kompensiert haben.

Das Geschäft zwischen den einzelnen Tochtergesellschaften wie auch zwischen den Geschäftsbereichen hat gegenüber dem Vorjahr von 8.540 TEuro um 2.295 TEuro auf 10.836 TEuro zugenommen, die im Zuge der Aufwands- und Ertragskonsolidierung auf Konzernebene eliminiert worden sind.

2.3.2 Entwicklung Rohertrag I

Der Rohertrag I stellt unsere Wertschöpfung aus dem operativen Geschäft vor eigenen Personalkosten dar und fungiert somit als wichtiger Indikator für das grundsätzliche Geschäftsvolumen und die erzielten Fremdmargen.

Geschäftsbereiche SICS

Im Geschäftsbereich SICS konnte der Rohertrag I im Vergleich zum Vorjahr um 2.977 TEuro gesteigert werden. Damit liegt der im Geschäftsjahr 2016 erzielte Rohertrag I bei 43.471 TEuro. Das entspricht einem Zuwachs von 7,35 %.

Bei der CONET Business Consultants GmbH resultiert ein umfänglicher Anteil des Zuwachses bei den Umsatzerlösen aus dem Geschäft mit fremden Dienstleistern und Handelsware. Da die Margen in etwa auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden konnten, hat sich auch der Rohertrag I sehr positiv entwickelt. Die Gesellschaft konnte Ihren Rohertrag I von 9.340 TEuro auf 11.983 TEuro steigern. Dies entspricht einem Anstieg von 2.644 TEuro und 28 % gegenüber dem Vorjahr. Damit hat die CONET Business Consultants GmbH den größten Anteil am Rohertrag-I-Zuwachs in diesem Geschäftsbereich.

Einen ähnlich hohen prozentualen Zuwachs verzeichnete die CONET Services GmbH. Im Geschäftsjahr 2016 konnte der Rohertrag I auf 3.627 TEuro gesteigert werden. Dies entspricht einem Zuwachs zum Vorjahr um 677 TEuro und einem Anstieg von knapp 23 %. In der CONET Services GmbH fußte das gute Geschäftsjahr hauptsächlich auf dem Zuwachs der eigenen Dienstleistungserlöse.

In der CONET Solutions GmbH verblieb der Rohertrag I auf Vorjahresniveau. Im Dienstleistungsgeschäft konnte er auf Grund einer sehr guten Auslastung und dem gestiegenen Projektvolumen gesteigert werden. Im Produktbereich hingegen konnte die angestrebte Anzahl von Lizenzen nicht verkauft werden, da einige Großprojekte in das nachfolgende Geschäftsjahr verschoben wurden. Auf Ebene des Rohertrags I glichen sich diese gegenläufigen Effekte ungefähr aus.

Geschäftsbereiche Experts

Bei der Questax GmbH hat sich der Rohertrag I (Vorjahr: 4.755 TEuro) um 948 TEuro auf 3.807 TEuro verringert. Der Rohertrag I wurde durch einen doppelten Effekt belastet. Neben dem geringeren Umsatz zum Vorjahr hat sich auch die durchschnittliche Marge gegenüber dem Vorjahr von 11,2 % auf 10,6 % verringert. Dies ist auf Margeneinbußen bei einigen Großkunden zurückzuführen, welche durch das unzureichende Neukundengeschäft nicht aufgefangen werden konnten.

In diesem Geschäftsjahr wurden die Gesellschaften Questax Heidelberg GmbH und Questax Professionals GmbH zum ersten Mal ganzjährig abgebildet. Aus diesem Grund steigt der Rohertrag I im Geschäftsbereich erheblich an. Die Questax Heidelberg GmbH trägt mit einem Rohertrag I Zuwachs von 5.366 TEuro und die Questax Professionals GmbH mit einem Zuwachs von 700 TEuro zum Wachstum bei. Auf Grund dessen steigt der Rohertrag I im Geschäftsbereich von 4.659 TEuro um 4.953 TEuro auf 9.612 TEuro an.

2.3.3 Entwicklung Rohertrag II

Der Rohertrag II stellt unsere Wertschöpfung aus dem operativen Geschäft nach allen Personalkosten dar und gibt somit Aufschluss über den Deckungsbeitrag vor den allgemeinen Sachkosten.

Das Geschäftsjahr 2016 unterlag keinen grundsätzlichen Anpassungen im Personalkostenbereich. Daher resultieren die Veränderungen hauptsächlich aus der Zu- und Abnahme von Mitarbeitern.

Im Geschäftsbericht SICS lagen die Personalkosten auf Vorjahresniveau. Die Veränderung im Konzern gegenüber dem Vorjahr ist aus der erstmaligen ganzjährigen Konsolidierung der Questax Heidelberg GmbH und der Questax Professionals GmbH entstanden.

Im Verhältnis zum Vorjahr ist der erwirtschaftete Rohertrag II im Konzern von 11.316 TEuro um 3.941 TEuro auf 15.257 TEuro gestiegen. Dies entspricht einem Anstieg von 34,83 %.

Im Geschäftsbereich SICS wurden im Geschäftsjahr 2016 26,2 % Rohertrag II aus der erzielten Gesamtleistung erwirtschaftet. Damit konnte der Geschäftsbereich die Quote vom Vorjahr (23,8%) nochmals um 2,4 % steigern.

Im Geschäftsbereich Experts sind – bedingt durch das Geschäftsmodell – die erzielten Margen beim Rohertrag II grundsätzlich geringer. Im Geschäftsjahr 2016 hat sich die Gesamtleistung – wie beschrieben – stark erhöht. Der im Verhältnis zur Gesamtleistung erwirtschaftete Rohertrag II verblieb allerdings auf dem Vorjahresniveau von 3,4 %.

2.3.4 Entwicklung EBITDA

Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen EBITDA stellt für uns eine der entscheidenden betriebswirtschaftlichen Steuerungsgrößen dar. Das EBITDA betrug im Konzern 6.643 TEuro und hat sich damit um 2.777 TEuro zum Vorjahr von 3.866 TEuro verbessert. Dies ist ein Anstieg von 71,83 % und entspricht einer EBITDA-Marge von 4,9%.

Zum EBITDA haben der Geschäftsbereich SICS 135 %, der Geschäftsbereich Experts -3 % und die Holding -32 % beigetragen.

Im Geschäftsbereich SICS konnte das EBITDA von 5.605 TEuro um 3.335 TEuro auf 8.940 TEuro gesteigert werden. Dies entspricht einem Anstieg von 59,50 % und ist zu über 50 % dem stark erhöhten Betrag der CONET Business Consultants GmbH (+1.885 TEuro) zu verdanken. Dieser konnte auf Grund der guten Geschäftslage und stabiler Sachkosten – im Vergleich zum Vorjahr – generiert werden.

