

ifa systems AG

Geschäftsbericht 2016



Life Science in Eye Care



Kennzahlentabelle Konzern

in TEUR, sofern nicht anders angegeben	2012	2013	2014	2015	2016
Umsatz	7.402	7.771	8.077	8.267	8.864
aktivierte Eigenleistungen	3.032	2.335	2.341	2.395	1.596
Gesamtleistung	11.038	10.473	10.806	11.676	11.893
EBITDA	1.489	2.648	3.297	3.414	1.030
EBITDA Marge (%) bezogen auf Gesamtleistung	13,5	25,3	30,5	29,2	8,7
EBIT	958	1.601	2.419	2.686	-2.216
EBIT Marge (%) bezogen auf Gesamtleistung	8,6	15,3	22,4	23,0	-18,6
Konzernergebnis	573	1.043	1.538	2.062	-2.224
Ergebnis je Aktie (EUR)	0,23	0,42	0,56	0,75	-0,81
Operativer Cashflow	2.583	3.267	2.502	1.708	1.222
Free-Cashflow	-1.004	679	-384	-1.108	-474
Bilanzsumme	17.535	18.774	23.446	26.446	22.965
Eigenkapital	13.418	14.138	17.875	20.271	15.806
Eigenkapitalquote (%)	76,5	75,3	76,2	76,7	68,8
Mitarbeiter (Periodendurchschnitt)	86	72	82	87	91
Gesamtleistung pro Mitarbeiter	128	145	132	134	131
Aktienanzahl in Tausend	2.500	2.500	2.750	2.750	2.750

Die oben genannten Zahlen lassen sich aus der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung ableiten, können und sollen aber selbige nicht ersetzen.

Inhalt	Seite
Die ifa-Gruppe im Überblick	5
Vorwort des Vorstands	9
Bericht des Aufsichtsrats	12
Zusammengefasster Lagebericht und Konzernlagebericht	
Grundlagen des Konzerns	17
Wirtschaftsbericht	23
Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ifa systems AG	29
Nachtragsbericht	33
Abhängigkeitsbericht	33
Prognosebericht	34
Risiko- und Chancenbericht	36
Konzernjahresabschluss	
Konzernbilanz	40
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	42
Konzerngesamtergebnisrechnung	42
Konzern-Kapitalflussrechnung	43
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung	44
Konzernanhang	45
Versicherung der gesetzlichen Vertreter	65
Bestätigungsvermerk	66
Organe	68



Die ifa-Gruppe im Überblick

Die ifa-Gruppe entwickelt, vertreibt und installiert im Wachstumsmarkt Health-IT Softwarelösungen und Komponenten speziell für Augenärzte und Augenkliniken weltweit. Im Mittelpunkt der Lösungen steht die Sicherstellung der optimalen Behandlung des Patienten. Kernstück ist die auf Ophthalmologie, also die Augenheilkunde, spezialisierte elektronische Patientenakte, in der alle Einzelheiten der Untersuchungen und Behandlungen dokumentiert werden. Die Daten aus mehr als 480 ophthalmologischen Geräten von verschiedenen Herstellern können in die Software übertragen werden. Auf der Grundlage der erfassten Daten können die Ärzte Hinweise zu den jeweiligen Richtlinien, den Behandlungsmethoden und auch eventuellen Risiken bekommen. Verschiedene spezialisierte Datenbanklösungen ermöglichen zusätzlich die Archivierung und Auswertung von Bildern, Dokumenten und Daten. Sie sind damit häufig auch Bestandteil des Qualitätsmanagements oder werden für die Forschung genutzt. Fachleuten zufolge wird dieser Nischenmarkt bis zum Jahr 2020 auf ein Volumen von über 6,2 Mrd. US-Dollar anwachsen.

ifa Produkte und Dienstleistungen

Das Kerngeschäft der ifa-Gruppe besteht auf der einen Seite aus der elektronischen Patientenakte und auf der anderen Seite aus Lösungen, die unter dem Begriff Connectivity Business zusammengefasst sind.

Mit der Spezialisierung auf den Bereich Ophthalmologie hat sich die ifa systems AG zu einem führenden Anbieter bei der elektronischen Patientenakte entwickelt. Mehr als 15.000 Arbeitsplätze weltweit sind mit Lösungen von ifa ausgerüstet, täglich werden die Daten von mehr als 200.000 Patienten in ifa-Programmen bearbeitet. Ergänzt werden diese Lösungen durch Module wie das Terminmanagement und das Workflow-Management.

Der Bereich Connectivity Business umfasst verschiedene Lösungen, die die herstellerübergreifende Erfassung, Analyse und Archivierung ermöglichen. Dank der sorgfältigen Strukturierung der Daten ist es möglich, Ärzte bei der Suche nach der richtigen Diagnose und Behandlung zu unterstützen. Dies ist ein Tätigkeitsfeld, das durch Trends zu Clinical Decision Support Systems und Telemedizin in Zukunft noch stark an Bedeutung gewinnen wird.

Telemedizin

Basierend auf dem E-Health-Gesetz von 2015 sollen ab Mitte 2018 Arztpraxen und Krankenhäuser flächendeckend an eine digitale Infrastruktur mit höchsten Sicherheitsstandards angeschlossen werden. Das ifa-System erfüllt bereits viele Anforderungen, wie z.B. den eArztbrief, bei dem verschlüsselte Patientenbriefe elektronisch unter den Ärzten ausgetauscht werden können und diese direkt in der jeweiligen Patientenakte abgespeichert werden. Für den Rollout der Infrastruktur ist die Gesellschaft für Telematikanwendungen „gematik“ verantwortlich. Die Kosten der Telematik-Infrastruktur werden von den ärztlichen Spitzenverbänden teilweise übernommen und gefördert.

Die ifa-Kunden

Kunden für ifa-Lösungen sind neben Augenarztpraxen auch große Augenkliniken weltweit, hier verfügt ifa über einen ausgezeichneten Ruf. Im Vordergrund steht dabei die Unterstützung und die Sicherstellung der optimalen Behandlung des Patienten. Zu den Referenzen gehören beispielsweise das Dean McGee Eye Institute (Oklahoma City, USA), oder die Magrabi-Gruppe in Saudia Arabien und den Arabischen Emiraten. Sie alle schätzen die spezifischen und die im täglichen Ablauf unterstützenden Programmfunktionen von ifa. Darüber hinaus kann nahezu jedes ophthalmologische Gerät, das weltweit für die Diagnostik oder die Befundung im Einsatz ist, in das ifa-System eingebunden und die Daten für die Analyse und Archivierung verfügbar gemacht werden. Bei Augenarztpraxen unterstützt das System sowohl konservative und operativ tätige Einzel- und Gemeinschaftspraxen,

medizinische Versorgungszentren sowie mittlere und große Praxis-Verbünde und Augenzentren, die zum Teil mehr als 150 Arbeitsplätze an unterschiedlichen Standorten betreiben.

Wer arbeitet mit ifa-Lösungen?

Augenärzte sowie MFAs, Orthoptisten, Optiker und Optometristen

Internationale Referenzen (Auszug):

das Singapore National Eye Center, das Dean McGee Eye Institute (Oklahoma City, USA), die Magrabi-Gruppe in Saudia Arabien und den Arabischen Emiraten, die Pallas Gruppe (Schweiz), das Isala Zwolle (Zwolle, Niederlande), Vista Klinik Gruppe (Schweiz), Centro Oftalmológico Macula D&T (Peru)

Referenzen in Deutschland (Auszug):

Augenabteilung der UMG (Universitätsmedizin Göttingen), Krankenhäuser verschiedener Klinik- und Praxis-Gruppen (Hamburg, Wuppertal, Pforzheim, Wiesbaden, Frankfurt, Erfurt, uvm.) Praxisverbünde wie die Augenklinik Dardenne und das sehkraft Augenzentrum

Weltweit

Die Kunden werden weltweit durch eigene Vertriebsmitarbeiter und durch regionale Vertriebspartner betreut. Als häufig größte Anbieter von Medizintechnik-Lösungen in den jeweiligen Gebieten unterstützen sie neben den Vertriebsaktivitäten auch durch spezielle Marktkenntnisse und übernehmen den First-Level-Support für die Kunden.

Großes Wachstumspotenzial besteht derzeit besonders in Lateinamerika, Asien und dem Mittleren Osten. Durch entsprechende Sprachversionen und die Zertifizierung nach den regionalen Anforderungen sind die Voraussetzungen geschaffen, um diese Märkte gezielt zu erschließen.

Mitarbeiter

In der ifa-Gruppe arbeiten Mitte 2017 rund 80 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Ein Team, das mit Leidenschaft, engagiert und fokussiert an dem Unternehmenserfolg arbeitet. Um das Wachstum auch für die Zukunft abzusichern, investiert das Unternehmen stark in Forschung und Entwicklung.



Unsere Partner

Die ifa-Gruppe ist stolz, als Kooperationspartner verschiedener namhafter Unternehmen ausgewählt worden zu sein. Dazu zählt Topcon (Japan), die ihr Engagement sogar mit einer Beteiligung am Unternehmen verknüpft haben, sowie internationale Berufsverbände der Augenärzte, wie z.B. die European Society of Cataract and Refractive Surgeons (ESCRS). Gemeinsam mit Partnern erhält die ifa-Gruppe Zugang zu großen, komplexen Projekten, die häufig gemeinsam abgewickelt werden.

Unsere Vision

Mit zukunftsweisenden Lösungen, starken Kooperationspartnern und der Konzentration auf einen Nischenmarkt, in dem die Gruppe seit über 30 Jahren erfolgreich und heute einer der führenden Anbieter für Software, IT-Dienstleistungen und medizinische Informationssysteme ist, wird die ifa-Gruppe ihre Position weiter ausbauen und von Trends wie Clinical Decision Support Systems und Telemedizin nicht nur profitieren, sondern sie aktiv gestalten.

Projekt EUREQUO

Gemeinsam mit der ESCRS hat die ifa-Gruppe das Projekt „EUREQUO“ realisiert, eine Plattform zur Dokumentation und Auswertung von Daten aus Katarakt-Operationen („Grauer Star“) und Refraktiver Chirurgie (Korrektur von Fehlsichtigkeiten). Es wurden bereits mehr als 1,6 Millionen Katarakt-Operationen in das System eingepflegt (Stand 2017). Mit diesen Daten sollen die Katarakt- und Refraktiv-Behandlungen verbessert sowie standardisierte Richtlinien für die Behandlungen entwickelt werden.



Sehr geehrte Aktionäre und Geschäftspartner,

mit diesem Geschäftsbericht blicken wir auf das Geschäftsjahr 2016 zurück, ein Jahr, das durch viele Anpassungen und Veränderungen gekennzeichnet war. Wir haben viele unserer Ziele erreicht, aber einige leider auch nicht. Zusammengefasst lässt sich feststellen, dass sich die Märkte teilweise anders entwickelt haben als wir es mit Blick auf unsere Unternehmensstruktur und die Schwerpunkte unserer Produktentwicklung erwartet haben.

Diese geänderten Realitäten finden ihren Niederschlag in den Zahlen für das abgelaufene Geschäftsjahr. Der Umsatz stieg auf knapp 8,9 Mio. €, das ist ein Zuwachs von 7,2% gegenüber dem Vorjahr. Das Ergebnis ist allerdings durch zwei Faktoren erheblich belastet: erstens durch Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte, hier speziell auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen in Höhe von ca. 3,3 Mio. € und zweitens durch Rückstellungen für Umstrukturierungsmaßnahmen (ca. 0,9 Mio. €). Die Abschreibungen sind unter anderem durch geänderte Markterwartungen für einzelne Produkte der ifa-Gruppe und Änderungen in der Marktstrategie des Kooperationspartners und Mehrheitsaktionärs Topcon begründet. Diese Effekte sind insgesamt die Ursache, dass das operative Konzernergebnis (EBITDA) mit 1,0 Mio. € zwar noch positiv ist, das Jahresergebnis im Konzern jedoch einen Verlust von 2,2 Mio. € erreicht. Zusätzlich erfolgte eine Wertänderung des Finanzanlagevermögens (Firmenwert) in Höhe von 2,1 Mio. €.

Die Qualität eines Unternehmens, seines Managements und seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigt sich besonders in Zeiten, in denen sich die Dinge nicht so entwickeln, wie man sie geplant oder gewünscht hat. Mit einem Kostenreduktionsprogramm haben wir energische Maßnahmen ergriffen, um die Profitabilität unter den geänderten Umständen zu stabilisieren und zu sichern. Wir sind daher zuversichtlich, dass wir bereits 2017 gesünder und gestärkt aus dieser Situation hervorkommen werden.

Das abgelaufene Geschäftsjahr stand außerdem ganz im Zeichen der neuen Konstellation, nachdem die Topcon Corporation, Japan, ein Konzern mit einem Umsatz von rund 1 Mrd. Euro (2016), sich über ihre Tochter Topcon Europa BV Ende 2015 mit 50,1 Prozent an ifa systems beteiligt hatte. Produkt- und Vertriebsstrategien mussten aufeinander abgestimmt werden, regionale Schwerpunkte vereinbart und Personalfragen geklärt werden. Letztes betraf besonders die Organe der Gesellschaft. Mit zwei Vertretern im Aufsichtsrat und einem Vorstandsmitglied dokumentiert Topcon sein elementares und nachhaltiges Interesse daran, die gemeinsamen Aktivitäten – auch über die kommende Hauptversammlung hinaus – zum Erfolg zu führen.

Für ifa systems eröffnet diese neue Zusammenarbeit große Chancen. Wir werden unsere Produkte über und mit Topcon vertreiben und unser Know-how in reine Topcon-Projekte einbringen können. Mit einem Auftrag über 3,5 Mio. US-Dollar hat unsere amerikanische Tochtergesellschaft ifa united-i-tech bereits von dieser Zusammenarbeit profitiert. Damit ist Topcon nicht nur ihr größter Auftraggeber, sondern ist damit im Zeitraum 2015 bis 2017 auch der größte Einzelauftraggeber für die Gruppe. Allerdings waren nicht alle Chancen dieser Kooperation so leicht zu erschließen, wie es auf den ersten Blick aussah.

Unsere Entwicklungsaktivitäten auf der Basis der gemeinsamen Produkt- und Vertriebsstrategie haben 2016 noch nicht zu den erwarteten Umsatzbeiträgen geführt und wir wissen heute, dass einige dieser Produkte erst deutlich später einen Absatzmarkt finden werden als ursprünglich erwartet. Aber unabhängig von diesem kommerziellen Aspekt wissen wir, dass ifa für ihre technologische Kompetenz als Partner in Projekten in unterschiedlichen Bereichen geschätzt wird. Hier lassen sich neben Firmen wie Carl Zeiss B.V., Niederlande auch Vereinigungen wie die ESCRS (European Society of Cataract and Refractive Surgeons) oder auch die DOG (Deutsche Ophthalmologische Gesellschaft) und andere nennen.

In unseren Planungen gehen wir davon aus, im Geschäftsjahr 2017 zunächst einen Umsatz ungefähr in der Größenordnung des Vorjahres zu erwirtschaften. Die strategische Neufokussierung und die damit verbundenen Strukturmaßnahmen sollten dann ab 2018 neues Wachstum zur Folge haben. Die Neubewertung unserer Produktpipeline wird dazu führen, dass wir aktivierte Entwicklungsleistungen zukünftig schneller abschreiben und in geringerem Umfang neu aktivieren, als dies bisher die Praxis war. Diese konservativere und damit risikoärmere Politik bei der Bewertung der immateriellen Vermögenswerte wird voraussichtlich zu einem Margenrückgang führen, sie mindert aber gleichzeitig für die Zukunft die Wahrscheinlichkeit von Ergebnisschwankungen aufgrund von Impairments. Schwankungen im Umsatz sind hingegen immer möglich beim Projektgeschäft und liegen damit in der Natur unseres Geschäftsmodells. Insgesamt, so unsere Überzeugung, haben wir eine gesunde Basis für die erfolgreiche Entwicklung der Unternehmensgruppe gelegt.

Zu den Erfolgen, die wir als Team in den vergangenen Jahren erreicht haben, hat Guido Niemann als CEO seit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft maßgeblich beigetragen. Seine Entscheidung, den Vorstand zu verlassen und zukünftig als Key Account Manager den operativen Erfolg weiter mitzugestalten, respektieren wir natürlich. Der Vorstand und die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter danken ihm für seinen Einsatz und werden unter der Leitung von Jörg Polis, seinem langjährigen Weggefährten im Vorstand, die Entwicklung des Unternehmens weiter vorantreiben. Gleichzeitig freuen wir uns über die Verstärkung im Vorstand durch Kaoru Nihei, der als CMO die Bereiche Marketing und Sales übernommen hat. Er kann in diesem Bereich auf langjährig international erfahrene Mitarbeiter wie Robert Habel und Guido Niemann zählen und die Strukturen stärken.

Unsere gemeinsame Strategie zielt darauf, dass wir uns zukünftig noch stärker auf das Stammgeschäft mit der elektronischen Patientenakte und dem Connectivity Business konzentrieren werden. In diesen Märkten ist unser Unternehmen bekannt für seine langjährige Erfahrung, die umfassende Kompetenz und eine überzeugende Wirtschaftlichkeit der Lösungen.

Gleichzeitig ist es angesichts der Möglichkeiten, die die Zukunft für ifa bereithält, wichtig, unsere Kräfte auf die richtigen Ziele zu fokussieren. Dazu gehört es auch, Märkte, die uns das erwartete Potenzial nicht realisieren lassen, zumindest vorübergehend aus dem Fokus zu nehmen. So beispielsweise zuletzt in den USA, wo eine Vielzahl von neuen Marktbegleitern mit Produkten antreten, die zwar günstig bepreist sind, sich aber in der Praxis erst noch bewähren müssen. Es ist daher nur konsequent, dass wir unsere Ressourcen auf vielversprechendere Projekte, unter anderem in Lateinamerika, konzentrieren.