Auch die CONET Solutions GmbH hat ihren Ergebnisbeitrag (Geschäftsjahr 2016: 6.275 TEuro) um 1.151 TEuro gesteigert, was zum Vorjahresergebnis von 5.124 TEuro einem Anstieg von 22,46 % entspricht. Im Vergleich zum Vorjahr ist zu erwähnen, dass die Höhe der aktivierten Eigenleistungen um rund 400 TEuro zugenommen hat. Auch in der CONET Solutions GmbH konnten die Sachkosten auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Der Zuwachs der sonstigen betrieblichen Aufwendungen in der Konzern-BWA (1.165 TEuro) resultiert mit fast 1.900 TEuro aus den Gesellschaften Questax Heidelberg GmbH und Questax Professionals GmbH. Die sich daraus ergebenden Sachkosteneinsparungen von 735 TEuro stammen im Wesentlichen aus der Holding (Einzelwertberichtigungen im Vorjahr) und der Questax GmbH.

2.3.5 Entwicklung Jahresüberschuss

Die Abschreibungen setzen sich zu über 75 % aus Abschreibungen auf Firmenwerte und selbst geschaffenen immateriellen Vermögen zusammen. Lediglich 25 % der Abschreibungen basieren auf Sachanlagen, die hauptsächlich in Form von Betriebs- und Geschäftsausstattung vorliegen. An diesem Verhältnis hat sich im Vergleich zum Vorjahr nichts verändert. Die Erhöhung der Abschreibungen um 589 TEuro resultiert aus zusätzlichen Aktivierungen von selbsterstellter Software in der CONET Solutions GmbH (Produkt UC Radio Suite) und der Hinzunahme der Questax Heidelberg GmbH.

Das Finanzergebnis lag im Betrachtungszeitraum in nahezu allen Gesellschaften auf Vorjahresniveau. Die ausgewiesene Verschlechterung in der Konzern-BWA ist vor allem auf die erstmalige ganzjährige Konsolidierung der Questax Heidelberg GmbH zurückzuführen.

Damit ergibt sich auf Ebene des Konzerns ein Jahresüberschuss von 785 TEuro, der somit 1.262 TEuro über dem Vorjahresergebnis von -477 TEuro liegt.

2.4 Vermögenslage

2.4.1 Vermögensstruktur

Die nachfolgende Übersicht zeigt die gegenüber dem Vorjahr eingetretenen Veränderungen im Vermögensaufbau, die unter Zusammenfassung gleichartiger Posten der jeweiligen Bilanzen entwickelt worden sind:

Aktiva	2015/16		2014/15		Abweichung	
	in Tsd. €	%	in Tsd. €	%	in Tsd. €	%
Immaterielle Vermögensgegenstände	14.941	30,5%	13.294	30,8%	1.647	12,4%
Sachanlagevermögen	1.903	3,9%	1.861	4,3%	42	2,3%
Finanzanlagen	61	0,1%	236	0,5%	-175	-74,2%
Latente Steuern	917	1,9%	69	0,2%	848	
Langfristig gebundenes Vermögen	17.822	36,4%	15.460	35,8%	2.362	15,3%
Vorräte	1.004	2,1%	924	2,1%	80	8,7%
Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	26.542	54,2%	23.470	54,3%	3.072	13,1%
Kurzfristig gebundenes Vermögen	27.546	56,3%	24.394	56,4%	3.152	12,9%
Liquide Mittel	3.571	7,3%	3.361	7,8%	210	6,2%
	48.938	100,0%	43.215	100,0%	5.724	13,2%

* Tabelle enthält Rundungsdifferenzen auf Grund der Darstellung der Werte in TEuro.

Die Aktiva steigen zum Geschäftsjahresende von 43.215 TEuro um 13,2 % auf 48.938 TEuro. Das ist zu ungefähr 41 % auf die Erhöhung des Langfristigen Vermögens und zu rund 59 % auf die Erhöhung des kurzfristigen Vermögens und der Liquiden Mittel zurückzuführen.

Das **Langfristig gebundene Vermögen** der CONET-Gruppe beläuft sich nunmehr auf insgesamt 17.822 TEuro und hat sich damit um 15,3 % erhöht. Die immateriellen Vermögensgegenstände enthalten im Wesentlichen **Geschäfts- oder Firmenwerte**, die sich um rund 867 TEuro auf 10.863 TEuro erhöht haben. Der wesentliche Werttreiber ist der „Aktive Unterschiedsbetrag aus Kapitalkonsolidierung“, der um 1.106 TEuro auf 10.165 TEuro angestiegen und aus dem Erwerb der restlichen Anteile an der Questax GmbH und dem Erwerb der restlichen Anteile an der CONET Business Consultants GmbH, bereinigt um die üblichen Abschreibungen der Unterschiedsbeträge, entstanden ist. Zudem sind auf erworbene Fremdsoftware 363 TEuro in der Questax Heidelberg GmbH abgeschrieben worden.

Des Weiteren sind die **Selbstgeschaffenen immateriellen Vermögensgegenstände** um 1.192 TEuro angestiegen. Dieser Anstieg ist auf die Aktivierungen von selbsterstellter Software in der CONET Solutions GmbH (Produkt UC Radio Suite) in Höhe von 1.603 TEuro und die laufenden Abschreibungen zurückzuführen.

Den Investitionen in die **Betriebs- und Geschäftsausstattung** in Höhe von 792 TEuro standen Abschreibungen von 750 TEuro gegenüber, die das **Sachanlagevermögen** von 1.861 TEuro um 42 TEuro auf 1.903 TEuro ansteigen lassen.

Der Wert der **Finanzanlagen** resultiert ausschließlich aus Anteilen an verbundenen Unternehmen. Die Reduktion ist vornehmlich auf die Veräußerung der Beteiligung an der Ploin GmbH zurückzuführen.

Der Anstieg im Bereich der **latenten Steuern** ist maßgeblich auf die geplante Nutzung von Verlustvorträgen in der Gesellschaften CONET Informertec GmbH zurückzuführen. Die Verlustvorträge sollen durch den Verkauf eines Assets der CONET Informertec GmbH und der Verschmelzung mit einer unserer Tochtergesellschaften genutzt werden.

Die **kurzfristig gebundenen Aktiva** sind um 3.152 TEuro auf 27.546 TEuro gestiegen (Vorjahr: 24.394). Das entspricht einem Zuwachs von 12,9 %.

Die **Vorräte** beinhalten im Wesentlichen unfertige Leistungen aus noch nicht abgenommenen Projekten bei der CONET Business Consultants GmbH (714 TEuro) und der CONET Solutions GmbH (207 TEuro). Damit befinden sich die Vorräte in etwa auf dem Vorjahresniveau.

Die **Forderungen** enthalten größtenteils Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die im Geschäftsjahr 2016 von 19.611 TEuro auf 23.103 TEuro zugenommen haben. Die Veränderung von 3.492 TEuro ist auf die verbesserte Geschäftslage und den Stichtagsbezug zurückzuführen. In den Forderungen sind auch Forderungen gegen verbundene Unternehmen in Höhe von knapp 200 TEuro enthalten, die sich gegenüber dem Vorjahr um knapp 60 TEuro erhöht haben. Die sonstigen Vermögensgegenstände haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr um 393 TEuro auf 2.622 TEuro reduziert. Sie stammen im Wesentlichen aus der Questax Heidelberg GmbH, der CONET Business Consultants GmbH und der Questax GmbH und setzen sich hauptsächlich aus Steuer- und Factoring-Forderungen zusammen. Die Reduktion bei den sonstigen Vermögensgegenständen resultiert fast vollständig aus der erstmaligen wertmäßigen Aufnahme der Questax Heidelberg GmbH.

Bezüglich der Analyse zu den liquiden Mitteln verweisen wir auf den Abschnitt 2.5.2 Finanzierungsanalyse.

2.4.2 Kapitalstruktur

Die nachfolgende Übersicht zeigt die gegenüber dem Vorjahr eingetretenen Veränderungen im Kapitalaufbau, die unter Zusammenfassung gleichartiger Posten der jeweiligen Bilanzen entwickelt worden sind:

Passiva	2015/16		2014/15		Abweichung	
	in Tsd. €	%	in Tsd. €	%	in Tsd. €	%
Konzerneigenkapital	9.509	19,4%	10.663	24,7%	-1.154	-10,8%
Ausgleichsposten für Anteile fremder Gesellschafter	0	0,0%	525	1,2%	-525	-100,0%
Eigenkapital	9.509	19,4%	11.188	25,9%	-1.679	-15,0%
Unterschiedbetrag aus der Kapitalkonsolidierung	263	0,5%	263	0,6%	0	0,0%
Rückstellungen	162	0,3%	65	0,2%	97	149,2%
Finanzverbindlichkeiten	10.808	22,1%	8.225	19,0%	2.583	31,4%
Latente Steuern	1.266	2,6%	848	2,0%	418	49,3%
Langfristiges Fremdkapital	12.499	25,5%	9.401	21,8%	3.098	33,0%
Rückstellungen	8.015	16,4%	6.419	14,9%	1.596	24,9%
Finanzverbindlichkeiten	1.785	3,6%	998	2,3%	787	78,9%
Verbindlichkeiten aus Lieferungen u. Leistungen	13.256	27,1%	12.100	28,0%	1.156	9,6%
Sonstige Verbindlichkeiten	3.874	7,9%	3.110	7,2%	764	24,6%
kurzfristiges Fremdkapital	26.930	55,0%	22.627	52,4%	4.303	19,0%
	48.938	100%	43.215	100%	5.724	13,2%

* Tabelle enthält Rundungsdifferenzen auf Grund der Darstellung der Werte in TEuro.

Die Passiva steigen zum Geschäftsjahresende von 43.215 TEuro um 13,2 % auf 48.938 TEuro. Das ist zu ungefähr 74 % auf die Erhöhung des kurzfristigen Fremdkapitals und zu rund 26 % auf die Erhöhung des Langfristigen Fremdkapitals und des Eigenkapitals zurückzuführen.

Das Eigenkapital liegt mit 9.509 TEuro unter dem Vorjahreswert von 11.188 TEuro und ist damit um -1.679 TEuro gefallen. Dieser Entwicklung liegen zwei gegenläufige Ursachen zugrunde. Zum einen ist der Bilanzgewinn gestiegen, was auf das Konzernergebnis in Höhe von 785 TEuro zurückzuführen ist.

Zum anderen hat sich die Kapitalrücklage negativ entwickelt. Sie wurde im Vergleich zum Vorjahr um -2.236 TEuro (-40,23 %) reduziert und beträgt zum Stichtag 3.321 TEuro. Die Reduktion der Kapitalrücklage resultiert aus dem Erwerb der restlichen Anteile der Questax GmbH. Zudem hat sich der Ausgleichsposten für Anteile fremder Gesellschafter auf null reduziert (-525 TEuro), da wir neben den restlichen Anteilen der Questax Heidelberg GmbH auch die restlichen Anteile an der CONET Business Consultants GmbH erworben haben.

Beim **langfristigen Fremdkapital** resultiert die maßgebliche Änderung aus dem Aufbau der langfristigen Finanzverbindlichkeiten. Zur Kauffinanzierung der restlichen Anteile der Questax Heidelberg GmbH haben wir die Darlehensverbindlichkeiten bei unseren Hausbanken (Deutsche Bank AG und Commerzbank AG) um 3.850 TEuro deutlich aufgestockt. Gleichzeitig wurde ein Darlehen gegenüber der Kreissparkasse Ludwigsburg auf die Commerzbank AG übertragen. Somit bestehen langfristige Verpflichtungen nur noch gegenüber der Deutsche Bank AG und der Commerzbank AG.

Das **kurzfristige Fremdkapital** ist überwiegend auf Grund der Zunahme bei den Rückstellungen und Lieferverbindlichkeiten angestiegen.

Die Zunahme bei den Rückstellungen resultiert im Wesentlichen aus dem Geschäftsbereich SICS und ist dem positiven Geschäftsverlauf geschuldet. Sie setzen sich vornehmlich aus vertraglichen Verpflichtungen aus Anstellungsverträgen in Form von Urlaub, Überstunden, Altersteilzeit sowie ergebnis- und leistungsabhängigen Prämienzahlungen zusammen. Weiterhin sind für ausstehende Rechnungen, Gewährleistungen, Abschlussprüfung und sonstige Geschäftsrisiken ausreichende Rückstellungsbeträge eingebucht. Die Erhöhung der Lieferverbindlichkeiten um 1.156 TEuro ist auf das vergrößerte Geschäftsvolumen und den Stichtagsbezug zurückzuführen. In den Lieferverbindlichkeiten sind keine Verbindlichkeiten gegen verbundene Unternehmen enthalten.

Die Finanzverbindlichkeiten verzeichnen einen Anstieg um 787 TEuro und stiegen gegenüber dem Vorjahr um 78,9 %. Dieser Anstieg beruht auf der verstärkten Nutzung der Kontokorrentlinien bei unseren Hausbanken.