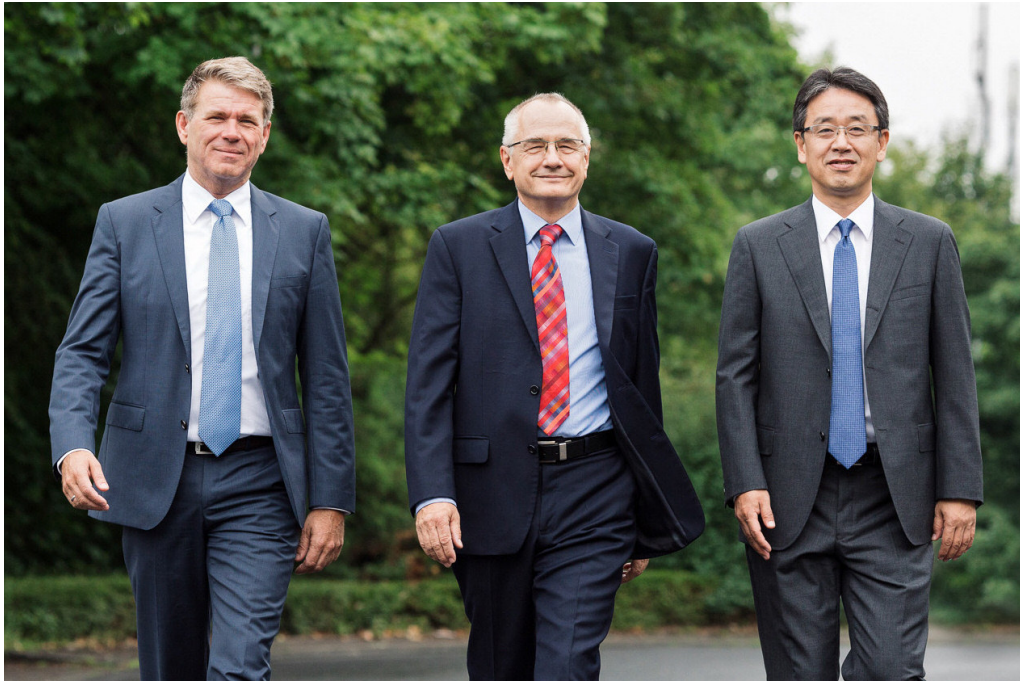
Der Wille zu außerordentlichen Leistungen, die Bereitschaft zu flexibler Anpassung und die Neugier auf Technologien, die die Zukunft gestalten werden, zeichnen unsere Mitarbeiter aus. Das haben sie im Geschäftsjahr 2016 unter Beweis gestellt und dafür gebührt ihnen unser Dank. Wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Team auch die Herausforderungen der Zukunft meistern werden. Ebenso danken wir unseren Aktionären für ihr Vertrauen und freuen uns, wenn sie uns auf diesem Weg weiter konstruktiv begleiten.

Der Vorstand der ifa systems AG

Jörg Polis

Christoph Reinartz

Kaoru Nihei



Christoph Reinartz

Jahrgang 1963, Datenverarbeitungskaufmann, seit 1986 im Unternehmen, Mitglied des Vorstandes seit 2001 als Chief Information Officer, verantwortlich für Software-Entwicklung und Zertifizierungen für den deutschsprachigen und amerikanischen Raum, Vertrag bis 2021.

Jörg Polis

Jahrgang 1958, Bürokaufmann, seit 1989 im Unternehmen in den Bereichen Projektrealisierung, Projektmanagement, Human Resources und Finanzen, Mitglied des Vorstandes seit 2001 (COO), Chief Executive Officer seit 2016, Vertrag bis 2021.

Kaoru Nihei

Jahrgang 1965, Bachelor of Economics, Senior Manager im Bereich der Software-Entwicklung sowie im Bereich Global Business Planning der Topcon Corp., Tokio, Mitglied des Vorstandes seit 2016 als Chief Marketing Officer, verantwortlich für den weltweiten Vertrieb inklusive aller Marketing- und Kooperationsstrategien, Vertrag bis 2021.



Bericht des Aufsichtsrats

Auch im abgelaufenen Geschäftsjahr hat der Aufsichtsrat die ihm nach Gesetz, Satzung und Geschäftsordnung obliegenden Aufgaben uneingeschränkt wahrgenommen. Er hat den Vorstand bei der Leitung des Unternehmens regelmäßig beraten und dessen Tätigkeit kontinuierlich überprüft und überwacht. Der Aufsichtsrat war in alle Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen unmittelbar und frühzeitig eingebunden.

Der Aufsichtsrat bestand seit der Hauptversammlung vom 3. Juli 2014 aus folgenden drei Mitgliedern: Rainer Waedlich (Vorsitzender), Susanne Post-Schenke und Claudia Wente-Waedlich sowie Dr. Jay Wisnicki als Ersatzmitglied. Die Aufsichtsratsmitglieder hatten gegenüber der Gesellschaft mit Wirkung zum Zeitpunkt der Beendigung der ordentlichen Hauptversammlung am 8. Juli 2016 ihr jeweiliges Aufsichtsratsmandat niedergelegt. Deshalb wählte die Hauptversammlung auf Vorschlag des Aufsichtsrats Matthias Maus (Köln), Takayuki Yamazaki (Tokio) und Shigehiro Ogino (Tokio) für die Dauer bis zur Hauptversammlung im Jahr 2021 zu Mitgliedern des Aufsichtsrats.

In seiner Sitzung konstituierenden Sitzung am 8. Juli 2016 wählte der Aufsichtsrat Matthias Maus zu seinem Vorsitzenden und Takayuki Yamazaki zu seinem stellvertretenden Vorsitzenden.

Die Mitglieder des Aufsichtsrates sind teilweise aufgrund ihrer Eigenschaft als Mitarbeiter der Topcon Corporation im engeren Sinne nicht als unabhängig zu bezeichnen. Die Topcon Corporation hält mittelbar über ihre Tochtergesellschaft, Topcon Europe B.V., 50,1% der Aktien der ifa systems AG. Dies begründete jedoch keine potenziellen Interessenkonflikte, die dem Aufsichtsrat gegenüber offenzulegen sind und über die in der Hauptversammlung berichtet werden müsste. Alle Mitglieder des Aufsichtsrats verfügen über genügend Zeit zur Wahrnehmung ihrer Mandate. Sie hatten stets ausreichend Gelegenheit, sich im Vorfeld der Sitzungen und im Plenum mit den seitens des Vorstandes vorgelegten Berichten und Beschlussvorlagen auseinanderzusetzen und sie zu diskutieren.

Der Vorstand unterrichtete den Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2016 und nach dessen Ablauf weiterhin regelmäßig, zeitnah und umfassend, sowohl schriftlich als auch mündlich, entsprechend seinen Pflichten gem. § 90 AktG über den aktuellen Stand der Geschäfte, die Geschäftsentwicklung und die wirtschaftliche Lage, die Risikolage, das Risikomanagement sowie relevante Fragen der Compliance, der Strategie und der Planung. Bedeutende Geschäftsvorgänge wurden auf Basis der Berichterstattung des Vorstandes in den Sitzungen ausführlich erörtert. Abweichungen des Geschäftsverlaufs von den aufgestellten Plänen und Zielen wurden dem Aufsichtsrat im Einzelnen erläutert und im Aufsichtsrat intensiv behandelt.

Der Aufsichtsrat hat zustimmungspflichtigen Geschäften nach gründlicher Prüfung und Beratung seine Zustimmung erteilt. Der Aufsichtsratsvorsitzende stand darüber hinaus mit dem Vorstand in regelmäßigem Kontakt. Über wichtige Ereignisse, die für die Beurteilung der Lage und Entwicklung sowie für die Leitung des Unternehmens von wesentlicher Bedeutung sind, wurde der Aufsichtsratsvorsitzende von dem Vorsitzenden des Vorstandes zeitnah informiert.

Insgesamt trat der Aufsichtsrat im Geschäftsjahr 2016 zu 4 planmäßigen Sitzungen im Beisein des Vorstandes zusammen, die am 11. Januar 2016, 13. April 2016, 2. Juni 2016 und am 8. Juli 2016 stattfanden. Darüber hinaus fand am 16. Oktober 2016 eine gemeinsame Sitzung mit dem Advisory Board statt. Gegenstand dieser Sitzungen waren die schriftliche und mündliche Berichterstattung des Vorstandes über die Geschäftslage der ifa systems AG und ihrer Tochtergesellschaften, insbesondere die aktuelle Umsatz- und Ergebnisentwicklung sowie die Finanz- und Vermögenslage. Über bedeutende Geschäftsvorfälle, die Strategie und deren Umsetzung sowie über das Risikomanagement des Unternehmens hat sich der Aufsichtsrat eingehend unterrichten lassen und darüber beraten. Die Mitglieder von Aufsichtsrat und Vorstand waren bei den Sitzungen 11. Januar 2016, 13. April 2016, 2. Juni 2016 und am 8. Juli 2016 vollzählig anwesend. An der Sitzung am 16. Oktober 2016 nahmen

die Mitglieder von Aufsichtsrat und Advisory Board vollzählig teil. Sofern erforderlich, wurden in diesen Sitzungen auch Beschlüsse gefasst.

Der Aufsichtsrat ließ sich zudem durch regelmäßige Telefonkonferenzen mit dem Vorstand über die aktuelle Geschäftslage, einzelne Geschäftsvorfälle und die Umsetzung der Produkt- und Vertriebsstrategie in den verschiedenen Märkten informieren.

Wesentliche Inhalte der Sitzungen des Aufsichtsrats im Berichtszeitraum waren:

- der Jahresabschluss und Konzernabschluss 2015
- die Verabschiedung der Tagesordnung für die ordentliche Hauptversammlung am 12. Mai 2016 mitsamt den dort niederlegten Beschlussvorschlägen.
- die Unabhängigkeitserklärung und die Bestellung der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft HLB Treu-merkur, Dr. Schmidt und Partner KG, Wuppertal, zum Abschlussprüfer und Konzernabschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2016, entsprechend dem Beschluss der Hauptversammlung vom 8. Juli 2016
- die Planung des Vorstands hinsichtlich Umsatz-, Kosten-, Ergebnis-, Investitions- und Personal, der aktuelle Forecast für das laufende Geschäftsjahr und die Budgetierung für das Geschäftsjahr 2017 einschließlich einer Grobplanung für die nächsten Jahre
- Fragen der Unternehmensfinanzierung
- die Prüfung der eigenen Effizienz hinsichtlich der Gestaltung und des Ablaufs der Aufsichtsratsitzungen sowie der Optimierung der Berichterstattung durch den Vorstand in Bezug auf die Darstellung der Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft und der Situation der Tochtergesellschaften
- die Überprüfung und Besprechung wesentlicher größerer Projekte
- die Fortschritte hinsichtlich der Entwicklung von neuen Produktangeboten mit und für die Topcon Corp. in den Bereichen Life Science und Health-IT
- die Überwachung und Weiterentwicklung des internen Kontrollsystems (Risikoüberwachungs- und Frühwarnsystem gemäß § 91 Abs. 2 Aktiengesetz) und der daraus gewonnenen Informationen
- die Bestellung von Kaoru Nihei zum weiteren Vorstandsmitglied
- das Ausscheiden von Guido Niemann aus dem Vorstand (Vorsitzender) und die Ernennung von Jörg Polis zum neuen Vorstandsvorsitzenden

Der Aufsichtsrat tagte auch in Anwesenheit des Abschlussprüfers sowie der Vorstände, um sich mit Fragen des Jahresabschlusses, der Rechnungslegung, des Controllings sowie des Risikomanagements zu befassen. Weitere Aspekte waren steuerliche Themen, Compliance sowie die Bestimmung der Prüfungsschwerpunkte und der Honorarvereinbarung mit dem Wirtschaftsprüfer.

In der Vorbereitung der Abschlussunterlagen für das Geschäftsjahr 2016 hat der Aufsichtsrat seine Überwachungstätigkeit intensiviert und den Prozess der Fertigstellung intensiv begleitet. In diesem Zusammenhang trat der Aufsichtsrat zu drei Sitzungen in Anwesenheit des Vorstands und des Abschlussprüfers zusammen und erörterte die Entwürfe der Abschlussunterlagen für das Geschäftsjahr 2016. Zudem stellte der Aufsichtsrat schriftliche Berichtsbegehren und nahm regelmäßig an Telefonkonferenzen teil. Schwerpunkte der Überwachung waren die frühestmögliche Fertigstellung der Abschlussunterlagen für das Geschäftsjahr 2016, die Folgen des Strategiewechsels des Mehrheitsaktionärs sowie die Geschäfts- und Liquiditätsplanung des Unternehmens. Der Vorstand und der Abschlussprüfer beantworteten die Fragen des Aufsichtsrats umfassend und boten sich in allen wesentlichen Fragen mit dem Aufsichtsrat.

Die Prüfberichte sowie die Abschlussunterlagen für das Geschäftsjahr 2016 wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig zugesandt. Sie wurden vom Aufsichtsrat in der Sitzung vom 29./30. August 2017 intensiv und ausführlich erörtert. In dieser Sitzung berichtete der verantwortliche Abschlussprüfer



auch persönlich über die wesentlichen Ergebnisse seiner Prüfungen und stand für ergänzende Fragen und Auskünfte zur Verfügung. Sowohl der vom Vorstand nach den Regeln des HGB aufgestellte Jahresabschluss der ifa systems AG für das Geschäftsjahr 2016 als auch der Konzernabschluss für das Geschäftsjahr 2016, welcher gemäß § 315a HGB auf der Grundlage der International Financial Reporting Standards (IFRS) aufgestellt wurde, sowie der zusammengefasste Lagebericht wurden vom Abschlussprüfer geprüft und jeweils mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Nach dem abschließenden Ergebnis der eigenen Prüfung des Jahresabschlusses, des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichtes

hat der Aufsichtsrat keine Einwendungen gegen die Ergebnisse der Abschlussprüfung erhoben und hat den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss gebilligt. Der Jahresabschluss für das Geschäftsjahr 2016 ist damit festgestellt.

Der Vorstand hat außerdem den von ihm aufgestellten Bericht über Beziehungen zu verbundenen Unternehmen im Geschäftsjahr 2016 dem Aufsichtsrat vorgelegt. Der Abschlussprüfer HLB Treumerkur Dr. Schmidt & Partner KG, Wuppertal, hat den Abhängigkeitsbericht geprüft und folgenden Bestätigungsvermerk erteilt: „Nach unserer pflichtmäßigen Prüfung und Beurteilung bestätigen wir, dass 1. die tatsächlichen Angaben des Berichts richtig sind, 2. bei den im Bericht aufgeführten Rechtsgeschäften die Leistung der Gesellschaft nicht unangemessen hoch war.“ Den Prüfungsbericht hat der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat vorgelegt. Der Abhängigkeitsbericht und der Prüfungsbericht wurden allen Aufsichtsratsmitgliedern rechtzeitig übermittelt.

Der Aufsichtsrat unterzog den Abhängigkeitsbericht unter Einbeziehung der Ergebnisse des Abschlussprüfers einer eingehenden Prüfung im Hinblick auf seine Vollständigkeit und Richtigkeit. Der Aufsichtsrat machte keine Beanstandungen in Bezug auf das Prüfungsergebnis des Abschlussprüfers und erhob keine Einwendungen gegen die vom Vorstand am Schluss des Berichts abgegebene Erklärung über die Beziehung zu verbundenen Unternehmen.

Der Aufsichtsrat dankt Guido Niemann für seine langjährige erfolgreiche Tätigkeit im Interesse des Unternehmens als Vorsitzender des Vorstands. Wir sind überzeugt, dass sein Beitrag im operativen Geschäft zukünftig ebenso wertvoll für ifa sein wird. Außerdem dankt der Aufsichtsrat den langjährigen Aufsichtsratsmitgliedern Rainer Waedlich als Vorsitzendem sowie Susanne Post-Schenke und Claudia Wente-Waedlich für ihr großes Engagement und ihre konstruktive Begleitung der Unternehmensentwicklung in den vergangenen Jahren.

Und nicht zuletzt dankt der Aufsichtsrat dem Vorstand und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Unternehmensgruppe für ihren engagierten Einsatz. Gemeinsam haben sie mit großem Engagement die Entwicklung der Gesellschaft im Geschäftsjahr 2016 gestaltet.

Frechen, den 30. August 2017

Für den Aufsichtsrat

gez. **Matthias Maus**
Vorsitzender des Aufsichtsrats



Grundlagen des Konzerns

Konzernstruktur und Geschäftstätigkeit

Der ifa systems Konzern (im Folgenden auch „die ifa-Gruppe“) besteht aus der Muttergesellschaft ifa systems AG mit Sitz in Frechen-Königsdorf und vier Tochtergesellschaften, an denen die AG jeweils 100% der Anteile hält. Die Beteiligung an der MedKaizen AG (22,9% der Anteile) ist wirtschaftlich von untergeordneter Bedeutung. Eine Übersicht der Konzerngesellschaften findet sich im Anhang unter „Konsolidierungskreis“.

Geschäftsmodell

Die ifa systems Gruppe entwickelt, vertreibt und installiert im Wachstumsmarkt Health-IT Softwarelösungen und Komponenten speziell für Augenärzte und Augenkliniken. Sie sind damit in der Lage, Patienten besonders effizient und sicher zu diagnostizieren und zu behandeln. Kernstück ist die auf Ophthalmologie, also die Augenheilkunde, spezialisierte elektronische Patientenakte, in der alle Einzelheiten der Untersuchungen und Behandlungen gespeichert werden. Dafür werden die Daten aus mehr als 450 unterschiedlichen Geräten genutzt, die von verschiedenen Herstellern weltweit im Einsatz sind. Aufgrund der Auswertung dieser Daten können Ärzte Hinweise zu den jeweiligen Richtlinien, den Behandlungsmethoden und auch eventuellen Risiken bekommen. Verschiedene spezialisierte Datenbanklösungen ermöglichen zusätzlich die Archivierung und Auswertung von Bildern, Dokumenten und Daten. Sie sind damit häufig auch Bestandteil des Qualitätsmanagements oder werden für die Forschung genutzt. Rund die Hälfte der Umsätze entfällt auf Runtime-Lizenzen, die Kunden über die Dauer zahlen, die die Software bei ihnen im Einsatz ist.

Die ifa-Gruppe arbeitet mit ca. 20 Vertriebspartnern weltweit, in mehr als 30 Ländern wurden die Lösungen bereits installiert. Um die internationale Präsenz weiter auszubauen und technologische Synergien zu erschließen, wurden Kooperationen mit namhaften Marktteilnehmern vereinbart, weitere sollen folgen. Aktuell konzentrieren sich die Entwicklungsaktivitäten auf die Anpassung und Erweiterung des bestehenden Produktportfolios. Darüber hinaus ist das Unternehmen bereits gut positioniert, um auch an den Trends von morgen zu partizipieren, wie beispielsweise „Cognitive Computing“ und „Big Data“, wo cloudbasierte Health-Informationssysteme Daten auswerten und verknüpfen.

Segmente

In der ifa-Gruppe wird keine Segmentierung genutzt, um den Konzern zu steuern.

Standorte

Der Hauptsitz der Gruppe befindet sich in Frechen bei Köln (Deutschland). Hier sind ein Großteil der Entwicklungsabteilung und der Vertrieb ansässig, der die Produkte weltweit vermarktet. Weitere Entwicklungskapazitäten befinden sich in Fort Lauderdale und Oklahoma (USA), hier werden landesspezifische Anforderungen umgesetzt und spezielle Produkte entwickelt, die dann wiederum vom ifa-Vertriebsnetz weltweit angeboten werden. Der hier ebenfalls ansässige US-amerikanische Vertrieb betreut neben den USA auch die Märkte in Kanada und Lateinamerika.

Produkte, Dienstleistungen und Geschäftsprozesse

Die ifa systems Gruppe entwickelt, vertreibt und installiert im Wachstumsmarkt Health-IT Softwarelösungen und Komponenten speziell für Augenärzte und Augenkliniken. Die wichtigsten Produktbereiche sind die EPA (elektronische Patientenakte) und das Connectivity Business. In der Mehrzahl der Projekte kommt eine Kombination verschiedener Produkte zum Einsatz:

- EMR-Software: Die elektronische Patientenakte, spezialisiert in der Ophthalmologie, als umfassende Lösung für den Einsatz weltweit
- ecPACS: Ein Bildarchivierungssystem als proprietäre Lösung, das auf Daten aller Art aus der Ophthalmologie spezialisiert ist, und/oder VNA (Vendor Neutral Archive), ein System zur Speicherung von Bildern, Dokumenten und Daten, die von Systemen unterschiedlicher Hersteller stammen
- MDI (Medical Device Interface): Schnittstellen zur Integration eines Großteils der verschiedenen ophthalmologischen Geräte, die weltweit im Einsatz sind
- CDSS (Clinical Decision Support System): Software zur direkten Auswertung von klinischen Patientendaten, um auf die jeweiligen Leitlinien, Behandlungsmethoden, Risiken usw. hinzuweisen
- WFM-Software (Workflow-Management) zur effizienten Steuerung von Behandlungsabläufen (Voruntersuchung, Befunderhebung, Administration, Spezialuntersuchungen usw.) innerhalb der Klinik oder Praxis
- Spezialsoftware zum Screening (Telemedizin) und für Prognosen, basierend auf bildgebenden Geräten, und EDC (Electronic Data Capturing), überwiegend für computergestützte wissenschaftliche Forschung

Darüber hinaus hat ifa verschiedene spezialisierte Datenbanklösungen entwickelt, die die Archivierung und Auswertung von Bildern, Dokumenten und Daten ermöglichen. Sie sind damit häufig auch Bestandteil des Qualitätsmanagements oder werden für die Forschung genutzt.

Zu den Dienstleistungen der ifa-Gruppe gehört neben der Installation der Software auch die Schulung der Anwender wie der Ärzte und des medizinischen Fachpersonals. Die wesentlichen Geschäftsprozesse sind folglich die Entwicklung, der Vertrieb sowie die Installation und Schulung.

Die Entwicklung konzentriert sich auf die Weiterentwicklung und Ergänzung des aktuellen ifa-Produktportfolios. So wird sichergestellt, dass unsere Lösungen den Anforderungen von Augenkliniken und Augenärzten nicht nur heute, sondern auch morgen gerecht werden. Außerdem wird so gewährleistet, dass die Innovationen in der Augenheilkunde – zum Beispiel neue Geräte zur Diagnostik – sich stets auch in den Produkten von ifa wiederfinden. Darüber hinaus ist die Lokalisierung ein Entwicklungsschwerpunkt. Hier finden die individuellen Anforderungen der regionalen Märkte Berücksichtigung, zum Beispiel bestimmte Zertifizierungen, und die Terminologie muss in der richtigen Sprache zur Verfügung stehen.

Der Vertrieb weltweit erfolgt mit eigenen Mitarbeitern und mit Vertriebspartnern. Sie sind der Schlüssel zu den Augenkliniken und den Facharztpraxen in den lokalen Märkten und die Basis für die führende Position, die ifa systems in diesem Nischenmarkt erreicht hat: Weltweit werden täglich die Daten von mehr als 200.000 Patienten in unseren Systemen bearbeitet. Besonderes Augenmerk legen wir auf Kooperationen mit namhaften Herstellern. Die Vereinbarungen mit führenden Adressen der Industrie unterstreichen die herausragende Rolle von ifa ebenso wie die Kooperation mit Topcon, einem japanischen Konzern, der die Zusammenarbeit mit ifa darüber hinaus noch durch die Beteiligung in Höhe von 50,1% an unserem Unternehmen untermauert hat.

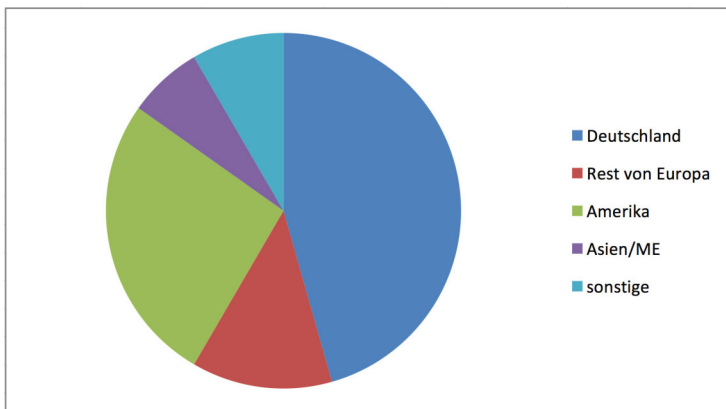
Die Installation und die Schulung der Anwender ist der dritte wesentliche Geschäftsprozess. Bei der Implementierung wird nicht nur der Grundstein für die reibungslose Arbeit unserer Lösungen gelegt, sondern häufig auch eine Vielzahl von Geräten unterschiedlichster Hersteller eingebunden. Dieses

Know-how ist ein wesentliches Alleinstellungsmerkmal für die Softwarelösungen von ifa. Obgleich die Installation und die Schulung die wesentlichen Voraussetzungen schaffen, dass die Kunden schnell und reibungslos mit den neuen Instrumenten arbeiten, muss dies häufig parallel zum Tagesgeschäft erledigt werden; ein Engpass ist dementsprechend oft die Kapazität seitens der Kunden.

Absatzmärkte

Im Wachstumsmarkt Health-IT konzentriert sich ifa systems auf Softwarelösungen und Komponenten für die Augenheilkunde, die Ophthalmologie. Die Kunden sind demzufolge spezialisierte Augenkliniken, sowohl staatliche als auch private, die entsprechenden Fachabteilungen großer Kliniken, sowie

die Praxen der niedergelassenen Augenärzte. Experten erwarten, dass dieser Nischenmarkt bis zum Jahr 2020 auf ein Volumen von über 6,2 Mrd. US-Dollar anwachsen wird.



Der wichtigste regionale Absatzmarkt war im abgelaufenen Geschäftsjahr Deutschland mit 45,6% der Umsätze (Vorjahr 46%), auf das restliche Europa entfielen 12,8% (Vorjahr 11,9%). 26,4% der Umsätze wurden in Amerika einschließlich Kanada und Lateinamerika erwirtschaftet (Vorjahr 28,6%). In Asien und dem Mittleren Osten betrug der Umsatzanteil 6,8% (Vorjahr 11,2%). Die verbleibenden Umsätze wurden im Rest der Welt oder mit verbundenen

Unternehmen erwirtschaftet. Größere Projekte können erheblichen Einfluss auf die Verschiebung der Anteile zwischen den Regionen haben.

Externe Einflussfaktoren

Technologische Weiterentwicklungen eröffnen neue Anwendungsmöglichkeiten und erweitern damit die Einsatzmöglichkeiten aktueller und zukünftiger Lösungen von ifa. Bereits heute können Patientendaten mit großen Datenbanken abgeglichen werden. Auf diese Weise kann der Arzt auf ein immenses Wissen zugreifen. Durch die Erweiterung um Genom-Informationen werden künftig noch ganz neue Erkenntnisse ermöglicht. Auch Trends wie der Einsatz von künstlicher Intelligenz oder die Nutzung mobiler Geräte eröffnet neue und weitere Nutzungsmöglichkeiten für ifa-Lösungen. Wir erwarten dass diese Entwicklungen insgesamt einen positiven Einfluss auf die zukünftige Geschäftstätigkeit haben werden.

Zwei Faktoren haben sich in der Vergangenheit hingegen als hinderlich erwiesen und es ist davon auszugehen, dass dies auch in der Zukunft nicht ausgeschlossen sein wird. Zum einen gibt es in verschiedenen Regionen Bemühungen, den Einsatz solcher Softwarelösungen sehr stark zu regulieren bzw. zu standardisieren. Vor dem erfolgreichen Markteintritt sind in diesem Fall unter Umständen langwierigere Zertifizierungsverfahren abzuschließen. Sie haben bisher aber lediglich eine Verzögerung des Markteintritts verursacht. Auf der anderen Seite hat die Attraktivität dieser Nische auch verschiedene Unternehmen neu in den Markt gebracht, die häufig gut kapitalisiert sind, aber über geringe Erfahrung und unausgereifte Produkte verfügen. In diesem Wettbewerb leidet die Preisqualität, so dass die ifa-Gruppe sich hier bewusst zurückhaltend verhält.

Ziele und Strategien

ifa systems hat sich in den vergangenen Jahren erfolgreich eine führende Position im Bereich Health-IT für Ophthalmologie erarbeitet. Ziel ist es, diese Position zu sichern und weiter auszubauen. Um dieses Ziel zu erreichen, fokussieren wir uns auf die vorhandene Produktpalette und stellen durch gezielte Entwicklungsprojekte sicher, dass die Lösungen von ifa „best in class“ bleiben. Daneben werden wir die Internationalisierung der Gruppe weiter vorantreiben. Eine Schlüsselrolle spielen hier Kooperationen mit Vertriebspartnern und mit Technologiepartnern. Letztere binden die Lösungen von ifa in ihre eigenen, größeren Projekte ein und ermöglichen uns so den Zugang zu Projekten, die aufgrund ihrer Komplexität besonders anspruchsvoll sind. Technologiepartner sind außerdem wichtige Impulsgeber für unsere Entwicklungsarbeit, denn sie können Aufschluss darüber geben, welche Lösungen der Markt zukünftig von uns erwartet. Die Strategien richten sich insgesamt auf ein langfristig nachhaltiges Geschäftsmodell, das Wachstum und Profitabilität in Einklang bringt.

Strategische Finanzierungsmaßnahmen

In der ifa-Gruppe werden bisher keine strategischen Finanzierungsmaßnahmen getätigt. Das operative Geschäft soll weitestgehend aus dem Cash-Flow finanziert werden. Darüber hinaus bestehen die üblichen Möglichkeiten, um Fremdkapital aufzunehmen. Der ifa systems AG als börsennotierter Gesellschaft steht es außerdem frei, den Kapitalmarkt in Anspruch zu nehmen. Diesbezüglich gibt es zum Zeitpunkt der Berichterstellung allerdings keine Pläne.

Unternehmensinternes Steuerungssystem

Das operative Geschäft der ifa- Gruppe wird durch den Vorstand geleitet, er besteht aus drei Personen und seine Mitglieder werden vom Aufsichtsrat bestellt. Gemäß Gesetz und Satzung wird der Vorstand vom Aufsichtsrat überwacht.

Der Vorstand entwickelt die Unternehmensstrategie und setzt diese in Abstimmung mit dem Aufsichtsrat und unter bestmöglicher Berücksichtigung der Interessen aller Stakeholder um. Abgeleitet aus den strategischen Zielen wird einmal jährlich eine Grobplanung für einen 10-Jahreszeitraum erstellt. Die auf dieser Grundlage erstellte Jahresplanung wird mit dem Aufsichtsrat abgestimmt und umgesetzt. Die Steuerung der Unternehmensgruppe dient in erster Linie der Kontrolle dieser Umsetzung, um Abweichungen möglichst frühzeitig zu erkennen und gegebenenfalls zeitnah geeignete Maßnahmen einzuleiten. Im Einklang mit der Entwicklung des Unternehmens werden die Instrumente und Prozesse zur Unternehmenssteuerung laufend weiterentwickelt und angepasst.

Verwendete Steuerungskennzahlen

Die ifa systems AG und ihre Tochtergesellschaften werden nach den Zielgrößen Umsatz und EBIT (EBIT = Ergebnis vor Zinsen und Steuern laut Gewinn- und Verlustrechnung) gesteuert. Darüber hinaus existiert eine Cash-flow-orientierte Unternehmensplanung. Das Ziel ist es, eine nachhaltige Profitabilität sicherzustellen, die die Ausschüttung einer Dividende ermöglicht.

Vergütungssystem des Vorstands

Das Vergütungssystem des Vorstands der ifa systems AG wird vom Aufsichtsrat festgelegt. Die Elemente des Vergütungssystems umfassen einen fixen und einen variablen Bestandteil als Barkomponente. Der feste Bestandteil beträgt rund 90 Prozent der Gesamtvergütung und wird in 12 gleichen Teilen monatlich ausgezahlt. Der variable Vergütungsbestandteil ist basierend auf der rollierenden 3-Jahres-Planung an die Erreichung von Ergebniszielen gekoppelt. Die Höhe der individuellen Vergütung der jeweiligen Vorstandsmitglieder bemisst sich nach ihrem Aufgaben- und Verantwortungsbereich.

Des Weiteren haben die Mitglieder des Vorstands vertraglich vereinbarten Anspruch auf Nebenleistungen wie die Nutzung eines Firmenfahrzeugs. Die Gesellschaft hat im eigenen Interesse eine D&O-Versicherung abgeschlossen und entrichtet die Prämie. Die Höhe der Versicherung deckt Schäden bis

zu 2 Mio. € pro Ereignis mit einer Selbstbeteiligung von mindestens 10% des Schadens bis zur Höhe des Eineinhalbfachen der festen jährlichen Vergütung des Vorstandsmitglieds. Diese Selbstbeteiligung wird über eine Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abgedeckt, die die Vorstandsmitglieder zu 25% selbst tragen.

Die Vorstandsverträge sehen eine Entschädigung für die vorzeitige Beendigung seitens der Gesellschaft vor. Die Höhe der Entschädigung beläuft sich auf die vertragsgemäße Vergütung für die Restlaufzeit des Vertrages, jedoch maximal für die Dauer von 24 Monaten.

Die Übersicht über die im Geschäftsjahr 2016 gezahlte Vorstandsvergütung findet sich unter Ziffer 35 des Anhangs.

Vergütungssystem des Aufsichtsrats

Gemäß der Satzung erhält der Aufsichtsrat für seine Tätigkeit keine Vergütung.

Forschung und Entwicklung

In dem dynamischen Health-IT-Markt ist Forschung und Entwicklung für den Unternehmenserfolg von großer Bedeutung. Dies betrifft sowohl die kontinuierliche Weiterentwicklung der vorhandenen Lösungen, beispielsweise durch das Ergänzen weiterer Funktionalitäten. Daneben werden Applikationen entwickelt, für die erst zukünftig Absatzmärkte entstehen werden, zum Beispiel im Bereich „Cognitive Computing“, Telemedizin und „Big Data“. Die Priorisierung erfolgt hier auf der Basis von externen Marktdaten, die Aufschluss über zukünftige Potenziale geben. Damit die Entwicklungsprojekte im Rahmen der vereinbarten Zeit und zu den geplanten Kosten abgeschlossen werden, müssen die Ressourcen und Kompetenzen, oft auch standortübergreifend, sorgfältig gesteuert werden. Dazu zählen auch externe Dienstleister, die aus Kapazitätsgründen oder aufgrund ihres spezifischen Know-hows hinzugezogen werden.

Die ifa systems AG unterhält langjährige Geschäftsbeziehungen zu einer Reihe von renommierten Augenkliniken und Praxen weltweit. Mit den Inhabern, Chef- und Oberärzten bestehen sehr gute Kontakte. Diese Kontakte werden genutzt, um immer wieder auch die nötigen Anpassungen an der Software zu verifizieren und zu bestimmen, aber auch, um insgesamt den Markt, die Markterfordernisse und die Trends zu erkennen und zu bestimmen.

F&E Kennzahlen

in TEUR, sofern nicht anders angegeben	2014	2015	2016
Neue Aktivierung von Entwicklungsleistungen	2.341	2.395	1.596
Buchwerte der Aktivierungen	12.453	14.705	15.119
Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsleistungen	464	419	1.294

Eine Aktivierung der Entwicklungsleistungen erfolgt nur, wenn die Kriterien nach IAS 38 erfüllt sind.

Im Geschäftsjahr 2016 wurde aufgrund der geänderten Einschätzungen bezüglich der potenziellen Nutzungsdauer die Abschreibungsdauer einzelner Produkte angepasst. Diese Anpassung führte im Geschäftsjahr 2016 zu erhöhten Abschreibungen auf aktivierte Eigenleistungen.

Im Geschäftsjahr 2016 war der Start für diverse Projekte in der Entwicklungsabteilung, die zum Großteil auf dem Großauftrag der ifa united-i-tech inc. mit Topcon basierten.

Es wurden die ersten Produkte im Bereich Cognitive Computing vorgestellt. Bei diesen Modulen werden direkt strukturierte Behandlungsdaten, die beim Patienten erfasst wurden, an eine zentrale Internet-Plattform geschickt, die diese in Sekundenbruchteilen auswerten kann und Ergebnisse wie Behandlungsvorschläge usw. zurückschickt.

Die Zusammenarbeit von Ärzten, Kliniken, Operateuren und dem Patienten selbst wird immer wichtiger. Dazu wurde die Entwicklung einer Plattform gestartet, die es ermöglicht, Daten auszutauschen und damit die Kommunikation zu beschleunigen und zu vereinfachen. Bisher wird noch ein Großteil der Kommunikation per Mail, Post und Fax durchgeführt. Die erste Installation bei einem großen Zentrum mit vielen Außenstellen in Deutschland soll Ende 2017 erfolgen.