2.5 Finanzlage

2.5.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Für das Geschäftsjahr 2016 hatten wir uns die folgenden kurz- und mittelfristigen Ziele gesetzt.

Aufbau einer neuen Finanzierungsstruktur unter Einbezug aller bestehenden Finanzverpflichtungen.

- Erweiterung des lang- und kurzfristigen Finanzierungsrahmens zum Erwerb weiterer Unternehmensanteile und zur Optimierung der Liquiditätsslage
- Schaffung eines Sicherheiten-Pools
- Fokussierung auf ein bis zwei Bankhäuser
- langfristige Sicherung des derzeitigen Zinsniveaus
- Anpassung/Integration der bestehenden Verpflichtungen in die neue Finanzierungsstruktur

Gleichzeitig wollten wir aus übergeordneter Sicht das Spannungsfeld der Wachstumsfinanzierung (Investitionen, Working Capital), der bestehenden und neuen Tilgungsverpflichtungen und dem sonstigen Finanzbedarf (Bürgschaften, mögliche Akquisitionen, etc.) in Einklang bringen.

Optimierung des Liquiditätsmanagements

- Schaffung eines komfortablen Liquiditätspuffers
- Sicherstellung der lückenlosen Zahlungsfähigkeit wie auch der wirtschaftlich optimalen Nutzung (Kontokorrentlinie) der einzelnen Bankkonten einer jeden Tochtergesellschaft durch eine konzernzentrale Steuerung.

Stärkung des Eigenkapitals auf Ebene der Geschäftsbereiche

- Eine Stärkung auf Konzernebene erschien auf Grund der angestrebten 100%-Beteiligungen an allen Tochtergesellschaften als unrealistisch, da sich diese Vorgänge in der Kapitalkonsolidierung negativ auf das Eigenkapital des Konzerns auswirken.

Die Ziele des kurz- und mittelfristigen Finanzmanagements konnten im Geschäftsjahr 2016 erreicht werden.

Für das kommende Geschäftsjahr 2017 liegen die Ziele des Finanzmanagements in der Reduzierung des Zinsaufwands für kurzfristige Bankverbindlichkeiten, in der weiteren Stärkung des Eigenkapitals (Eigenmittelquote im Konzern), der Senkung des Verschuldungsgrads und der Deckung des stark erhöhten Bedarfs an Bürgschaftsverpflichtungen aus dem Projektgeschäft.

2.5.2 Finanzierungsanalyse

Zum 31. März 2016 lagen die lang- und kurzfristigen Finanzverbindlichkeiten mit 7.074 TEuro 3.067 TEuro über dem Vorjahreswert von 4.007 TEuro. Dies entspricht einem Anstieg von 76,5 % und ist auf die oben erwähnte neue Finanzierungsstruktur – mit den entsprechenden Zielvorgaben – zurückzuführen.

Die liquiden Mittel der CONET-Gruppe beliefen sich zum Stichtag auf 3.571 TEuro und verbleiben damit auf Vorjahresniveau. Damit liegt die Nettoverschuldung (zinstragende Verbindlichkeiten abzüglich der liquiden Mittel) zum Geschäftsjahresende bei 9.024 TEuro und damit 2.933 TEuro über dem Wert des Vorjahres, was auf die oben beschriebene Erweiterung des Finanzrahmens zurückzuführen ist. Der Verschuldungsgrad (Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA) beträgt zum 31. März 2016 somit 1,36. Dieser Wert gibt einen Anhaltspunkt dafür, wie schnell die Verschuldung zurückgeführt werden kann.

Die Finanzverbindlichkeiten von 12.593 TEuro setzen sich zu 86 % (10.808 TEuro) aus langfristigen und zu 14 % (1.785 TEuro) aus kurzfristigen Verbindlichkeiten zusammen. Die kurzfristigen Verbindlichkeiten resultieren aus der Nutzung von Kontokorrentlinien. Die langfristigen Verbindlichkeiten entstanden aus dem Erwerb weiterer Anteile an unseren Tochtergesellschaften.

Die bereitgestellten Fremdmittel sind über einen Sicherheiten-Pool besichert.

Wesentliche außerbilanzielle Finanzierungen bestehen nicht.

2.5.3 Liquiditätslage

Zum 31. März 2016 stieg der Kassen- und Bankbestand stichtagsbezogen von 3.361 TEuro um 210 TEuro auf 3.571 TEuro.

Die Kapitalflussrechnung, welche den Anstieg des Kassen- und Bankbestands im abgelaufenen Geschäftsjahr darstellt, finden Sie in den Anlagen.

Die Zahlungsfähigkeit der CONET-Gruppe war im Geschäftsjahr 2016 zu jedem Zeitpunkt gegeben. Der CONET-Gruppe steht ein – teilweise genutzter – kurzfristiger Kreditrahmen von rund 5.250 TEuro zur Verfügung, der anteilig für Avale/Bürgschaften genutzt werden kann.

2.6 Gesamtaussage zur wirtschaftlichen Lage

Vor dem Hintergrund des erfolgreichen Umbaus der Konzernfinanzierung, der verbesserten Liquiditätssituation, dem sehr guten Ergebnis im Geschäftsbereich SICS und den positiven Entwicklungen in der zweiten Geschäftsjahreshälfte des Geschäftsbereichs Experts betrachtet der Vorstand die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage der CONET-Gruppe zum 31. März 2016 als zufriedenstellend. Der Vorstand sieht in der aktuellen Lage eine solide Basis für die Weiterentwicklung der CONET-Gruppe.

2.7 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

2.7.1 Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

Mitarbeiter

Unser wertvollstes Kapital sind unsere Mitarbeiter. Ihr Know-how und ihre Motivation treiben unser Geschäft voran. Sie sind diejenigen, die das Vertrauen unserer Kunden genießen. Deshalb müssen wir im Wettbewerb um neue Mitarbeiter ausreichend attraktiv sein. Das Vereinen der vielfältigen Bedürfnisse erfordert weiterhin ein hohes Maß an intelligenter und flexibler Organisation. Dementsprechend sind die Weiterentwicklung bestehender Mitarbeiter und die Gewinnung neuer Mitarbeiter wesentliche Erfolgsfaktoren für die zukünftige Entwicklung der CONET-Gruppe, was sich auch in unserem Employer Branding ausdrückt:

Erfolg. Unsere Leidenschaft.