Außerdem wurde ein Produkt aus der bestehenden EMR Software entwickelt, das sich speziell an große Kliniken richtet, die hohe Research-Anforderungen haben. Mit dieser speziellen Version, die auch die o.g. Schnittstellen zu entsprechenden Internet-Plattformen beinhaltet, ist es möglich, Patientendaten standardisiert zu erfassen. Die Auswertung der Daten kann danach mit führenden Analytics Tools (z.B. KNIME) erfolgen. Damit ist gewährleistet, dass Daten, die hohen Standardisierungsanforderungen entsprechen, in unterschiedlichen Kliniken vergleichbar gemacht werden. Die Vorteile ergeben sich direkt aus der Transparenz und Eindeutigkeit der Daten.

Wirtschaftsbericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Entwicklungen der Gesamtwirtschaft

Entgegen der skeptischen Erwartungen für 2016, die einen leichten Rückgang der Weltwirtschaft in Aussicht stellten, verlief das Jahr etwas besser. Nach Analysen des IfW (Institut für Weltwirtschaft Kiel) war die Expansion der Weltwirtschaft im Jahr 2016 zwar schwach, hatte sich aber nach der Jahresmitte merklich beschleunigt. Wesentlich war hierfür ein Anziehen der Produktion in den Vereinigten Staaten, aber auch in den Schwellenländern verbesserte sich die Lage. So wuchs beispielsweise die chinesische Wirtschaft im Sommerhalbjahr wieder deutlich kräftiger als zuvor. Für das Jahr 2016 insgesamt betrug der Zuwachs der Weltproduktion 3,1 Prozent, das lag leicht über den Erwartungen, aber nochmals unter dem Vorjahreswert.

Die deutsche Wirtschaft ist im abgelaufenen Jahr deutlich überdurchschnittlich gewachsen. Nach Angaben des statistischen Bundesamts haben insbesondere höhere staatliche Ausgaben und die niedrigen Zinsen zu einer Steigerung des Wachstums auf 1,9 Prozent verholfen, dem höchsten Wert seit 2011. Damit hat die deutsche Konjunktur das dritte Jahr des Aufschwungs erlebt, stellt der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) fest.

Entwicklungen des Marktes für Health-IT Eye Care

Health-IT Lösungen ersetzen die papierbasierenden Prozesse im Gesundheitswesen durch digitale Produkte. Dadurch werden Abläufe beschleunigt, Kosten reduziert, Behandlungen effizienter und die Sicherheit für die Patienten steigt. Die Vorteile einer höheren Automatisierung führen zu einem raschen ROI (Return on investment). Schätzungen des Marktforschungsinstituts Markets and Markets zufolge betrug das weltweite Marktvolumen 2014 rund 110 Mrd. USD und das Wachstum in den folgenden fünf Jahren wird mit 13 bis 14 Prozent erwartet. Alleine die Nischenanwendung PACS (Picture Archiving and Communication Systems) und VNA (Vendor Neutral Archives) hatte 2015 ein Marktvolumen von 4 Mrd. USD mit Wachstumsraten von 11,2 Prozent in den nächsten Jahren. Nach unseren Schätzungen entfallen rund 4 bis 5 Prozent des Gesamtmarktes auf Anwendungen in der Ophthalmologie.

Der Anteil der Medizintechnik am deutschen Bruttoinlandsprodukt liegt laut Bundesverband Medizintechnologie bei 11 Prozent und das Exportvolumen bei mehr als 100 Mrd. Euro, das ist die Hälfte der Automobilindustrie. Der Markt wächst – je nach Studie – zwischen 2,3 und 3,5 Prozent jährlich. Der Bruttowertschöpfungsanteil der Gesundheitswirtschaft lag 2015 bei 324,3 Mrd. Euro, der Anteil an der Gesamtwirtschaft bei 12 Prozent. Der Wertschöpfungsbeitrag der Gesundheitswirtschaft ist seit 15 Jahren kontinuierlich steigend. Auch die Exporte der Gesundheitswirtschaft wuchsen von 2004 bis 2015 stetig, und zwar um durchschnittlich 7 Prozent im Jahr.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Geschäftsverlauf 2016 und Vergleich mit der prognostizierten Entwicklung

Das operative Geschäft entwickelte sich im Geschäftsjahr 2016 weitgehend planmäßig. Gegenüber dem Vorjahr (8,3 Mio. €) stieg der Umsatz um 7,2 Prozent auf knapp 8,9 Mio. €. Dieser Anstieg war auch positiv beeinflusst durch die Zusammenarbeit mit Topcon, allerdings blieb die Größenordnung 2016 noch hinter den optimistischen Erwartungen zurück. Auf der Ergebnisseite konnten die Ziele nicht erreicht werden. Ursächlich hierfür waren geänderte Markterwartungen für einzelne Produkte der ifa-Gruppe und Änderungen in der Marktstrategie des Kooperationspartners und Mehrheitsaktionärs Topcon, die sich erst im Jahresverlauf 2017 abzeichneten. Das bedingte höhere Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen und auf Buchwerte von Beteiligungsunternehmen zum Bilanzstichtag. In diesem Zusammenhang wurden zusätzlich Rückstellungen für Restrukturierungsaufwendungen gebildet.

Zielwerte der Steuerungskennzahlen für das Geschäftsjahr 2016

Das Geschäftsjahr 2016 war Bestandteil des Planungszeitraums 2015 bis 2017. Der Vorstand hatte für diesen Zeitraum geplant, den Umsatz jährlich um rund 5 Prozent zu steigern und das EBIT um 5 bis 10 Prozent zu erhöhen.

Vergleich von Ziel- und Ist-Werten 2016

Die folgende Tabelle stellt jeweils den erreichten Vorjahreswert, die Prognosezahl, ggf. eine im Jahresverlauf revidierte Prognosezahl sowie den erreichten Wert im abgelaufenen Geschäftsjahr dar:

Die Guidance für die Geschäftsjahre 2015 bis 2017 wurde am 25.06.2015 auf der ordentlichen Haupt-

	2015	Prognose I 2016	Prognose II 2016	2016
Umsatz [TEUR]	8.267	8.680	8.874	8.864
EBIT [TEUR]	2.686	>2.820	-2.200	-2.216

versammlung im Rahmen der Präsentation des Vorstands bekanntgegeben. Die Prognoseänderung bezüglich des Ergebnisses erfolgte am 09.08.2017.

Die ursprüngliche Prognose wurde hinsichtlich des Umsatzvolumens um rund 200 TEUR übertroffen. Auf der Ergebnisseite wurde das Ziel wegen der oben genannten Sondereffekte nicht erreicht. Dies führte schließlich dazu, dass das Ergebnis deutlich schlechter ausfiel als zunächst geplant.

Ertragslage

Umsatz und Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2016 wurde ein Umsatz von knapp 8,9 Mio. € erreicht, das entspricht einem Anstieg um 7,2 Prozent (Vorjahr 8,3 Mio. €).

Umsatz nach Produktgruppen in TEUR, sofern nicht anders angegeben	2016	2015
Clinical information Systems	1.642	1.333
Interfaces/Middleware	152	817
Telemedicine	375	271
Registries/EDC	135	195
Third party Revenue	760	670
Runtime Licenses	4.170	4.080
Topcon	1.630	901
Gesamt	8.864	8.267

Die positive Umsatzentwicklung ist auch auf erste Erfolge in der Zusammenarbeit mit Topcon zurückzuführen. Der Umsatzanteil, der mit dem Kooperationspartner Topcon erzielt wurde und in der oben dargestellten Tabelle erstmals separat ausgewiesen wird, ist der Grund dafür, dass die Umsätze in den anderen Produktbereichen teilweise nicht mehr mit den Zahlen der Vorjahre vergleichbar sind. Unverändert steuern die Runtime-Lizenzen den größten Umsatzanteil bei, er liegt bei 47 Prozent vom Gesamtumsatz.

Der wichtigste regionale Absatzmarkt war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr Deutschland mit 4,0 Mio. €, das entspricht einem Umsatzanteil von 45,6% (Vorjahr 46%). Auf das restliche Europa entfielen Umsätze in Höhe von 1,1 Mio. € oder 12,8% (Vorjahr 11,9%). 26,4% der Umsätze, nämlich 2,2 Mio. €, wurden in Amerika einschließlich Kanada und Lateinamerika erwirtschaftet (Vorjahr 28,6%). In Asien und dem Mittleren Osten betrug der Umsatz 0,6 Mio. €, das entspricht einem Anteil von 6,8% (Vorjahr 11,2%). Die verbleibenden Umsätze wurden im Rest der Welt oder mit verbundenen Unternehmen erwirtschaftet.

Auftragslage

Zum Jahresende 2016 belief sich der Auftragsbestand in der ifa systems AG auf ca. 420 TEUR, das entspricht etwa der Auslastung für einen Zeitraum von drei bis vier Monaten. Auftragseingänge pro Monat liegen in der Regel in einer Größenordnung zwischen 100 und 300 TEUR, die Runtime-Lizenzen werden dabei nicht erfasst. Bei der ifa united i-tech inc. lag der Topcon Entwicklungsvertrag vor, der die Auslastung in den ersten Monaten des Jahres sicherte.

Ergebnis

Ausgehend von einem Umsatz in Höhe von 8,9 Mio. € trugen sonstige Erträge (1,0 Mio. €), Bestandsveränderungen (0,4 Mio. €) und aktivierte Entwicklungsaufwendungen (1,6 Mio. €) dazu bei, dass sich die Gesamtleistung im Konzern auf 11,9 Mio. € erhöhte. Das entspricht gegenüber dem Vorjahr (11,7 Mio. €) einem Zuwachs um nur 1,4 Prozent. Ursächlich hierfür ist der um ein Drittel niedrigere Beitrag der aktivierten Eigenleistungen, sie hatten im Vorjahr noch 2,4 Mio. € betragen. Der Rückgang ist eine Folge der geänderten Markterwartungen für einzelne Produkte der ifa-Gruppe und die Änderung der Marktstrategie des Kooperationspartners und Mehrheitsaktionärs Topcon.

Die Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen erhöhten sich deutlich, sie stiegen von 0,6 auf 0,9 Mio. € (+53,8 Prozent). Hierfür war in erster Linie die geänderte Aktivierungspraxis verantwortlich, in den Vorjahren wurden diese Aufwendungen teilweise aktiviert und nicht dem Aufwand zugeordnet. Der Personalaufwand erhöhte sich ebenfalls, nach 4,1 Mio. € im Vorjahr stieg er auf 4,6 Mio. € (+12,9 Prozent), insbesondere aufgrund der Bildung von Rückstellungen für das Restrukturierungsprogramm. Direkt dem Aufwand zugeordnete Fremdentwicklungskosten sowie zusätzliche Rückstellungen für im Rahmen der Restrukturierung gestiegene Rechts- und Beratungskosten führten zu einem Anstieg der sonstigen betrieblichen Aufwendungen von 3,6 auf 5,4 Mio. €. Das Betriebsergebnis (EBITDA) erreichte deshalb nur 1,0 Mio. € nach 3,4 Mio. € im Vorjahr.

Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen aufgrund geänderter Markterwartungen für einzelne Produkte der ifa-Gruppe und Änderungen in der Marktstrategie des Kooperationspartners und Mehrheitsaktionärs Topcon erhöhten diese Position der Gewinn- und Verlustrechnung signifikant. Nach 0,7 Mio. € im Vorjahr betragen die Abschreibungen nun 3,2 Mio. €. Hiervon entfallen ca. 2,3 Mio. € auf die einmalige Berichtigung aufgrund der Strategieanpassung. Weitere Einzelheiten hierzu sind dem Anhang unter „Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte und Sachanlagen“ zu entnehmen. Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT) betrug deshalb nur -2,2 Mio. € (Vorjahr 2,7 Mio. €).

Das Finanzergebnis änderte sich gegenüber dem Vorjahr nicht. Aufwendungen und Erträge ergaben saldiert -26 TEUR.

Aufgrund der Ergebnissituation reduzierte sich der Steueraufwand deutlich und betrug -18 TEUR (Vorjahr 0,6 Mio. €). Das Konzernergebnis für das Geschäftsjahr 2016 beläuft sich folglich -2,2 Mio. € (Vorjahr 2,1 Mio. €). Das entspricht einem Ergebnis je im Umlauf befindlicher Aktie von -0,81 € (Vorjahr 0,75 €).

Angesichts der Sondereffekte, die die Ergebnissituation im angelaufenen Geschäftsjahr belastet haben, schlägt der Vorstand dem Aufsichtsrat vor, für das Jahr 2016 keine Dividende auszuschütten. Ziel ist es aber, unter anderem durch die geplanten Restrukturierungsmaßnahmen die zukünftige Profitabilität zu sichern und so wieder die Voraussetzungen für weitere Dividendenausschüttungen zu schaffen.

Finanzlage

Grundsätze und Ziele des Finanzmanagements

Ziel des Finanzmanagements von ifa systems ist die jederzeitige liquiditätsseitige Sicherstellung des operativen Geschäfts, der Entwicklungsprozesse und des Wachstums. Die Steuerung erfolgt zentral durch die ifa systems AG. Sie umfasst primär die Liquiditätssteuerung, die Beschaffung von Fremdkapital sowie bei Bedarf das Management von Zins- und Währungsrisiken.

Derivative Finanzinstrumente werden nicht eingesetzt.

Kapitalstruktur

Am Stichtag 31.12.2016 betrug das Eigenkapital der ifa-Gruppe 15,8 Mio. €, es reduzierte sich im Jahresverlauf also um 22,0 Prozent oder 4,5 Mio. €. Ursächlich hierfür war der Bilanzverlust für die Periode und direkt im Eigenkapital verrechnete Aufwendungen für zur Veräußerung gehaltene Beteiligungen. Lang- und kurzfristige Schulden summierten sich auf 7,2 Mio. € (Vorjahr 6,2 Mio. €). Die Eigenkapitalquote änderte sich daher von 76,6 Prozent im Vorjahr auf nunmehr 68,8 Prozent.

Die Netto-Cashposition von 2015 hat sich 2016 zu einer geringfügigen Nettoverschuldung (als Finanzverbindlichkeiten – liquide Mittel) geändert, sie ist in der folgenden Tabelle dargestellt:

in TEUR	2015	2016	Δ absolut	in %
Langfristige Finanzverbindlichkeiten	31	0	-31	100,0
Kurzfristige Finanzverbindlichkeiten	113	472	359	317,7
Liquide Mittel	823	218	-605	-73,5
Nettoverschuldung	-679	254	933	–

Zum Bilanzstichtag 2016 verfügte ifa systems außerdem über nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von 800 TEUR (Vorjahr 800 TEUR).

2016 gab es keine Beschränkungen bei der Verfügbarkeit der gewährten Darlehen. Die langjährigen Geschäftsbeziehungen mit unseren Banken haben sich erneut als stabil erwiesen. Das aktuelle Umfeld bietet jedoch keine Gewähr, dass sie ihrer Rolle als Finanzierungspartner auch zukünftig im gewohnten Umfang gerecht werden wollen oder können. Darüber hinaus stehen der ifa systems AG als börsennotierter Gesellschaft die Instrumente des Kapitalmarktes zur Verfügung.

Zum Ende des Geschäftsjahres hat der Vorstand ein Finanzierungskonzept erarbeitet. Im Geschäftsjahr 2017 wurde das Konzept, unter anderem mittels eines Darlehens seitens des Mehrheitsgesellschafters Topcon, erfolgreich umgesetzt. Dieses Darlehen ermöglicht die notwendigen Anpassungsmaßnahmen und wird den Spielraum für das Unternehmen erweitern, bei größeren Projekten die Vorleistungen zur Implementierung abzudecken, da die Rückflüsse über Runtime-Lizenzen stets erst mit Zeitverzug einsetzen.

Auch für die Zukunft ist davon auszugehen, dass die ifa-Gruppe in der Lage sein wird, das operative Geschäft und das geplante Wachstum aus den zur Verfügung stehenden Mitteln zu finanzieren. Eine Inanspruchnahme des Kapitalmarkts ist in absehbarer Zeit nicht geplant.

Außerbilanzielle Finanzierungsinstrumente werden von ifa nicht eingesetzt.

Investitionen

Die Sachanlagen erhöhten sich im Verlauf des Geschäftsjahres von 184 auf 191 TEUR (3,8 Prozent). Der Anstieg ist zurückzuführen auf die Erweiterung der Hard- und Softwareausstattung.

Den Investitionen in immaterielle Vermögenswerte standen Wertminderungen auf aktivierte Entwicklungsaufwendungen in Höhe von 3,2 Mio. € aufgrund geänderter Markterwartungen für einzelne Produkte der ifa-Gruppe und Änderungen in der Marktstrategie des Kooperationspartners und Mehrheitsaktionärs Topcon gegenüber.

Liquidität

Ausgehend von einem Konzernergebnis von -2,2 Mio. € (Vorjahr 2,1 Mio. €) ist der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit (Mittelzufluss) im Geschäftsjahr 2016 auf 1,2 Mio. € zurückgegangen (Vorjahr 1,7 Mio. €). Ausschlaggebend für diesen Swing in den positiven Bereich waren die Abschreibungen auf Sachanlagen und immaterielle Vermögenswerte in Höhe von 3,2 Mio. € (Vorjahr 0,7 Mio. €).

Der Cashflow aus Investitionstätigkeit reduzierte sich auf 1,7 Mio. €, im Vorjahr betrug er noch 2,8 Mio. €. Der Grund für diesen Unterschied ist eine geänderte Aktivierungspraxis.

Der Free Cashflow ist mit -474 TEUR folglich negativ, verbesserte sich jedoch gegenüber dem Vorjahreswert von -1,1 Mio. €.

Die Zahlung der Dividende erhöhte sich im Geschäftsjahr 2016 auf 412 TEUR (Vorjahr 330 TEUR). Während im Vorjahr 326 TEUR an Finanzverbindlichkeiten getilgt wurden, wurden 2016 Darlehen in Höhe von 329 TEUR in Anspruch genommen. Mit -83 TEUR ist der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit fast ausgeglichen (Vorjahr -656 TEUR).

Die liquiden Mittel betragen zum Jahresende 218 TEUR und lagen damit unter dem Vorjahrwert (823 TEUR). Zusammen mit den Darlehen, die ifa systems seit 2017 zur Verfügung stehen, ist die Liquiditätsausstattung komfortabel. Auch 2017 wird das Unternehmen damit in der Lage sein, seine Zahlungsverpflichtungen aus dem operativen Geschäft jederzeit zu erfüllen.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme reduzierte sich im Geschäftsjahr 2016 auf 23,0 Mio. € (VJ: 26,4 Mio. €). Die Eigenkapitalquote sank folglich von 76,7 auf 68,8 Prozent.

1. Aktiva

Die langfristigen Vermögenswerte fielen im Jahresverlauf um 14,3 Prozent auf 19,6 Mio. € (Vorjahr 22,9 Mio. €), dies in erster Linie aufgrund der Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte.

Wesentliche Veränderungen der kurzfristigen Vermögenswerte betrafen die Vorräte (+ 421 TEUR), während die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stichtagsbezogen 331 TEUR niedriger als im Vorjahr ausfielen. Der Bestand an liquiden Mitteln am Jahresende betrug 218 TEUR nach 823 TEUR im Vorjahr, die Ausstattung ist damit als „noch befriedigend“ zu bezeichnen. Insgesamt resultierte aus den Veränderungen ein Rückgang der kurzfristigen Vermögenswerte um 5,7 Prozent auf 3,4 Mio. € (Vorjahr 3,6 Mio. €).

2. Passiva

Auf der Passivseite reduzierte sich das Eigenkapital zum 31.12.2016 auf 15,8 Mio. €, nach 20,3 Mio. € im Vorjahr. Ursächlich hierfür war der Bilanzverlust für die Periode und direkt im Eigenkapital verrechnete Verluste aus Zeitwertänderungen der zur Veräußerung gehaltenen Beteiligung (MedKaizen Corp., USA).

Die langfristigen Schulden, im Wesentlichen latente Steuerverbindlichkeiten, veränderten sich nur unwesentlich, sie betragen 4,3 Mio. €.

Die kurzfristigen Schulden wuchsen deutlich auf 2,9 Mio. € nach 1,8 Mio. € im Vorjahr. Wesentliche Veränderungen betrafen den Anstieg der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (von 372 auf 803 TEUR), die kurzfristigen Rückstellungen wurden durch zusätzliche Rückstellungen im Rahmen der Restrukturierung von 1,0 auf 1,4 Mio. € erhöhte. Die Finanzverbindlichkeiten erhöhten sich von 113 auf 472 TEUR.

Das Working Capital (als Verhältnis des Vorratsbestands plus der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen abzüglich der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen) konnte trotz der Umsatzausweitung deutlich reduziert werden und belief sich am Jahresende 2016 auf 1,7 Mio. Euro (Vorjahr 2,1 Mio. Euro, -16,5 Prozent). Das Capital employed war ebenfalls rückläufig von 22,2 auf 20,6 Mio. €. Aufgrund des negativen Ergebnisses auf der EBIT-Ebene ergibt sich ein negativer ROCE (Return on Capital employed).

Die Netto-Cashposition (als Finanzverbindlichkeiten - liquide Mittel) von 2015 in Höhe von 680 TEUR hat sich 2016 zu einer geringfügigen Nettoverschuldung in Höhe von 254 TEUR geändert. Das Verhältnis von Nettoverschuldung zum Eigenkapital (Gearing) beträgt zum Bilanzstichtag 1,6 Prozent (Vorjahr -3,4 Prozent).

Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der ifa systems AG (HGB)

Gewinn- und Verlustrechnung

ifa systems AG Einzelabschluss (HGB) TEUR	2016	2015
Umsatzerlöse	6.161	5.770
Sonstige Erträge	601	156
Aktiviert Eigenleistungen	550	572
Gesamtleistung	7.312	6.498
Materialaufwand	1.199	970
Personalaufwand	2.723	2.330
sonstige Aufwendungen	2.855	2.065
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)	535	1.133
Abschreibungen	880	388
Ergebnis vor Steuern und Zinsen (EBIT)	-345	745
Finanzerträge	7	2
Finanzaufwendungen	46	28
Abschreibungen auf Finanzanlagen	703	0
Ergebnis vor Steuern	-1.087	719
Steuern	-116	301
Jahresgewinn /-fehlbetrag	-971	635

[Diese verkürzte Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung des Einzelunternehmens ifa systems AG soll als Hilfe für den Leser verstanden werden. Sie ersetzt nicht die ausführliche Darstellung im Einzelabschluss.]

Die **Umsatzerlöse** der ifa systems AG stiegen im Geschäftsjahr 2016 um 6,8 Prozent auf 6,2 Mio. € (Vorjahr 5,8 Mio. €). Die sonstigen Erträge erhöhten sich durch die Auflösung von Rückstellungen deutlich, sie erreichten 601 TEUR (Vorjahr 156 T€). Die Aktivierung von Eigenleistungen was gegenüber dem Vorjahr um 3,8 Prozent rückläufig und betrug noch 550 TEUR. Insgesamt stieg die Gesamtleistung um 12,5 Prozent auf 7,3 Mio. € (Vorjahr 6,5 Mio. €).

Der Materialaufwand (+ 23,6 Prozent) und der Personalaufwand (+16,9 Prozent) erhöhten sich jeweils signifikant. Dies ist auch ein Resultat der geänderten Aktivierungspraxis, da in den früheren Jahren diese Aufwendungen in höherem Maße kapitalisiert wurden. Die sonstigen Aufwendungen erhöhten sich ebenfalls überdurchschnittlich. Für den Anstieg von 2,1 auf 2,9 Mio. € sind einerseits erhöhte Rechts- und Beratungskosten sowie Kosten für die Abschlusserstellung und -prüfung ursächlich, aber auch Kosten externer Entwicklungspartner, die entsprechend der neuen Aktivierungspraxis nun in höherem Maße in den Kosten ausgewiesen werden. Das operative Ergebnis als **EBITDA** (Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen) halbierte sich deshalb gegenüber dem Vorjahr und erreicht nur 0,5 Mio. € (Vorjahr 1,1 Mio. €).

Aufgrund geänderter Markteinschätzungen zu den erzielbaren Erlösen und der Nutzungsdauer verschiedener Produkte wurden auch bei der ifa systems AG gegenüber den Vorjahren deutlich erhöhte Abschreibungen vorgenommen. Im Geschäftsjahr 2016 erreichte das Volumen der Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte des Anlagevermögens 0,9 Mio. € nach 0,4 Mio. € im Vorjahr. Das Ergebnis auf der Ebene des **EBITs** (Ergebnis vor Zinsen und Steuern) wurde durch diese Belastung auf -0,3 Mio. € reduziert, im Vorjahr betrug es noch 0,7 Mio. €.

Von untergeordneter Bedeutung waren die Finanzerträge und -aufwendungen, die saldiert mit -39 TEUR belasteten (Vorjahr -26 TEUR). Die Abschreibungen auf Finanzanlagen beliefen sich auf 0,7 Mio. € für die Inoveon, also auf Beteiligungsbuchwerte von Tochtergesellschaften. Das Vorsteuerergebnis ist deshalb negativ mit -1,1 Mio. €.

Nach Steueraufwendungen von 0,3 Mio. € im Vorjahr ergibt sich für das Geschäftsjahr 2016 ein Steuerguthaben in Höhe von 116 TEUR. Der **Jahresfehlbetrag** für 2016 beläuft sich insgesamt auf knapp 1,0 Mio. € (Vorjahr Überschuss 0,6 Mio. €).

Das **Eigenkapital** reduzierte sich im Geschäftsjahr 2016 aufgrund des Bilanzverlustes um 11,2 Prozent von 12,3 auf 10,9 Mio. €. Die **Eigenkapitalquote** zum Stichtag beträgt 79,3 Prozent nach 85,5 Prozent im Vorjahr.

Die **liquiden Mittel** betragen stichtagsbedingt 28 TEUR. Im Geschäftsjahr 2017 wurde ein Darlehen von Topcon ausgezahlt (4,0 Mio. €) sowie eine Kreditlinie der Mizuho Bank (2 Mio. €) zur Verfügung gestellt. Die Ausstattung mit liquiden Mitteln ist also gewährleistet.

Im Jahresdurchschnitt waren bei der Gesellschaft **54 Mitarbeiter** (Vorjahr 54) beschäftigt, davon 52 Angestellte und 2 Auszubildende. Vorstände sind dabei nicht mitgezählt.

Für das **Geschäftsjahr 2017** plant der Vorstand, in der ifa systems AG einen Umsatz von 6,5 bis 7,0 Mio. € zu erwirtschaften. In Abhängigkeit von der Geschwindigkeit der Umsetzung der Restrukturierungsmaßnahmen kann 2017 ein positives operatives Ergebnis (EBIT) erwirtschaftet werden, für 2018 soll dieses Ziel auf jeden Fall erreicht werden.

Bilanz

ifa systems AG
Einzelabschluss (HGB) TEUR

AKTIVA	2016	2015
Langfristige Vermögenswerte		
Immaterielle Vermögenswerte	7.083	7.380
Sachanlagen	67	54
Finanzanlagen	3.909	4.613
	11.059	12.047
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	41	141
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.534	1.532
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	489	310
sonstige kurzfristige Forderungen	332	89
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	28	204
	2.424	2.276
Rechnungsabgrenzungsposten	104	73
Aktive latente Steuern	197	0
Bilanzsumme	13.784	14.396
PASSIVA	2016	2015
Eigenkapital		
Gezeichnetes Kapital	2.750	2.750
Kapitalrücklage	7.652	7.652
Gewinnrücklagen	1.499	1.276
Bilanzgewinn/-verlust	-971	635
	10.930	12.313
Rückstellungen	793	992
Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	457	113
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	530	192
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	240	142
sonstige Verbindlichkeiten	143	88
	1.370	535
Passive latente Steuern	691	556
Bilanzsumme	13.784	14.396

[Diese verkürzte Darstellung der Bilanz des Einzelunternehmens ifa systems AG soll als Hilfe für den Leser verstanden werden. Sie ersetzt nicht die ausführliche Darstellung im Einzelabschluss.]

Gesamtaussage

Das Geschäftsjahr 2016 war das erste Jahr unter dem Vorzeichen der Kooperation mit Topcon, unserem neuen Großaktionär. Erste Ergebnisse unserer gemeinsamen Produkt- und Vertriebsstrategien konnten wir verzeichnen, jedoch dauern die Fortschritte deutlich länger als erwartet. Eine Veränderung der Marktstrategie in 2017 hat dazu geführt, dass bereits zum Bilanzstichtag 31.12.2016 die Markterwartungen für einzelne Produkte der ifa-Gruppe geändert werden mussten. Die entsprechenden Abschreibungen haben als Sondereffekte das Ergebnis stark belastet. Das Unternehmen an sich wandelnde Rahmenbedingungen anzupassen und mit unserer Strategie auf diese Änderungen flexibel zu reagieren, ist Teil unseres Restrukturierungsprogramms, das wir schnell beschlossen und im Geschäftsjahr 2017 begonnen haben. Insofern sind wir zuversichtlich, dass die ifa systems AG und ihre Tochtergesellschaften bald wieder auf ihren profitablen Wachstumspfad zurückkehren.

Entwicklung nichtfinanzieller Leistungsindikatoren

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Qualifizierte und motivierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind für den Unternehmenserfolg unverzichtbar. Dabei kommt es oft auf die richtige Mischung an: rund 54 Prozent der Belegschaft sind jünger und 46 Prozent sind älter als 40 Jahre. Diese ausgewogene Zusammensetzung findet sich auch bei der Geschlechterverteilung wieder: 48 Prozent der Mitarbeiter sind männlich, 52 Prozent sind weiblich. Und während ein Viertel der Mitarbeiter erst im Verlauf der letzten zwei Jahre neu zum Unternehmen hinzugekommen sind, arbeitet ein Viertel der Belegschaft schon 15 Jahre oder länger bei ifa. Insgesamt sind 91 (Vorjahr 87) Mitarbeiter in der ifa-Gruppe beschäftigt.

Qualitätsmanagement

Das Qualitätsmanagement der ifa systems bildet die Basis für den kontinuierlichen Verbesserungsprozess des unternehmensinternen Qualitätsmanagementsystems (QMS). So wird nicht nur sichergestellt, dass die Kundenanforderungen erfüllt, sondern auch die Transparenz der betrieblichen Abläufe erhöht wird und im Gegenzug die Fehlerquote und damit die Kosten gesenkt werden. Die regelmäßige Überprüfung des ISO 9001 Zertifikats ermöglicht dem Unternehmen eine kontinuierliche Qualitätssicherung und Verbesserung des Qualitätsmanagements. Die letzte Re-Zertifizierung erfolgte im Herbst 2016.

Nachtragsbericht

Im Folgenden wird über Vorgänge von besonderer Bedeutung berichtet, die nach dem Schluss des Geschäftsjahrs 2016 eingetreten sind und Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage hatten.

Auf der Basis von Vereinbarungen, die Ende 2015 und Mitte 2016 mit dem Kooperationspartner Topcon geschlossen wurden, wurden Entwicklungsleistungen erbracht, deren wirtschaftliche Bedeutung für die ifa-Gruppe im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 neu zu beurteilen waren. Auslöser war ein Strategiewechsel von Topcon, der das Management veranlasste, die wirtschaftliche Verwertbarkeit der entwickelten Produkte in dem ursprünglich erwarteten Zeitraum zu überprüfen. Die diesbezüglich geänderte Einschätzung des Managements hatte Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Beteiligungsbuchwerte von Beteiligungsunternehmen zur Folge, die mit ihren Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bereits in dem vorliegenden Abschluss berücksichtigt sind.

Als Folge dieser Tatbestände wurden nach dem Ende des Berichtszeitraums Restrukturierungsmaßnahmen geplant, die in 2017 und 2018 umgesetzt werden und insbesondere die Tochterunternehmen united i-tech und INOVEON, aber auch die ifa systems AG betreffen. Sofern der Umfang der hierfür erforderlichen Aufwendungen mittels Rückstellungen in angemessener Höhe bereits berücksichtigt wurde, werden hieraus keine weiteren Belastungen für das Geschäftsjahr 2017 erwartet.

Die Gesellschaft geht davon aus, dass der im Juli 2016 mit Topcon eingegangene Entwicklungs- und Projektvertrag in 2017 abgeschlossen wird. Weitere Großprojekte mit dem Mehrheitsgesellschafter, über die bestehenden Kooperationen hinaus, sind nicht in der Planung.

Ferner wurden die Gespräche über ein Finanzierungskonzept erfolgreich beendet. Im Geschäftsjahr 2017 wurde das Darlehen von Topcon als Mehrheitsaktionär ausgezahlt (4,0 Mio. €) sowie eine Kreditlinie der Mizuho Bank (2 Mio. €) zur Verfügung gestellt.

Abhängigkeitsbericht

Seit 17.12.2015 hält die Topcon Europe B.V., eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Topcon Corporation, mit 1.377.750 Stückaktien (50,1%) die Mehrheit der Aktien der an der Frankfurter Wertpapierbörse notierten ifa systems AG.

Demzufolge ist die ifa systems AG seit dem 17.12.2015 ein abhängiges Unternehmen im Sinne des § 17 AktG Abs. 2. Der Vorstand der ifa systems AG erstellt daher gem. § 312 AktG einen Abhängigkeitsbericht über die Beziehungen zu verbundenen Unternehmen. Am Ende des Berichts hat der Vorstand folgende Erklärung abgegeben: „Der Vorstand der ifa systems AG erklärt, dass die Gesellschaft nach den Umständen, die ihm in dem Zeitpunkt bekannt waren, in dem das Rechtsgeschäft vorgenommen wurde oder die Maßnahme getroffen oder unterlassen wurde, bei jedem Rechtsgeschäft eine angemessene Gegenleistung erhalten hat, und dadurch, dass die Maßnahme getroffen oder unterlassen wurde, nicht benachteiligt wurde.“

Prognosebericht

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Entwicklungen der Gesamtwirtschaft

Die Experten des IfW (Institut für Wirtschaft Kiel) rechnen mit einem Anstieg der Weltproduktion von 3,1 Prozent 2016 auf 3,5 Prozent bzw. 3,6 Prozent in den Jahren 2017 und 2018. Verschiedene Stellen, so auch der Bundesverband der Deutschen Industrie, betonen allerdings in ihren Prognosen, dass sich die Unsicherheit durch den Regierungswechsel in den USA erhöht hat, da es sich voraussichtlich nicht um einen normalen Übergang, sondern um einen Paradigmenwechsel handelt.

Nach Angaben des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) ist die deutsche Wirtschaft besser als erwartet in das neue Jahr gestartet. Er hebt deshalb seine Wachstumsprognose für das Bruttoinlandsprodukt um ein Drittel an. Statt eines Zuwachses von 1,2 Prozent rechne man nun mit einem Plus von 1,6 Prozent. Damit bleibe die Wachstumsdynamik auf dem Niveau des Vorjahres.

Entwicklung des Marktes für Health-IT Eye Care

Treiber für den Markt von Health-IT-Anwendungen sind laut Markets and Markets der steigende Anspruch, regulatorischen Anforderungen zu genügen, die staatliche Unterstützung für den Einsatz von IT-Lösungen in diesem Sektor (dies dürfte besonders für den US-amerikanischen Markt gelten), der Druck, die Kosten im Gesundheitswesen ohne Qualitätseinbußen stärker zu steuern und ein hoher Return on Invest für Health-IT-Lösungen.

Als limitierende Faktoren haben sich die vergleichsweise hohen Kosten für den Einsatz und die Zurückhaltung der Mediziner gegenüber fortschrittlichen IT-Tools erwiesen.

Der globale Markt für Health-IT Lösungen betrug 2015 rund 122 Mrd. US-Dollar. Den Schätzungen zufolge wird der Markt bis 2020 mit jährlichen Raten zwischen 13 und 14% auf ein Volumen von ca. 230 Mrd. US-Dollar wachsen. Der Anteil der klinischen Anwendungen beläuft sich auf ca. 47 Prozent des Gesamtvolumens, dieser Markt soll sogar mit durchschnittlichen Wachstumsraten von 19,8 Prozent bis 2020 auf insgesamt 35 Mrd. US-Dollar wachsen. Als Gründe für diese Annahme wird die steigende Nachfrage nach verbesserter Patientensicherheit und Patientenversorgung genannt, die wachsenden regulatorischen Vorgaben und die zunehmende Nachfrage nach integrierten Systemen. Großes Potenzial bieten trotz der bereits vorhandenen installierten Basis die entwickelten Märkte wie die USA (Anstieg des Marktes von 46,5 Mrd. US\$ in 2015 auf 87,0 Mrd. US\$ in 2020) oder Deutschland (von 12,8 Mrd. US\$ in 2015 auf 23,7 Mrd. US\$ in 2020).