Für diesen Erfolg gestalten wir gemeinsam mit unseren Mitarbeitern das richtige Arbeitsumfeld. Wertschätzung in der CONET-Gruppe heißt, dass sich Einsatz auch in besonderen Arbeitgeberleistungen auszahlt. Vertrauen zeigen wir, indem wir uns gegenseitig große Freiräume in der täglichen Arbeit geben. Und Fairness bedeutet in der CONET-Gruppe, dass der Unternehmenserfolg mit der erfolgreichen beruflichen und persönlichen Entwicklung jedes Mitarbeiters einhergehen muss.

Betriebliches Gesundheitsmanagement

Neben der fachlichen Weiterentwicklung und einem angenehmen Arbeitsumfeld sehen wir auch die körperliche Gesundheit unserer Mitarbeiter in unserer Arbeitgeberverantwortung. Zu diesem Zweck hat die CONET-Gruppe ein betriebliches Gesundheitsmanagement etabliert, das die Förderung der Gesundheit eines jeden Einzelnen zum Ziel hat.

Neben Betriebssportgruppen wie Fußball, Beachvolleyball, Schwimmen oder Badminton sorgen auch verschiedene Gymnastik- und Aerobic-Schnupperkurse sowie Übungen am Arbeitsplatz und im Fahrstuhl für den körperlichen Ausgleich.

Im Laufe eines Jahres gibt es zudem besondere Aktionen. So nahmen 2014 viele Mitarbeiter der CONET-Gruppe an einem „Geh-Wettbewerb“ teil, mit dem Ziel jeden Tag über einen definierten Zeitraum von zwei bis drei Monaten 10.000 Schritte zu gehen. Gemessen wurde das Tagesergebnis mit einem Schrittzähler.

Darüber hinaus fördern wir jährlich ein Lauf-Event in der Region wie den Europawochelauf in Hennef oder den HRS Business Run in Köln.

Neben den Bewegungsangeboten runden kostenloses Obst, flexible Arbeitszeiten sowie regelmäßige Überprüfungen der Arbeitsplatzergonomie das Gesundheitsangebot in der Gruppe ab.

Um zusätzlichem Stress vorzubeugen und mit ihm gesundheitsschonend umzugehen, führt die CONET-Gruppe in Zusammenarbeit mit gesetzlichen Krankenkassen und regionalen Anbietern aus dem Bereich Gesundheit jährlich einen Gesundheitstag durch, an dem zahlreiche Angebote zum Mitmachen anregen. Neben Workshops und Vorträgen zur gesunden Ernährung, zum Thema Entspannung sowie zu physiotherapeutischen Maßnahmen haben die Mitarbeiter Gelegenheit, einen Seh- beziehungsweise Hörtest durchzuführen oder sich beim lokalen Stadtverband sowie einem Fitnessstudio über deren Angebote zu informieren. Ziel ist, die Mitarbeiter jährlich über die neuesten Trends rund um die Themen Bewegung und gesunde Ernährung im Rahmen einer solchen Veranstaltung zu informieren.

Kunden

Die Zufriedenheit der Kunden der CONET-Gruppe ist für den langfristigen Erfolg unserer Geschäftsaktivitäten von maßgeblicher Bedeutung. Seit einigen Jahren führt CONET deshalb in regelmäßigen Abständen Kundenzufriedenheitsbefragungen durch. Die letzten Befragungen sind im Jahr 2015 erfolgt und haben – wie auch in den Vorjahren – ein sehr gutes Ergebnis erbracht. Die Kunden sind aufgefordert, auf die Frage ‚Würden Sie CONET weiterempfehlen?‘ auf einer Skala von 0 – 10 zu antworten, wobei 10 (ja, uneingeschränkt) die beste und 0 (nein, auf keinen Fall) die schlechteste Beurteilung darstellen. Aus der Differenz der Förderer und Kritiker wird die Gruppe der sogenannten effektiven Förderer ermittelt. Dieser Wert belief sich in der Befragung 2015 auf 39 % und stellt damit einen sehr guten Wert dar. Der Vergleichswert des Jahres 2012 belief sich auf 36 %. Im Geschäftsjahr 2017 wird diese Kundenbefragung mit derselben Systematik erneut stattfinden und wir sind zuversichtlich, das gute Ergebnis aus dem Jahr 2015 bestätigen zu können.

Ein weiterer Indikator, der den Erfolg unserer Maßnahmen zum Erhalt und zur Steigerung der Kundenzufriedenheit bestätigt, ist die Umfrage „Die besten Systemhäuser 2015“ der Computerwoche. Auf dem Systemhauskongress „Chancen 2016“ in Düsseldorf präsentierte ChannelPartner, ein Unternehmen des Medien- und Analystenhauses IDG Business Media, das beispielsweise auch führende IT-Fachzeitschriften wie Computerwoche oder CIO veröffentlicht, die besten Systemhäuser 2015. Rund 2.800 Kunden hatten bei der aktuellen Computerwoche-Systemhaus-Umfrage die Leistungen ihrer IT-Dienstleister in mehr als 7.200 Einzelprojekten bewertet. CONET gelang in der Kategorie „Mittelständische Systemhäuser mit Einnahmen von 50 bis 250 Millionen Euro per annum“ in diesem Jahr ein deutlicher Sprung nach vorn und erreichte mit der Durchschnittsnote 1,45 den 4. Platz. **Für diese Leistung wurde CONET als „Aufsteiger des Jahres“ ausgezeichnet.**

3 Nachtragsbericht

Die Hauptversammlung der CONET Technologies AG hat am 30. Juni 2016 die rückwirkende Abspaltung (zum 1. April 2016) der Questax GmVH in eine neu zu gründende Questax Holding AG genehmigt.

4 Prognose-, Chancen- und Risikobericht

4.1 Prognosebericht

Wie bereits in den Grundlagen des Konzerns und im Nachtragsbericht dargestellt, wird der Geschäftsbereich Experts rückwirkend zum 1. April 2016 in eine neu zu gründende Questax Holding AG abgespalten. Aus diesem Grund bezieht sich der Prognosebericht im Wesentlichen auf den in der CONET Technologies AG verbleibenden Geschäftsbereich SICS.

Der IT-Branchenverband BITKOM rechnet aufgrund der weiterhin guten Wirtschafts- und Konjunkturlage in seinen Prognosen vom März 2016 im Gesamtmarkt Informationstechnologie & Telekommunikation (ITK) für das laufende Jahr 2016 mit einem Zuwachs um 1,8 Prozent auf 150,5 Mrd. Euro, in den für CONET relevanten Teilbereichen „**Software**“ wird sogar mit einem Plus von 6,2 % (auf 21,5 Mrd. Euro) und bei den „**IT-Dienstleistungen**“ mit einem Plus von 2,7 % (auf 38,2 Mrd. Euro) gerechnet.