Eigenen Schätzungen nach entfallen ca. 4 bis 5 Prozent des Marktes auf Anwendungen im Bereich Ophthalmologie. In dieser Nische ist die ifa-Gruppe einer der führenden Anbieter.

Markt und Wettbewerb

Die Produkte der ifa-Gruppe sind Software-Lösungen, die in vielen Bereichen eingesetzt werden können. Die stärksten Produkte sind die EMR-Software sowie alle Connectivity-Module zu den diversen Geräten, anderen Kliniksystemen usw. In den letzten Jahrzehnten wurde hier ein sehr hoher Entwicklungsstand erreicht, der die ifa-Gruppe zu einem der größten, wenn nicht gar zu dem größten Player in der Augenheilkunde international werden ließ. Diese Bereiche soll mit neuen und verbesserten Modulen weiter ausgebaut werden. Großes Potenzial bietet auch der Bereich „Software as a Service“. Entsprechende Entwicklungen sollen ab 2019 verfügbar sein.

Prognose für den Geschäftsverlauf 2017

Umsatz

Für das Geschäftsjahr 2017 erwarten wir für die IFA Gruppe ein Umsatzniveau in der Größenordnung des Vorjahres zwischen 8,5 und 9 Mio. €. Erheblichen Anteil daran werden entsprechende Vereinbarungen mit Topcon haben, so dass die Planungssicherheit für dieses Geschäftsjahr vergleichsweise hoch ist.

Regionale Schwerpunkte unserer Vertriebsaktivitäten werden neben der DACH-Region Frankreich und Spanien – hier in Zusammenarbeit mit der Vertriebsorganisation von Topcon – sowie Polen und Lateinamerika sein, wo wir erste Erfolge mit Referenzprojekten erzielen konnten und unsere Marktpräsenz weiter ausbauen wollen. Das Geschäft in den USA werden wir hingegen auf die aktuell zurückhaltende Nachfrage anpassen, ohne jedoch Kompromisse bei der Betreuung der vorhandenen Kunden zu machen.

Die Konzentration auf das Kerngeschäft wird 2017 im Mittelpunkt stehen. Wir werden uns darauf fokussieren, die Potenziale der elektronischen Patentenakte (EMR) systematisch zu erschließen. Um dieses Basisgeschäft weiter zu stärken, werden wir neue Funktionen integrieren, die den Kunden zusätzlichen Nutzen bringen.

TEUR	2016	Prognose 2017
Umsatz	8.864	8.500 – 9.000
EBIT	-2.216	0

Ergebnis

Unser Ziel ist es, das Wachstum des Unternehmens mit einer angemessenen Profitabilität in Einklang zu bringen. Dabei sollen positive Cashflows erwirtschaftet werden. Das Jahr 2017 ist insofern ein Übergangsjahr, weil die Anpassungen des Unternehmens an die aktuellen Marktbedingungen zunächst die Umsetzung des Restrukturierungsprogramms zur Folge haben. Entsprechende Rückstellungen wurden im vorliegenden Jahresabschluss gebildet. Von der Geschwindigkeit der Umsetzung wird es abhängen, ob die Ergebnisse 2017 bereits entsprechende Kostenreduktionen zeigen wird. Unser Ziel ist es, das Geschäftsjahr mit einer schwarzen Null abzuschließen, aber die Zielerreichung ist noch mit einer größeren Unsicherheit verbunden. Spätestens 2018 sollten die Effekte der Restrukturierung jedoch wirksam werden.

Finanz- und Vermögenslage

Unser Ziel ist es, dass die IFA-Gruppe positive Cashflows generiert. In Abhängigkeit von der Verbesserung der Profitabilität werden wir diesem Ziel im Verlauf des Geschäftsjahres 2017 näher kommen. Durch die Darlehen von Topcon und die Kreditlinie der Mizuho Bank verfügen wir über ausreichend Spielraum, um auch die Vorleistungen für größere Projekte finanzieren zu können. Die Änderung in der Aktivierungspraxis wird dazu führen, dass den planmäßigen Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte ein geringeres Aktivierungsvolumen gegenübersteht. Dies reduziert für die Zukunft das Risiko von Sondereffekten durch Impairments.

Gesamtaussage

Das gesamt- und branchenspezifische Umfeld 2017 erscheint vorteilhaft, um die Ziele für das Geschäftsjahr zu erreichen. Der Vorstand der IFA SYSTEMS AG plant, in der Gruppe einen Umsatz ungefähr auf Vorjahresniveau zu erwirtschaften, das heißt 8,5 bis 9 Mio. €. Diese Planung berücksichtigt die bereits im Haus vorhandenen Aufträge und Umsätze, unter anderem von Topcon. Das Ergebnis sollte sich im Vergleich zum Vorjahr verbessern, hier ist in Abhängigkeit vom Fortschritt der Restrukturierungsmaßnahmen auf der EBIT-Ebene eine „schwarze Null“ das Ziel. Wir werden das Jahr 2017 nutzen, um die Unternehmensgruppe für eine erfolgreiche Zukunft auszurichten.

Chancen- und Risikobericht

Als Chancen und Risiken in diesem Berichtsteil sind Einflüsse oder Ereignisse zu verstehen, die dazu beitragen können, dass die Erwartungen des Managements an die kurz- und mittelfristige Unternehmensentwicklung übertroffen oder verfehlt werden.

Risikomanagementsystem

Ziele

Die ifa-Gruppe ist im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit einer Vielzahl von Risiken ausgesetzt, die untrennbar mit unternehmerischem Handeln verbunden sind. Ziel des Risikomanagements ist es, dabei sicherzustellen, dass Risiken nicht nur rechtzeitig erkannt werden, sondern zeitnah eventuelle Gegenmaßnahmen ergriffen werden, um den Einfluss auf die Gesellschaft zu kontrollieren und zu minimieren. Ziel des Risikomanagement ist es also nicht, sämtliche Risiken zu vermeiden, da diese auch stets mit Chancen in Verbindung stehen. Vielmehr soll ein zur Strategie passendes Chance-Risiko-Profil dabei helfen, die Ziele des Unternehmens zu erreichen.

Strategie

Risiken werden entsprechend ihrer Bewertung unterschiedlich behandelt. Wenn sie erhebliche Nachteile für die Unternehmensentwicklung haben können oder sogar den Bestand gefährden würden, werden sie konsequent vermieden. Um die Auswirkungen von Risiken zu begrenzen, existieren entsprechende Kontrollen, beispielweise durch das Qualitätsmanagement. Bestimmte Risiken können auch eingegrenzt werden, indem fallweise Maximal- oder Minimalwerte angesetzt werden. Und falls wirtschaftlich sinnvoll und möglich, werden Risiken zum Beispiel auf Versicherer ausgelagert.

Struktur und Prozesse

Die Strukturen und Prozesse des Risikomanagements laufen im Vorstand zusammen, wo Risiken kategorisiert und bewertet werden, sowohl hinsichtlich ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit wie auch ihrer möglichen Auswirkungen auf die Finanz-, Vermögens- und Ertragslage. Anschließend werden gegebenenfalls Maßnahmen zur Steuerung der identifizierten Risiken definiert.

Wesentliche Risiken

Die folgenden Risiken können voraussichtlich Einfluss auf die Erreichung der Unternehmensziele haben und sind damit für den verständigen Adressaten entscheidungsrelevant.

Marktrisiken

Im Wachstumsmarkt Health-IT und hier in der Nische von Lösungen für den Fachbereich Ophthalmologie bestehen verschiedene Risiken. So kann ifa technologische Trends übersehen oder zu spät erkennen mit dem Ergebnis, dass die eigenen Produkte den Anforderungen der Kunden nicht oder nicht mehr entsprechen. Dieses Risiko wird durch den engen Austausch mit Fachleuten auf der Anwenderseite reduziert. Des Weiteren könnten neue Marktbegleiter Lösungen auf den Markt bringen, die die führende Rolle von ifa bedrohen. Aufgrund unserer intensiven Entwicklungsaktivitäten, jahrzehntelangen Erfahrungen und der großen Zahl an Referenzkunden halten wir dieses Risiko für beherrschbar. Dies gilt ebenso für die Wirtschaftlichkeit unserer Lösungen, die sich mit nachvollziehbaren ROI-Rechnungen gegenüber Billigprodukten differenzieren können.

Insgesamt schätzen wir die Marktrisiken „mittel“ ein, wenngleich die Auswirkungen auf die Umsatzsituation im Einzelnen erheblich sein könnten.

Technologische Risiken

Als Unternehmen, das erhebliche Ressourcen in die Entwicklung seiner Produkte investiert, ist ifa dem Risiko ausgesetzt, bei der Auswahl der Projekte die falschen Schwerpunkte zu setzen. Dies kann auf unzutreffenden Annahmen über die Entwicklung der Märkte, über die Bedürfnisse der Kunden oder über die zukünftige Wettbewerbssituation beruhen. Da die Entwicklungsaufwendungen nach den Kriterien von IAS 38 aktiviert werden, kann eine fehlerhafte Entscheidung zu Wertminderungen in der Zukunft führen. Diesem Risiko wird nicht nur durch einen intensiven Austausch mit Schlüsselanwendern in den Märkten weltweit begegnet, sondern auch mit unseren internationalen Kooperationspartnern. Beides gewährleistet jedoch nicht zwingend, dass aus diesem Austausch auch die richtigen Schlüsse gezogen werden oder dass sich die Schlussfolgerungen nicht im Zeitverlauf ändern können.

Dieses Risiko ist von herausgehobener Bedeutung, da ifa im Bereich der immateriellen Vermögenswerte aktivierte Entwicklungsleistungen von 15,1 Mio. € auf Konzernebene sowie Firmenwerte in Höhe von 3,9 Mio. € bei der ifa systems AG ausweist. Risiken bestehen hier in erster Linie darin, dass Entwicklungsprojekte nicht die Marktreife erreichen oder die Umsatzerwartungen korrigiert werden müssen, weil dann die prognostizierten Erträge nicht erwirtschaftet werden. Durch regelmäßige Impairmenttests wird die Werthaltigkeit überprüft. Würde sich außerdem das wirtschaftliche Umfeld deutlich abschwächen, könnte sich auch das Risiko von Wertberichtigungen auf die Firmenwerte tendenziell erhöhen. Hierfür gibt es aktuell keine Anzeichen.

Bei neuen Produkten muss häufig zwischen der Produktqualität und den Erwartungen der Kunden abgewogen werden. „Time to market“ ist ein wichtiges Kriterium, andererseits kann die Belastbarkeit von Kundenbeziehungen unter zu frühen Produkteinführungen leiden. Dieses Risiko wird durch sorgfältige Vorbereitung und Implementierungspläne minimiert.

Insgesamt schätzen wir die technologischen Risiken als „mittel“ ein, wenngleich die Auswirkungen insbesondere auf die Ergebnissituation im Einzelnen erheblich sein könnten.

Vertriebsrisiken

ifa systems nutzt in zunehmendem Maße Vertriebskooperationen, um die geografische Reichweite im Markt zu erhöhen. Der Erfolg dieser Zusammenarbeiten hängt in wesentlichem Umfang von dem Know-how der Vertriebsmitarbeiter bei Dritten ab, auf das ifa häufig keinen unmittelbaren Einfluss hat. Außerdem kann nicht ausgeschlossen werden, dass sich Potenziale und Ziele dieser Kooperationen im Zeitverlauf ändern. Das Management von ifa steht deshalb laufend persönlich in engem Kontakt zu wesentlichen Kooperationspartnern, um eine möglichst hohe Kongruenz der Interessen und Ziele sicherzustellen.

Ein signifikanter Anteil des Umsatzes von ifa resultiert aus der Realisierung von größeren Projekten. Eine Verschiebung der Auftragserteilung seitens des Kunden oder eine Verzögerung der Fertigstellung solch eines großen Projekts kann ganz erheblichen Einfluss auf die geplanten Zielgrößen von Umsatz und Ergebnis haben. Wir reduzieren dieses Risiko durch eine realistisch-konservative Unternehmensplanung.

Insbesondere in den amerikanischen Gesellschaften, die auf den Märkten in den USA, Kanada und Lateinamerika tätig sind, sehen wir im Geschäftsjahr 2017 das Erfordernis einer Neuausrichtung der Aktivitäten hin zu einer Konzentration auf das Kerngeschäft EMR und Connectivity. Hier besteht das Risiko, dass die Vertriebsaktivitäten in diesem Bereich nicht in der geplanten Geschwindigkeit und Volumen zu Neuumsätzen führen. Dies kann zu weiteren Wertberichtigungen und Restrukturierungsaufwendungen führen, als zum Bilanzstichtag abgebildet.

Insgesamt schätzen wir die Vertriebsrisiken als „mittel“ ein.

Personalrisiken

Facharbeitermangel und demografischer Wandel sind zwei Einflüsse, denen sich ifa nicht vollständig entziehen kann. Damit das Unternehmen seine kurz- und mittelfristigen Ziele erreichen kann, ist es auf hochqualifizierte Mitarbeiter angewiesen, die die Teams möglichst auch dauerhaft verstärken. Bisher konnten offene Stellen in angemessener Zeit besetzt werden, aber es ist nicht gewährleistet, dass dies auch in Zukunft stets der Fall sein wird. Gleiches gilt selbstverständlich auch für den möglichen unvorhergesehenen Verlust von Schlüsselpersonen mit Spezial-Know-how. Hier besteht das Risiko, dass das ungeplante Ausscheiden eines solchen Wissensträgers kurzfristig nur schwer zu kompensieren wäre. ifa nutzt aber auch bereits heute Lieferanten, die von Fall zu Fall bestimmte definierte Aufgabenbereiche übernehmen. Das Ziel muss es aber sein, bestimmtes Kern-Know-how im Unternehmen selbst vorzuhalten.

Die eingeleiteten Restrukturierungsmaßnahmen können dazu führen, dass Know-How-Träger das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen. Dies kann zu Mehrkosten bei der Einstellung und Qualifizierung von neuen Mitarbeiter führen. Die Gesellschaft versucht dem durch gezielte Ansprache von Leistungsträgern entgegen zu wirken.

Aktuell schätzen wir die Personalrisiken als „mittel“ ein.

Liquiditätsrisiken

Im Absatzmarkt gibt es einen Trend zum "pay per use". Dabei wird der Erwerb von Basislizenzen bei Einführung der Systeme durch eine "Anmietung" ersetzt. Dem Vorteil langfristig planbarer Cashflows aus den Projekten (SaaS, pay per use) steht das Risiko gegenüber, dass ifa zu Beginn der Projekte in der Lage sein muss, die entstehenden Kosten vorzufinanzieren. Ein langfristiges Finanzierungskonzept soll dieses Risiko minimieren.

Wir schätzen die Liquiditätsrisiken bis zum Abschluss dieses Finanzierungskonzepts als „mittel“ ein.

Zins- und Wechselkursrisiken

Da ifa derzeit keine Fremdvverschuldung in nennenswertem Umfang aufweist, spielen Risiken bezüglich der zukünftig vielleicht steigenden Basis zur Berechnung der variablen Zinsen eine untergeordnete Rolle. Die Entwicklung der Währungskurse ist hinsichtlich ihres Einflusses auf das Gesamtergebnis, sowohl auf der Umsatz- und Ergebnisseite als auch in Bezug auf die Bilanz, ebenfalls zu vernachlässigen.

Deshalb schätzen wir die Zins- und Wechselkursrisiken als „gering“ ein.

Forderungsrisiken

Ausfälle von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die zu entsprechenden Wertberichtigungen führten, waren auch 2016 von untergeordneter Bedeutung (78 TEUR, Vorjahr 72 TEUR). Die Solvenz und das bisherige Zahlungsverhalten der Kunden aus dem Gesundheitsbereich lassen auch für die Zukunft keine bedeutenden Risiken erkennen. In bestimmten Fällen werden mit den Kunden spezielle Vereinbarungen getroffen, die diese Effekte minimieren.

Das Risiko aus Forderungsrisiken schätzen wir insgesamt als „gering“ ein.

Sonstige Risiken

Regulatorische Risiken

Zertifizierungen sind in vielen Regionen die Voraussetzung, um im Markt erfolgreich tätig zu sein. Sollten diese Zertifizierungen nicht in dem benötigten Umfang oder nicht termingerecht abgeschlossen werden, hätte dies möglicherweise signifikanten Einfluss auf das operative Geschäft. Da der Zertifizierungsprozess von ifa nicht vollumfänglich gesteuert werden kann, weil beispielsweise die entspre-

chenden Vorgaben erst sehr spät gemacht werden oder die Behörden überdurchschnittlich ausgelastet sind, ist dieses Risiko besonders für Deutschland die USA und Österreich von Relevanz.

Wir schätzen das Risiko aus regulatorischen Rahmenbedingungen daher als „gering“ bis „mittel“ ein.

Zusammengefasste Risikolage

Nach Einschätzung des Vorstands sind die Risiken, denen die ifa systems AG zum Zeitpunkt der Berichterstellung und für die aktuelle Planungsperiode ausgesetzt ist, beherrschbar und der Fortbestand der Unternehmensgruppe ist in keiner Weise gefährdet. Trotz der umfassenden Analyse von Risiken kann deren Eintreten aber nicht systematisch ausgeschlossen werden.

Chancenmanagementsystem

Ebenso wie die Risiken werden die Chancen im Konzern transparent aufbereitet und systematisch in die unternehmerischen Entscheidungen einbezogen. Sie repräsentieren künftige Entwicklungen oder Ereignisse, die zu einer für das Unternehmen positiven Prognose- bzw. Zielabweichung führen können. Ziel des Chancenmanagements ist es, diese Opportunitäten frühzeitig zu erkennen und zu ergreifen

Chancenkategorien

ifa systems unterscheidet Chancen danach, ob sie in erster Linie zu einer positiven Zielabweichung bei den Umsätzen oder im Ergebnis beitragen können.