Ergänzend zu den Aussagen des BITKOM geben die Beratungsgesellschaften laut BDU (Bundesverband Deutscher Unternehmensberater) für das Jahr 2016 eine Wachstumsprognose für den Gesamtmarkt von 7,5 % ab, denn die Branche der Unternehmensberater bleibt hinsichtlich ihrer Geschäftserwartung für 2016 weiterhin optimistisch. In der Marktstudie „Facts & Figures zum Beratermarkt 2015/2016“ weist die Prognose, die sich rein rechnerisch aus den Einschätzungen der über 500 Befragungsteilnehmer ergibt, mit einem Plus von 7,5 % einen nochmals leicht erhöhten Wert gegenüber dem Vorjahr auf. Das Eintreten dieser Entwicklung vorausgesetzt, würde die Unternehmensberatungsbranche nach dem Einschnitt im weltweiten Krisenjahr 2009 damit zum siebten Mal in Folge wachsen und auf ein durchschnittliches jährliches Wachstum von rund 7,4 % in dieser Zeitspanne kommen.

Der Anteil von 70 %, der in der Marktbefragung eine positive Wachstumsprognose für das Jahr 2016 abgeben hat, verdeutlicht die vorhandene Zuversicht der Unternehmensberatungen in der Breite. Lediglich jede zehnte Consulting-Firma äußert eine skeptische Konjunkturentwicklung und erwartet einen Rückgang beim Umsatz. Dabei gibt es einen erheblichen Unterschied in der Zukunftsbewertung je nach Größenklasse. Während bei den großen Marktteilnehmern (Umsatz: > 45 Mio. Euro) nur 5 % eine negative Prognose abgegeben haben, sind es bei den kleineren Unternehmensberatungen (Umsatz: < 0,25 Mio. Euro) – oft Einzelberater – 13 %. Besonders hoch fällt die Erwartungshaltung bei den Unternehmen der Größenklasse 500.000 bis 1 Million Euro Umsatz mit einem prognostizierten Wachstum im Jahr 2016 von 9,5 % aus. Mit einem durchschnittlich erwarteten Umsatzwachstum von 9,0 % zeigen sich die Marktteilnehmer der Größenklasse 15 bis 45 Millionen Euro Umsatz ähnlich zuversichtlich.

Wachstumstreiber sind für das laufende Jahr die Bereiche „Public Sector“ (Prognose 2016: + 8,8 %), Finanzdienstleister (Prognose 2016: + 8,2 %) sowie das verarbeitende Gewerbe (Prognose 2016: + 7,5 %).

Diese positiven Prognosen in den für uns relevanten Branchen spiegeln sich auch in unserem Auftragsbestand und der aktuellen Auslastungssituation wieder. Der Auftragsbestand (Stand 30. Juni 2016) im Geschäftsbereich SICS weist aus, dass sich bereits 78 % des geplanten Rohertrag I (für das Geschäftsjahr 2017) unter Vertrag und 14 % im bewerteten Angebotsstatus befinden. Wir sprechen in diesem Falle von einer Abdeckungsquote von 92 %. Des Weiteren lässt sich die positive Gesamtsituation auch in einer hervorragenden Auslastung aller unserer Einzelgesellschaften erkennen. Wir starten aus diesen Gründen sehr optimistisch in das kommende Geschäftsjahr 2017, das bereits erfolgreich begonnen hat, und sind sicher, dass wir uns wieder als verlässlicher Dienstleister und Lösungsanbieter im Markt positionieren werden.

Entsprechend der oben beschriebenen positiven Branchenentwicklungen erwartet der Vorstand für den jetzigen Geschäftsbereich SICS, dass das bereits sehr hohe Niveau auch im kommenden Geschäftsjahr gehalten werden kann. Wir gehen von einem konsolidierten Umsatz in Höhe von gut 64 Mio. Euro sowie einem Rohertrag I von knapp 46 Mio. Euro aus. Zudem erwartet der Vorstand ein Ergebnis vor Steuern zwischen 7.000 und 8.500 TEuro. Wir wollen damit den guten Weg fortsetzen und die Gruppe weiter stärken.

4.2 Risikobericht

Die Risikostrategie der CONET-Gruppe regelt die risikopolitischen Grundsätze und die Anforderungen (Kernkomponenten, Rollen, Verantwortlichkeiten und Abläufe) für ein ordnungsmäßiges, konzernweit einheitliches und in die Zukunft gerichtetes Risikomanagement und dessen Einbettung in die Unternehmensstrategie. Die Risikostrategie wird jährlich den geänderten Umfeldbedingungen angepasst. Dazu werden Konjunkturschwankungen, Technologiewandel und die Entwicklung einzelner Branchen und Kundensegmente als relevante Einflussgrößen betrachtet, bewertet und in die Unternehmensstrategie sowie Risikostrategie einbezogen.

Die organisatorische Verankerung des Risikomanagements im operativ und strategisch ausgerichteten Controlling ermöglicht eine mit den Planungs- und Reporting-Prozessen integrierte, aktive und ganzheitliche Ausrichtung des Konzern-Risikomanagements.