Umsatzrelevante Chancen

Es besteht die Chance, dass Produkte schneller als geplant am Markt eingeführt werden können und dass die Nachfrage die ursprünglichen Erwartungen übertrifft. Potenziale eröffnen sich auch durch Produkte, die für bestimmte neue Anwendungen entwickelt wurden, aber auch bei bestehenden Kunden eingesetzt werden können. Große Chancen sehen wir in der intersektoralen Vernetzung und bei Arzt-zu-Arzt-Netzen oder anderen Lösungen, die in den nächsten 12 bis 24 Monaten im Focus stehen können. Trends wie Cloud-Lösungen sowie Wearables und das Internet der Dinge (IOT) werden neue Segmente auch in der Augenheilkunde begründen. Des Weiteren treiben wir die Internationalisierung weiter voran und erschließen uns Märkte, auch über Kooperationen, in denen ifa bisher nicht prominent präsent war. Schon ein großes neues Projekt könnte möglicherweise ausreichen, dass die Planungen übertroffen werden.

Ergebnisrelevante Chancen

Selbstverständlich hätte eine ungeplante Erhöhung der Umsätze auch positiven Einfluss auf das Ergebnis. Daneben arbeiten wir an der Optimierung der Kosten, Prozesse und Strukturen. Sollten diese Projekte schneller als geplant Effekte zeigen oder sollte das Ausmaß der geplanten Optimierungen deutlich übertroffen werden, könnten die Ergebniserwartungen sich als zu niedrig erweisen.

Zusammengefasste Chancenlage

Die ifa-Gruppe ist gut positioniert, um mit ihren Lösungen in dem Nischenmarkt Health-IT für Ophthalmologie die Chancen für die Unternehmensgruppe systematisch zu nutzen. Während wir einerseits gezielt daran arbeiten, uns diese Chancen zu erschließen, ist es andererseits eher unwahrscheinlich, dass wir hier kurzfristig unerwartete Fortschritte erzielen. Nicht zuletzt deshalb ist unsere Strategie auf Wachstum ausgerichtet, das mit einer angemessenen Profitabilität einhergeht.

Disclaimer: Der Konzernlagebericht enthält zukunftsbezogene Aussagen. Die tatsächlichen Ergebnisse können wesentlich von den Erwartungen hinsichtlich der voraussichtlichen Entwicklung abweichen, wenn eine der genannten oder andere Unsicherheiten eintreten oder sich die den Aussagen zugrunde liegenden Annahmen, auch bezüglich der erwarteten konjunkturellen Entwicklung, als unzutreffend erweisen.

Konzernabschluss

Konzernbilanz
zum 31. Dezember 2016

Vermögenswerte

TEUR	Anhang	2016	2015
Langfristige Vermögenswerte			
Immaterielle Vermögenswerte	(3)	18.652	19.978
Sachanlagen	(4)	191	184
Finanzanlagen	(5)	83	83
Sonstige langfristige Forderungen	(6)	155	49
Latente Steuern	(7)	521	575
Sonstiges langfristiges Vermögen	(8)	0	2.012
		19.602	22.881
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	(9)	562	141
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	(10)	1.969	2.300
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	(11)	118	0
Steuerforderungen	(12)	301	0
Sonstige kurzfristige Forderungen	(13)	195	301
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	(14)	218	823
		3.363	3.565
		22.965	26.446

Eigenkapital und Schulden

TEUR	Anhang	2016	2015
Eigenkapital	(15)		
Gezeichnetes Kapital	(16)	2.750	2.750
Kapitalrücklage	(17)	7.305	7.305
Sonstige Rücklagen	(17)	5.751	10.216
		15.806	20.271
Langfristige Schulden			
Langfristige verzinsliche Schulden	(18)	0	31
Sonstige langfristige Verbindlichkeiten		55	55
Latente Steuern	(7)	4.250	4.245
		4.305	4.331
Kurzfristige Schulden			
Sonstige Rückstellungen	(19)	1.419	1.031
Steuerschulden		8	276
Kurzfristige verzinsliche Schulden	(18)	472	113
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	(20)	803	372
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	(21)	152	52
		2.854	1.844
		22.965	26.446

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
für das Geschäftsjahr 2016

TEUR	Anhang	2016	2015
Umsatzerlöse	(22)	8.864	8.267
Sonstige Erträge	(23)	1.433	1.014
Aktiviert Eigenleistungen	(24)	1.596	2.395
Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen	(25)	-858	-558
Personalaufwand	(26)	-4.581	-4.057
Sonstige Aufwendungen	(27)	-5.424	-3.647
Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA)		1.030	3.414
Abschreibungen	(28)	-3.246	-728
Ergebnis vor Zinsen und Steuern (EBIT)		-2.216	2.686
Finanzerträge	(29)	5	6
Finanzaufwendungen	(29)	-31	-32
Ergebnis vor Steuern		-2.242	2.660
Ertragsteuern	(30)	18	-598
Konzernjahresüberschuss / -verlust (-)		-2.224	2.062

Konzerngesamtergebnisrechnung
für das Geschäftsjahr 2016

TEUR	2016	2015
Konzernjahresüberschuss / -verlust (-)	-2.224	2.062
Wertänderungen	-2.077	0
Währungsumrechnungsdifferenzen	249	663
Gesamtergebnis	-4.052	2.725
Beträge, die gegebenenfalls in künftigen Perioden in die Gewinn und Verlustrechnung umgegliedert werden	249	663

Konzernkapitalflussrechnung
für das Geschäftsjahr 2016

	TEUR	2016	2015
Konzernjahresüberschuss		-2.224	2.062
Abschreibungen auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte		3.246	728
Zuschreibungen auf Sachanlagen, immaterielle Vermögenswerte		0	-637
Veränderung Rückstellungen		392	889
Sonstige zahlungsunwirksame Erträge und Aufwendungen		0	-863
Veränderung Forderungen, sonstige Vermögenswerte		-455	-512
Veränderung Verbindlichkeiten		263	41
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit		1.222	1.708
Auszahlung für Investitionen in Sachanlagen		-94	-32
Auszahlung für Investitionen in immaterielle Vermögenswerte		-1.602	-2.784
Cashflow aus Investitionstätigkeit		-1.696	-2.816
Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführung		0	0
Gezahlte Dividende		-412	-330
Tilgung (-) und Aufnahme (+) von Krediten		329	-326
Cashflow aus Finanzierungstätigkeit		-83	-656
Finanzmittelfonds am Anfang der Periode		823	1.852
Cashflow		-557	-1.764
Wechselkurs- und konsolidierungskreisbedingte Änderungen		-48	735
Finanzmittelfonds am Ende der Periode		218	823

Entwicklung des Konzerneigenkapitals
für das Geschäftsjahr 2016

	Gezeichnetes Kapital TEUR	Kaptial- rücklagen TEUR	Gewinn- rücklagen TEUR	sonstiges Ergebnis TEUR	Konzern- eigenkapital TEUR
Stand zum 31.12.2014	2.750	7.305	7.140	680	17.875
Konzernergebnis	0	0	2.062	0	2.062
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	0	663	663
Gesamtergebnis	0	0	2.062	663	2.725
Rundungsausgleich	0	0	1	0	1
Transaktionen mit Eigentümern					
Dividendenzahlung	0	0	-330	0	-330
Stand am 31.12.2015	2.750	7.305	8.873	1.343	20.271
Konzernergebnis	0	0	-2.224	0	-2.224
Wertänderungen	0	0	0	-2.077	-2.077
Währungsumrechnungsdifferenzen	0	0	0	249	249
Gesamtergebnis	0	0	-2.224	-1.828	-4.052
Rundungsausgleich	0	0	-1	0	-1
Transaktionen mit Eigentümern					
Dividendenzahlung	0	0	-412	0	-412
Stand am 31.12.2016	2.750	7.305	6.236	-485	15.806

Konzernanhang für das Geschäftsjahr 2016

1. Allgemeine Angaben

Mutterunternehmen des Konzerns ist die ifa systems AG. Die ifa systems AG ist im Handelsregister des Amtsgerichts Köln unter der Nummer HRB 42943 eingetragen. Die ifa systems AG ist Open Market der Frankfurter Börse in dem Segment „Basic Board“ zugelassen.

Sitz und eingetragene Geschäftsadresse der ifa systems AG ist:
Augustinusstraße 11b, 50226 Frechen, Deutschland

Auflistung der konsolidierten und assoziierten Unternehmen	Land	31.12.2016	31.12. 2015
		Anteil am Kapital in %	
Vollkonsolidierung			
Integration AG, Frechen	Deutschland	100,00	100,00
ifa informationssysteme für Augenärzte GmbH	Österreich	100,00	100,00
ifa united i-tech; Inc., Fort Lauderdale	USA	100,00	100,00
Inoveon Corp., Oklahoma City	USA	100,00	100,00
Equity-Konsolidierung			
MedKaizen AG, Frechen	Deutschland	22,92	22,92

2. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

2.1. Grundlagen der Abschlusserstellung

Der vorliegende Konzernabschluss wurde gemäß § 315a HGB nach dem am Bilanzstichtag von der Europäischen Union verpflichtend übernommenen Regelwerk des International Accounting Standards Board (IASB) und den ergänzend zu berücksichtigenden handelsrechtlichen Vorschriften erstellt, er steht in Einklang mit den am Bilanzstichtag geltenden International Financial Reporting Standards (IFRS), wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind, einschließlich den noch in Kraft befindlichen International Accounting Standard (IAS) und den ergänzenden Interpretationen (IFRIC bzw. SIC). Es wurden alle für das Geschäftsjahr 2016 verpflichtend anzuwendenden IFRS und IFRIC berücksichtigt. Noch nicht verpflichtend in Kraft getretene Standards und Interpretationen des IASB wurden nicht angewendet.

Berichtswährung

Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt. Sofern nichts Anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf Tausend (TEUR) gerundet.

Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss wurden der Abschluss der ifa systems AG und die der Unternehmen einbezogen, die von der Gesellschaft beherrscht werden. Ein assoziiertes Unternehmen wurde nach der Equity-Methode bilanziert.

Konsolidierungsgrundsätze

Alle zum 31. Dezember 2016 einbezogenen Gesellschaften erstellen ihren Jahresabschluss zum 31. Dezember. Diese werden in einheitlich aufgestellte, konsolidierungsfähige Abschlüsse nach den IFRS, wie sie in der Europäischen Union verpflichtend anzuwenden sind, übergeleitet. Konzerninterne Geschäftsvorfälle werden im Anschluss eliminiert.

Forderungen und Verbindlichkeiten zwischen den konsolidierten Unternehmen sind im Rahmen der Schuldenkonsolidierung gegeneinander verrechnet worden. Innenumsätze wurden im Rahmen der Aufwands- und Ertragskonsolidierung ebenso wie Zwischengewinne eliminiert.

Der Konzernjahresüberschuss / -verlust ist als vollkonsolidiertes Periodenergebnis nach dem Gesamtkostenverfahren ermittelt, in dem sämtliche Erträge und Aufwendungen zwischen den einzelnen Unternehmen konsolidiert worden sind.

Die Umrechnung der Vermögenswerte und Schulden der ausländischen Tochterunternehmen, deren funktionale Währung nicht der Euro ist, erfolgt nach den Vorschriften von IAS 21. Die funktionale Währung ist bei allen Gesellschaften die jeweilige Landeswährung. Vermögenswerte und Schulden werden demnach mit dem Stichtagskurs, das Jahresergebnis mit dem Durchschnittskurs und das Eigenkapital zu historischen Kursen umgerechnet. Sich ergebende Umrechnungsdifferenzen werden ergebnisneutral im sonstigen Ergebnis im Eigenkapital erfasst. Umrechnungsdifferenzen die bei der Schuldenkonsolidierung anfallen, werden erfolgswirksam erfasst.

2.2 Änderungen der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Die angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden entsprechen grundsätzlich den im Vorjahr angewandten Methoden. Allerdings haben das IASB und das IFRIC die Anpassung bestehender Standards sowie einige neue Interpretationen verabschiedet. Alle für das Geschäftsjahr 2016 verpflichtend anzuwendenden IAS bzw. IFRS und IFRIC wurden berücksichtigt. In der nachfolgenden Tabelle sind die neuen oder geänderten Standards oder Interpretationen dargestellt, die im Geschäftsjahr angewendet wurden oder zulässigerweise noch nicht angewendet wurden.

Neue, derzeit gültige Anforderungen

Standard / Interpretation	Titel des Standards / der Interpretation des Amendments	Anzuwenden für Geschäftsjahre ab	Auswirkungen auf den Konzernabschluss
Amendment to IFRS 11	Bilanzierung des Erwerbs von Anteilen an gemeinschaftlich Tätigen	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Amendment to IAS 1	Anhangangaben	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Amendments to IAS 16 and IAS 38	Klarstellung der zulässigen Abschreibungsmethoden	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Amendments to IAS 16 and IAS 41	Landwirtschaft: Fruchttragende Gewächse	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Amentments to IAS 19	Leistungsorientierte Pläne: Arbeitnehmerbeiträge	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Amendments to IAS 27	Equity Methode in separaten Abschlüssen	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Improvements to IFRS 2010 – 2012	Änderungen zu IFRS 2, IFRS 3, IFRS 8, IFRS 13, IAS 16, IAS 24 und IAS 38	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Improvements to IFRS 2012 – 2014	Änderungen zu IFRS 5, IFRS 7, IAS 19, IAS 34	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen
Amendments to IFRS 10, IFRS 12 and IAS 28	Investmentgesellschaften: Anwendung der Ausnahme von der Konsolidierungspflicht	1. Januar 2016	Keine Auswirkungen

Zukünftige Anforderungen

Standard / Interpretation	Titel des Standards / der Interpretation des Amendments	Anzuwenden für Geschäftsjahre ab	Auswirkungen auf den Konzernabschluss
EU Endorsement ist erfolgt			
IFRS 9	Finanzinstrumente	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen
IFRS 15	Umsatzerlöse aus Verträgen mit Kunden	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen
EU Endorsement ist noch ausstehend			
IFRS 16	Leasing	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen
Amendments to IFRS 2	Klassifizierung und Bewertung von anteilsbasierten Vergütungen	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen
Amendments to IFRS 4	Anwendung von IFRS 9 Finanzinstrumente und IFRS 4 Versicherungsverträge	1. Januar 2018	Keine Auswirkungen
Amendments to IFRS 10 and IAS 28	Veräußerung oder Einlage von Vermögenswerten in assoziierte Unternehmen oder Gemeinschaftsunternehmen	Am 17. Dezember 2015 hat das IASB beschlossen, den Erstanwendungszeitpunkt dieses Änderungsstandards auf unbestimmte Zeit zu verschieben.	Keine Auswirkungen
Amendments to IFRS 15	Klarstellung zum IFRS 15	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen
Amendments to IAS 7	Anhangangaben zur Kapitalflussrechnung	1. Januar 2017	Auswirkung noch zu bestimmen
Amendments to IAS 12	Bilanzierung von latenten Steuern bei Verlustvorträgen	1. Januar 2017	Auswirkung noch zu bestimmen
Amendments to IAS 40	Übertragung von als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien	1. Januar 2018	Keine Auswirkungen
IFRIC 22	Transaktionen in fremder Währung und im Voraus gezahlte Gegenleistungen	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen
Improvements to IFRS 2014 – 2016	Änderungen zu IFRS 12	1. Januar 2017	Auswirkung noch zu bestimmen
Improvements to IFRS 2014 – 2016	Änderungen an IFRS 1 und IAS 28	1. Januar 2018	Auswirkung noch zu bestimmen

2.3 Wesentliche Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen

Die wichtigsten Ermessensentscheidungen, zukunftsbezogene Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein wird, werden im Folgenden erläutert.

Wertminderung der Geschäfts- oder Firmenwerte

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob die Geschäfts- oder Firmenwerte wertgemindert sind. Dies erfordert eine Schätzung des erzielbaren Betrages der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen die Geschäfts- oder Firmenwerte zugeordnet sind.

Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit abzüglich Veräußerungskosten und dem Nutzungswert. Zur Schätzung des Nutzungswerts muss der Konzern darüber hinaus zum einen die künftigen Cash Flows schätzen als auch einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cash Flows zu ermitteln.

Entwicklungskosten

Die Entwicklungskosten werden entsprechend der in der Anhangangabe 2.4 dargestellten Bilanzierungs- und Bewertungsmethode aktiviert. Für selbst geschaffene Entwicklungen ist zur Bestimmung von Abschreibungsart und -dauer der aktivierungspflichtigen Herstellungskosten der zukünftige Nutzungsverlauf zu schätzen.

Aktive latente Steuern

Aktive latente Steuern werden für alle nicht genutzten steuerlichen Verlustvorträge in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass hierfür zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird und diese noch bestehen werden, so dass die Verlustvorträge tatsächlich genutzt werden können. Für die Ermittlung der Höhe der aktiven latenten Steuern ist eine wesentliche Ermessensausübung der Unternehmensleitung auf der Grundlage des zu erwartenden Eintrittszeitpunkts und der Höhe des künftig zu versteuernden Einkommens sowie der zukünftigen Steuerplanungsstrategien erforderlich.

2.4 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Gliederung

Die Vermögens- und Schuldposten in der Bilanz wurden entsprechend Ihrer Fristigkeit gegliedert. Die Gewinn- und Verlustrechnung wurde nach dem Gesamtkostenverfahren erstellt.

Immaterielle Vermögenswerte

Erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten bewertet und in der Folge abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und außerplanmäßiger Wertminderungen ausgewiesen. Für Abschreibung erworbener immaterieller Vermögenswerte werden Nutzungsdauern zwischen 3 und 15 Jahren zugrunde gelegt.

Selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte werden mit Ausnahme von aktivierten Entwicklungskosten nicht aktiviert. Die Aktivierung erfolgt mit den Herstellungskosten, sofern die Voraussetzungen gemäß IAS 38.57 kumuliert gegeben sind. Falls diese Voraussetzungen nicht gegeben sind, werden die Entwicklungskosten im Jahr ihrer Entstehung ergebniswirksam erfasst. Die aktivierten immateriellen Vermögenswerte werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben und auf mögliche Wertminderung untersucht. Für die Abschreibung werden Nutzungsdauern von bis zu 15 Jahren zugrunde gelegt.