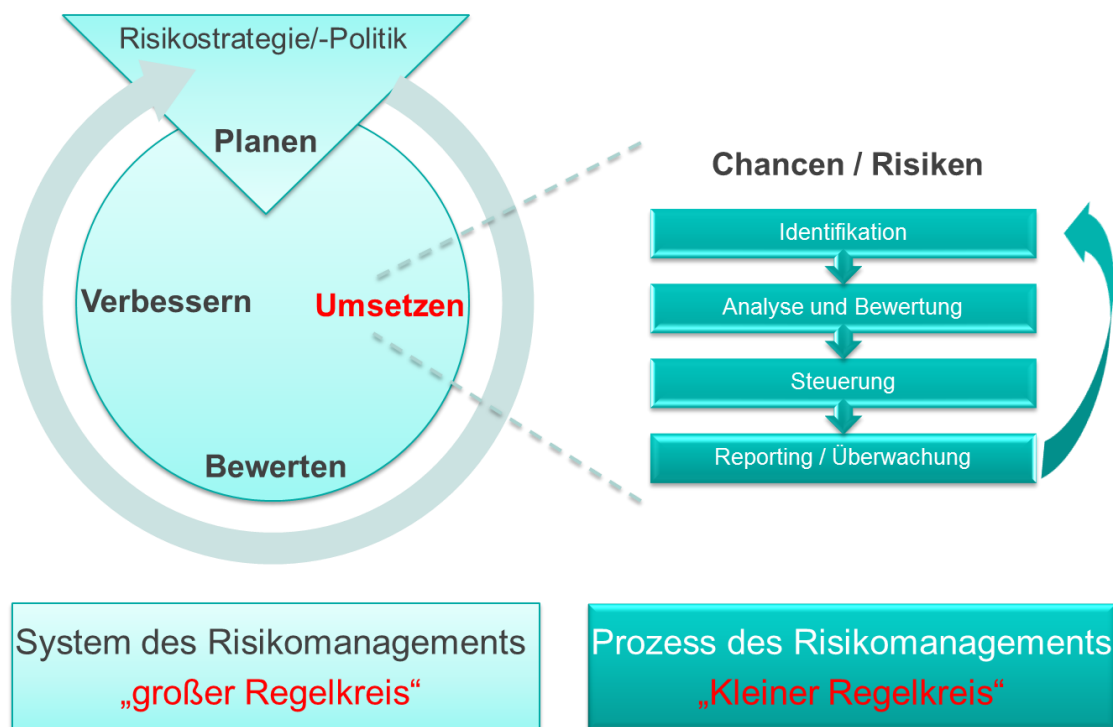
Ziel des Risikomanagements bei CONET ist es, auf allen Unternehmensebenen das Risikobewusstsein zu erhöhen und eine wertorientierte Risikokultur zu etablieren, um die mittelfristigen finanziellen Zielgrößen zu erreichen und so die systematische und kontinuierliche Steigerung des Unternehmenswerts zu unterstützen.

4.2.1 Risikomanagementsystem

Dem Risikomanagement obliegt die Aufgabe, die Anforderungen der Risikostrategie umzusetzen, diese regelmäßig zu bewerten, das Risikomanagementsystem kontinuierlich in Richtung Best Practice weiterzuentwickeln und bei Bedarf auf neue Erkenntnisse und Anforderungen anzupassen.

Die Umsetzung konzentriert sich im Wesentlichen auf die frühzeitige Identifizierung von Chancen und Risiken, deren Analyse und Bewertung sowie die Steuerung von gezielten Maßnahmen. Dies geschieht quartalsweise durch die Geschäftsführungen der Tochtergesellschaften, die optional weitere Hierarchieebenen einbinden können, und letztlich dem Vorstand. Chancen und Risiken können jederzeit auch ad-hoc gemeldet werden.

Risikomanagementsystem



Risikomanagementsystem

in Anlehnung an „ONR 49000:2004 ff. Risikomanagement für Organisationen und Systeme“

Die langfristige Betrachtung der Unternehmensfinanzen ist in den Strategieprozess des Vorstands eingebunden. Die Ausstattung mit ausreichendem Eigenkapital, tägliches Cash-Management, die integrierte Planung von Erfolg und Liquidität sowie die Monatsabschlüsse gewährleisten die ganzheitliche finanzielle Überwachung des Konzerns.

Aus der Gesamtheit der identifizierten Risiken werden im Folgenden diejenigen Risikokategorien beziehungsweise Einzelrisiken erläutert, die aus heutiger Sicht die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der CONET-Gruppe in wesentlichem Ausmaß beeinflussen können.

4.2.2 Risiken

Marktrisiken

Durch das traditionell große Umsatzvolumen beim Kunden Bundeswehr unterliegt die CONET-Gruppe in diesem Segment einer hohen Erlössensibilität. Nachteile, in Form von Preisnachlässen, konnten durch Langfristverträge mit umfangreichen Kontingenzzusagen abgedeckt werden.

Um den Kunden Bundeswehr weiterhin als starken Partner zu halten, passt sich CONET mit seinen Leistungen den sich wandelnden Herausforderungen der Streitkräfte an und erweitert seine Aktivitäten in diesem Umfeld kontinuierlich um innovative, in anderen Sektoren bereits bewährte technologische Lösungsansätze und eigene Produktentwicklungen. So soll es zunehmend gelingen, bislang nicht zum Kundenspektrum gehörende Teilbereiche der Streitkräfte als potenzielle Abnehmer für CONET-Lösungen und -Leistungen zu gewinnen.

Gleichzeitig erweitert CONET das Themenspektrum Bundeswehr auf das Kundenumfeld internationaler Streitkräfte und -Bündnisse sowie den bereits im Zusammenhang mit der Entwicklung der CONET UC Radio Suite genannten Bereich Public Security. Dieser bietet mit seinen hohen Anforderungen an die Verfügbarkeit von Informationen, Stabilität der genutzten IT-Systeme und die Zuverlässigkeit von Kommunikationsstrecken eine Vielzahl konkreter Anknüpfungspunkte für die CONET-Kernleistungen. Darüber hinaus gibt es sehr erfolgsversprechende Vertriebsansätze, die CONET UC Radio Suite mit weiteren Anpassungen auch im privatwirtschaftlichen Umfeld einzusetzen.

Im „Public Sector“ ist eine solide Verfügbarkeit von Haushaltsmitteln festzustellen. Im Rahmen der Sicherung und des Ausbaus des Bestandsgeschäfts konnten erfreulicherweise langfristige Betriebsprojekte akquiriert werden.

Im privatwirtschaftlichen Sektor, bei CONET unter dem Begriff „Private“, zusammengefasst, gilt es eine zu starke Abhängigkeit von Einzelkunden zu vermeiden. Durch den gezielten Aufbau von Neukundengeschäft versuchen wir vorhandene Abhängigkeiten weiter zu reduzieren.

Ein Ausfallrisiko bei unseren Kunden aufgrund verschlechterter Bonität kann nicht vollständig ausgeschlossen werden. Mit Blick auf unsere Kundenstruktur wird dieses Risiko derzeit weiterhin als gering eingeschätzt. Dennoch wird diesem Sachverhalt bilanziell durch die Bildung von Einzel- und Pauschalwertberichtigungen Rechnung getragen.

Darüber hinaus wird operativ durch ein wöchentliches Forderungsmanagement der Problematik gezielt begegnet. Die Kunden werden entsprechend ihres Zahlungsverhaltens in der Vergangenheit klassifiziert. Die Klassifizierung wird zu regelmäßigen Zeitpunkten überprüft und angepasst. In Abhängigkeit dieser Einordnung erfolgen die aktive Kundenansprache und die Einleitung entsprechender Maßnahmen. Dieses kundenindividuelle Forderungsmanagement hat sich in der Vergangenheit erfolgreich bewährt.

Generell ist die Bonität unserer Kunden als auch ihr Zahlungsverhalten in den vergangenen Geschäftsjahren mit gut und teilweise sehr gut zu bewerten.

Risiken der Leistungserstellung (leistungswirtschaftliche Risiken)

Die Risiken im Rahmen der Erstellung und Abwicklung von Projektleistungen, wie zum Beispiel Nicht-Einhaltung der Projektbudgets oder der Termine sowie mangelnde Qualität der Projektleistungen und Produkte, werden gemäß den Vorgaben aus dem Qualitätsmanagement laufend durch die Projektverantwortlichen überwacht.

Die Projekte werden im Vorfeld kategorisiert und auf dieser Basis wird die Geschäftsführung über die wichtigen Projekte von den Projektverantwortlichen unterrichtet, so dass eine stetige Beobachtung der Projektrisiken erreicht wird. Für Großprojekte werden regelmäßig Statusberichte erstellt. Im Zentrum steht hierbei die Earned-Value-Analyse, die anhand der tatsächlichen Ist-Kosten sowie der jeweils aktuellen Planung eine bis auf Arbeitspaketebene detaillierte Fortschrittsbewertung bezogen auf die Termin- und Budgetsituation erlaubt. Damit können Termin- und Budgetabweichungen schneller erkannt und kommuniziert werden. Mit diesen Maßnahmen können wir die Risiken aus der Projektabwicklung enorm reduzieren.

Eine andauernde sehr geringe Auslastung der Projektmitarbeiter birgt ebenfalls ein wesentliches Risiko für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens. Um diesem Risiko grundsätzliche entgegenzuwirken wird ein adäquater Auftragsbestand benötigt. Wie im Prognosebericht zu lesen, rechnen wir für das Geschäftsjahr 2017 mit einer ausgezeichneten Auftragslage und befinden uns somit in einer recht komfortablen Situation. Weitere Maßnahmen zur Reduktion dieses Risikos werden in den operativen Einheiten in Form einer Ressourcenplanung vorgenommen. Hier werden die Einsätze der einzelnen Berater in Hinblick auf möglichst geringe Leerzeiten optimiert.

Gewährleistungs-/ Haftungsrisiko

Im Rahmen der operativen Geschäftstätigkeit geht die CONET-Gruppe tagtäglich Gewährleistungs- und Haftungsrisiken ein. Dieses Risiko wird bilanziell durch Bildung von Rückstellungen berücksichtigt.

Sollte aufgrund von Produktmängeln oder sonstigen Leistungsstörungen die CONET-Gruppe haftbar gemacht werden, hätte dies negative Auswirkungen auf die Vermögens- und Ertragslage der Gesellschaft. Um die finanziellen Auswirkungen zu begrenzen, sind entsprechende Haftpflichtversicherungen abgeschlossen worden.

Liquiditätsrisiko

Liquiditätsrisiken beziehungsweise Risiken aus Zahlungsstromschwankungen sind grundsätzlich nicht auszuschließen. Ziel ist es, diese möglichst frühzeitig zu erkennen und gegensteuern zu können. Die Risiken werden auf Basis einer wöchentlich aktualisierten Liquiditätsplanung für die kommenden 8 bis 10 Wochen laufend überwacht.

In Verbindung mit dem aktiven Forderungsmanagement werden zudem die Volumina der Zahlungsverpflichtungen mit der bestehenden Liquidität laufend abgeglichen.

Die Fremdfinanzierung unserer Unternehmensakquisitionen wird uns auch in den nächsten Jahren noch sehr stark fordern und die Liquidität belasten. Von daher können unterjährige Schwankungen dazu führen, dass der Rahmen der Kontokorrent-Kreditlinien temporär genutzt werden muss. Wir gehen nicht davon aus, dass wir im Laufe des Jahres die Kontokorrent-Kreditlinien im Konzern vollständig nutzen müssen. Vielmehr werden wir jederzeit über einen ausreichenden Liquiditätspuffer verfügen. Ergänzende Informationen entnehmen Sie bitte dem Abschnitt 2.5.1 Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements.

Ertragsrisiko

Bei Nichteintritt der Geschäftsplanungen kann die Ertragslage des Konzerns zukünftig belastet werden. Grundsätzlich ist festzuhalten, dass Schätzungen auf Erfahrungswerten und weiteren Prämissen beruhen. Die tatsächlichen Werte können von diesen Schätzungen abweichen. Diesem Risiko wirken wir mit unserem unternehmensinternen Steuerungssystem (siehe Punkt 1.3) entgegen. Wir sind uns sicher, maßgebliche Abweichungen umgehend zu erkennen und darauf reagieren zu können.

Insgesamt hat sich die Gesamtbetrachtung der wesentlichen Risikofaktoren gegenüber dem Vorjahr verbessert. Aus heutiger Sicht sind den Fortbestand des Unternehmens gefährdende Risiken nicht erkennbar.

4.3 Chancenbericht

Chancen durch eine positive Marktentwicklung

Die grundlegenden Chancen von IT-Systemhäusern liegen in den Wachstumschancen der IT-Branche ganz generell sowie in der Investitionsbereitschaft der Unternehmen, ihre IT-Landschaft zu modernisieren, Prozessabläufe zu automatisieren und neue, zusätzlichen Mehrwert bietende Applikationen zu installieren. Die Basis für ein solches Wachstum sehen wir (siehe 4.1 Prognosebericht) und diese ist in den bestehenden Planzahlen enthalten. Wenn es uns allerdings gelingt, schneller zu wachsen als geplant, ergibt sich daraus eine Ertragschance.

Im Rahmen der vergangenen, erfolgreichen Projektumsetzungen hat sich die CONET-Gruppe als verlässlicher Lösungspartner beziehungsweise Dienstleister bewährt. Unsere hohe Bestandskundenzufriedenheit leitet sich hieraus ab (siehe 2.1: Umfrage „Die besten Systemhäuser 2015“) und bietet demzufolge für das zukünftige Projektgeschäft die ideale Plattform, die bestehenden Geschäftsbeziehungen weiter auszubauen. Gelingt uns dies schneller oder umfangreicher als geplant, ergibt sich hieraus ebenfalls eine Ertragschance.

Chancen durch Effizienzsteigerung

Wir arbeiten kontinuierlich an der Verbesserung der internen Prozesse und Kontrollmechanismen, um die Effizienz unserer Organisation zu verbessern. Wir versuchen stets das vorhandene Know-how unser Mitarbeiter, die etablierten Prozesse und die eingesetzten IT-Systeme optimal aufeinander abzustimmen um Ineffizienzen aufzudecken und zukünftig zu vermeiden.

Hennef, den 19. August 2016

Ulrich Wantia
(Vorstandsvorsitzender)

Anke Höfer
(Mitglied des Vorstandes)