Der Überschuss der Anschaffungskosten eines Unternehmens über den erworbenen Anteil an den beizulegenden Zeitwerten der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden im Erwerbszeitpunkt wird als Geschäfts- oder Firmenwert bezeichnet und in der Bilanz als Vermögenswert angesetzt. Die Firmenwerte werden mit unbegrenzter Nutzungsdauer bilanziert. Geschäfts- oder Firmenwerte werden mindestens einmal jährlich oder dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Sachanlagen

Das Sachanlagevermögen ist zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibung und kumulierter Wertminderungen angesetzt. Für die Abschreibungen werden Nutzungsdauern zwischen 3 und 10 Jahren zugrunde gelegt. Die Nutzungsdauer und die Abschreibungsmethode wird periodisch überprüft. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass sie mit dem erwarteten wirtschaftlichen Nutzenverlauf im Einklang stehen.

Finanzielle Vermögenswerte

Die finanziellen Vermögenswerte werden nach IFRS-Regeln (IAS 39) in die folgenden Kategorien eingestuft: (a) Ausleihungen und Forderungen (loans and receivables - LaR) und (b) zur Veräußerung verfügbare Vermögenswerte (available for sale - afs). Die Einstufung ist abhängig von dem Zweck, für den die finanziellen Vermögenswerte erworben wurden. Das Management legt die Einstufung der finanziellen Vermögenswerte bei deren erstmaligem Ansatz fest.

Ausleihungen und Forderungen sind nicht derivative finanzielle Vermögenswerte mit fixen bzw. bestimmbareren Zahlungen, die nicht an einem aktiven Markt gehandelt werden. Sie zählen zu den kurzfristigen Vermögenswerten, soweit ihre Fälligkeit nicht zwölf Monate nach dem Bilanzstichtag überschreitet.

Zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte, die entweder dieser Kategorie oder keiner der anderen dargestellten Kategorien zugeordnet wurden, sind den langfristigen Vermögenswerten zugeordnet, sofern das Management nicht die Absicht hat, sie innerhalb von zwölf Monaten nach dem Bilanzstichtag zu veräußern und der Vermögenswert in diesem Zeitraum nicht fällig wird.

Saldierung von Finanzinstrumenten

Bestehen finanzielle Vermögenswerte und gleichzeitig Verbindlichkeiten, so werden diese saldiert, wenn ein Rechtsanspruch auf Verrechnung besteht und beabsichtigt ist, den Ausgleich auf saldierter Basis herbeizuführen.

Wertminderung von Finanzinstrumenten

Finanzinstrumente werden zum beizulegenden Zeitwert (Fair Value) oder zu Anschaffungskosten (Amortized Costs) ausgewiesen. Das Management ermittelt an jedem Abschlussstichtag, ob es objektive Hinweise darauf gibt, dass bei einem finanziellen Vermögenswert eine Wertminderung eingetreten ist.

Veränderungen im beizulegenden Zeitwert der monetären sowie nicht monetären Wertpapiere, die als zur Veräußerung verfügbar klassifiziert werden, werden im sonstigen Ergebnis erfasst – Gesamtergebnisrechnung.

Derivative Finanzinstrumente und Hedging

Derivative Finanzinstrumente und Hedging sind innerhalb der ifa systems AG-Gruppe nicht relevant.

Vorräte

Vorräte und Warenbestände werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Herstellungskosten umfassen Leistungserbringungskosten des Personals sowie der unmittelbaren Leistungserbringung zurechenbare Gemeinkosten. Nicht der unmittelbaren Leistungserbringung dienende Kosten, wie die der allgemeinen Verwaltung und des Vertriebs, werden nicht den Herstellungskosten zugerechnet.

Der Nettoveräußerungswert entspricht dem Verkaufspreis abzüglich aller voraussichtlichen Kosten bis zur Fertigstellung bzw. Veräußerung und einschließlich Kosten für Verkauf, Marketing und Vertrieb.

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen werden unter Berücksichtigung von individuellen Wertberichtigungen zum Bilanzstichtag und unter den kurzfristigen Vermögenswerten ausgewiesen. Forderungen in Fremdwährungen werden zum Kurs am Stichtag umgerechnet.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel betreffen Guthaben der laufenden Bankkonten. Die Entwicklung ergibt sich aus der Kapitalflussrechnung.

Eigenkapital

Das Eigenkapital (aufgeteilt in 2.750.000 Aktien der ifa systems AG) besteht ausschließlich aus gleichartigen Aktien. Kapitalerhöhungen im Berichtszeitraum werden separat ausgewiesen.

Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Verbindlichkeiten werden zum Zeitwert abzüglich der Transaktionskosten im Zugangszeitpunkt bewertet. Die Folgebewertung erfolgt zu fortgeschriebenen Anschaffungskosten unter Berücksichtigung der Effektivzinsmethode. Bei Verbindlichkeiten in Fremdwährung werden diese zum Kurs am Stichtag berechnet.

Finanzschulden

Die Finanzschulden werden unterteilt nach kurzfristigen und langfristigen Schulden. Die Restlaufzeiten werden global angegeben.

Fremdkapitalkosten

Die Aufwendungen für Finanzschulden (kurz- und langfristig) werden als Kapitalkosten separat ausgewiesen. Dabei wird nach Kosten für Tilgungsdarlehen und Kontokorrentkrediten unterschieden. Eine Aktivierung von Fremdkapitalkosten gemäß IAS 23 erfolgt nicht, da keine qualifizierten Vermögenswerte vorliegen.

Zusammengesetzte Finanzinstrumente

Zusammengesetzte Finanzinstrumente sind in der ifa systems AG-Gruppe nicht vorhanden.

Ertragssteuern

Der laufende Steueraufwand und die ermittelten latenten Steuern ergeben den Ertragssteueraufwand. Die Verbindlichkeiten für den laufenden Steueraufwand ergeben sich aus dem zu versteuernden Einkommen und den geltenden Steuersätzen zum Bilanzstichtag.

Die latenten Steuern werden nach den Regelungen des IFRS (IAS 12) ermittelt und in der Bilanz zum Stichtag ausgewiesen.

Auf steuerliche Verlustvorträge werden aktive latente Steuern angesetzt.

Latente Steuern werden grundsätzlich erfolgswirksam erfasst (Ausnahme: Erstkonsolidierung), es sei denn, sie beziehen sich auf Posten, die unmittelbar im Eigenkapital oder im sonstigen Ergebnis erfasst wurden. Dann werden die Steuern auch dort erfasst.

Leistungen an Arbeitnehmer

Im Konzern bestehen keine Pensionsverpflichtungen. Die Leistungen an Arbeitnehmer werden vollständig im Aufwand ausgewiesen. Für Urlaubsansprüche werden die üblichen Rückstellungen ausgewiesen.

Anteilsbasierte Vergütung

Es bestehen keine anteilsbasierten Vergütungen im Konzern.

Rückstellungen

Rückstellungen werden für Verpflichtungen (rechtlich und tatsächlich) gebildet, die zum Bilanzstichtag entstanden oder wirtschaftlich verursacht sind. Die Bewertung erfolgt zu dem Erfüllungsbetrag, dem die höchste Eintrittswahrscheinlichkeit zukommt. Rückstellungen werden generell zum Barwert der erwarteten Aufwendungen ausgewiesen. Bestehen Gewährleistungsverpflichtungen, so werden diese zum Zeitpunkt der Veräußerung als Rückstellung erfasst. Der Wert ergibt sich aus den geschätzten Ausgaben, die zur vollständigen Erfüllung voraussichtlich notwendig sind. Bestehen viele gleichartige Gewährleistungsverpflichtungen, so werden die Schätzungen der Wahrscheinlichkeit einer Vermögensbelastung auf Gruppenbasis ermittelt.

Ertragsrealisierung

Die Ertragsrealisierung richtet sich nach der Erlösart und unterscheidet sich im Wesentlichen nach Lizenzen, Dienstleistungen und Handelsware / Fremdleistungen.

Die Ertragsrealisierung wird im Bereich der elektronischen Patientenakte (EPA) über Standardlizenzverträge geregelt (allgemeine Geschäftsbedingungen / AGB). Die Realisierung der Lizenzerlöse erfolgt im Regelfall mit Vertragsabschluss und zeitnaher Bereitstellung der entsprechenden Lizenzen auch über einen internetbasierten Zugang bis zu 50 %. Die Differenzrealisierung erfolgt dann zu 40 % bei Start des Projekts mit Durchführung von Schulungs- und Trainingsmaßnahmen vor Ort. Die restlichen 10 % werden bei erfolgreicher Abnahme des Projekts realisiert. Abweichungen davon werden in Einzelvereinbarungen, beispielsweise bei öffentlichen Projekten, in einer Zusatzvereinbarung (Document of Understanding DoU), festgeschrieben.

Seit einiger Zeit nehmen Finanzierungsmodelle eine zunehmend größere Rolle ein. Dabei erfolgt die Umsatzrealisierung auf der Basis von durchschnittlich 72 Monaten (6 Jahren).

Wenn nicht anders vereinbart, werden alle anderen Erträge bei Leistung und Lieferung, nach Standardkonditionen 10 Tage nach Rechnungslegung realisiert. Auch hierbei können individuelle Zusatzvereinbarungen festgelegt werden.

Bei Absatzfinanzierungen durch Leasing geht das Risiko mit Vertragsunterzeichnung auf den Leasingnehmer über. Die Ertragsrealisierung erfolgt bei Abnahme des Projekts auch in Teilen.

Die Ertragsrealisierung bei Runtime-Lizenzen erfolgt bei Rechnungsstellung periodengerecht in Übereinstimmung mit den Bestimmungen des zugrundeliegenden Vertrages. Es bestehen Konditionen für Monats- und Jahresabnahmen. Bei Auslaufen der Runtime-Lizenzen werden zeitnah Folgekosten in Rechnung gestellt. Bei Nichtzahlung erfolgt eine programminterne Sperrung für die Eingabe neuer Daten.

Zinserträge

Zinserträge aus gegebenen Darlehen werden periodengerecht unter Berücksichtigung des Zinssatzes und der Restdarlehenssumme ermittelt.

Dividendenerträge

Die ifa systems AG-Gruppe hält keine Finanzinvestitionen, aus denen Dividendenerträge entstehen.

Leasing-Verhältnisse

Werden Sachanlagen geleast, bei denen die ifa systems AG-Gruppe die wesentlichen Risiken und Nutzen aus dem Eigentum aus dem Leasing-Objekt trägt, so wird dies als Finanzierungsleasing festgestellt. Die Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing werden zu Beginn der Laufzeit des Leasing-Vertrags zum niedrigeren Wert aus dem Zeitwert des Leasing-Objekts und dem Barwert der Mindest-Leasing-Zahlung aktiviert. In gleicher Höhe wird eine Leasing-Verbindlichkeit in den langfristigen Verbindlichkeiten passiv eingestellt. Die Leasing-Raten werden in einen Zins- und einen Tilgungsanteil aufgeteilt. Die Leasing-Verbindlichkeit wird damit konstant verzinst. Die Netto-Leasing-Verpflichtung wird als langfristige Schulden ausgewiesen. Der ermittelte Zinsanteil der Leasing-Rate wird aufwandswirksam in der GuV-Rechnung erfasst. Das Sachanlagevermögen, das auf der Grundlage eines Leasing-Vertrages gehalten wird, wird abgeschrieben. Der Abschreibungszeitraum wird als der kürzere Zeitraum von der wirtschaftlichen Nutzungsdauer oder der Laufzeit des Leasing-Vertrages ermittelt.

Operating Leasing-Verhältnisse werden dann klassifiziert, wenn wesentliche Anteile der Risiken und Chancen, die mit dem Leasing-Objekt verbunden sind, beim Leasing-Geber liegen. Die Zahlungen werden linear über die Dauer des Leasing-Vertrages in der GuV-Rechnung erfasst.

Leasing-Verhältnisse, bei denen die ifa systems-Gruppe als Leasing-Nehmer auftritt, sind fast ausschließlich als Operating Leasing-Verhältnisse einzustufen.

Geschäfte, in denen die ifa systems-Gruppe als Leasing-Geber auftritt, bestehen im Berichtszeitraum nicht.

Außerordentliche Erträge und Aufwendungen

Nach IFRS werden außerordentliche Erträge und Aufwendungen (wie nach HGB-Definition) nicht separat ausgewiesen, sondern innerhalb der GuV-Dokumentation aufgelistet (IAS 1.87).

3. Immaterielle Vermögenswerte

	TEUR	2016	2015
Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte		15.119	14.705
Geschäfts- oder Firmenwerte		133	133
Sonstige immaterielle Vermögenswerte		3.400	5.140
		18.652	19.978

Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte

Im Geschäftsjahr 2016 wurden TEUR 1.596 Eigenleistungen (Softwareentwicklungen, Datenbankinhalte) entsprechend der Vorschriften des IAS 38 aktiviert. Die Bewertung erfolgt mit den direkt zurechenbaren Fertigungskosten.

Für aktivierte Eigenleistungen fielen im Berichtsjahr Abschreibungen in Höhe von TEUR 1.294 an. Zur Entwicklung der immateriellen Vermögenswerte verweisen wir auf die separate Übersicht „Entwicklung immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen“.

Geschäfts- oder Firmenwerte

	TEUR	2016	2015
Integration AG		133	133
		133	133

Zum Zwecke der Überprüfung auf eine Wertminderung wurde der Firmenwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit zugeordnet. Anhaltspunkte für eine Wertminderung gemäß IAS 36 ergaben sich nicht.

Sonstige immaterielle Vermögenswerte

	TEUR	2016	2015
Clinical Information Systems		2.569	3.018
Connectivity/Interface Applications		160	188
Telemedicine Services		0	1.146
Disease Registries / Clinical Research		79	93
Standardsoftware, Betriebssysteme usw.		592	695
		3.400	5.140

4. Sachanlagen

Zur Entwicklung der Sachanlagen verweisen wir auf die separate Übersicht „Entwicklung immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen“.

5. Finanzanlagen

	TEUR	2016	2015
MedKaizen AG		83	83
		83	83

Die Bewertung der Anteile an der Gesellschaft erfolgt zu Anschaffungskosten.

6. Sonstige langfristige Forderungen

	TEUR	2016	2015
Sonstige Darlehen		65	4
Kautionen, Dauervorschüsse		90	45
		155	49

7. Latente Steuern

	TEUR	Aktive		Passive	
		2016	2015	2016	2015
Immaterielle Vermögenswerte		324	324	4.250	4.245
Verlustvorträge		197	251	0	0
		521	575	4.250	4.245

8. Sonstiges langfristiges Vermögen

Die ifa united i-tech, Inc. hat mit Wirkung zum 1. August 2011 33,3 % der Anteile an der MedKaizen Corp, San Jose, CA, USA, durch Sacheinlage erworben. Die ifa systems AG übt nach Einschätzung des Vorstandes keinen maßgeblichen Einfluss auf die Gesellschaft aus, da die Gesellschaft an der aktiven Geschäftstätigkeit faktisch nicht beteiligt ist. Die Anteile an der MedKaizen Corp werden deshalb als langfristige finanzielle Vermögenswerte – available for sale – erfasst (IAS 39).

Änderungen der Geschäftsausrichtung hatten Änderungen des beizulegenden Zeitwertes zur Folge. Die Zeitwertänderung von 2.077 TEUR ist direkt im Eigenkapital als sonstiges Ergebnis ausgewiesen.

9. Vorräte

	TEUR	2016	2015
Aufträge in Arbeit		522	80
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe		5	11
Waren		35	50
		562	141

Bei den ausgewiesenen Warenvorräten handelt es sich im Wesentlichen um Lagerbestände für Computerhardware und Netzwerkkomponenten. Diese werden im Regelfall ausschließlich für bereits erteilte Aufträge vorgehalten (ca. 4-Wochen-Bestand).

10. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

	TEUR	2016	2015
Fälligkeitsstruktur			
Forderungen, weder überfällig noch wertgemindert		1.541	2.215
Forderungen, überfällig aber nicht wertgemindert			
0 bis 3 Monate		169	41
4 bis 6 Monate		240	26
Forderungen, die wertgemindert sind		78	72
Einzelwertberichtigung		-59	-54
		1.969	2.300
Regionen			
Forderungen Inland		270	945
Forderungen Ausland		1.758	1.409
Einzelwertberichtigung		-59	-54
		1.969	2.300

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind zum 31.12.2016 gegenüber dem Vorjahr gesunken. Der erhöhte Forderungsbestand Ende 2015 war durch das überdurchschnittlich hohe Jahresendgeschäft (Abrechnung Großprojekte), das im Geschäftsjahr deutlich geringer ausfiel, gekennzeichnet.

11. Forderungen gegen verbundene Unternehmen

Bei dem ausgewiesenen Betrag handelt es sich ausschließlich um Forderungen gegen Unternehmen der Topcon-Gruppe.

12. Steuerforderungen

	TEUR	2016	2015
Ertragsteuer Geschäftsjahr		244	0
Ertragsteuer Vorjahr		57	0
		301	0

Die Steuerforderungen beruhen im Wesentlichen auf dem steuerlichen Ergebnis des Mutterunternehmens im Geschäftsjahr.

13. Sonstige kurzfristige Forderungen

	TEUR	2016	2015
Vorauszahlungen für künftige Perioden		184	73
Sonstige		11	228
		195	301

14. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Guthaben bei Kreditinstituten betreffen laufende Konten. Bezüglich der Veränderung des Zahlungsmittelbestands wird auf die Kapitalflussrechnung verwiesen. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente unterliegen keinen Verwendungsbeschränkungen.

15. Eigenkapital

Zu den Veränderungen des Eigenkapitals verweisen wir auf den Eigenkapitalspiegel.

16. gezeichnetes Kapital

Das Grundkapital von 2.750.000,00 Euro ist eingeteilt in 2.750.000 auf den Inhaber lautende Aktien mit einem Nennwert von jeweils 1,00 Euro.

17. Rücklagen

Zu den Veränderungen der Rücklagen verweisen wir auf den Eigenkapitalspiegel.

Gemäß Beschluss der Hauptversammlung vom 08.07.2016 wurde an die Aktionäre eine Dividende in Höhe von TEUR 412 (Euro 0,15 je Aktie) ausgeschüttet.

18. Verzinsliche Schulden (kurz- und langfristig)

	TEUR	Rlfz. <1 J. 2016	Rlfz. 1–5 J. 2015	Rlfz. > 5 J. 2016	Summe 2015
Verbindlichkeiten 31.12.2016		472	0	0	472
Verbindlichkeiten 31.12.2015		113	31	0	144

Es handelt sich im Geschäftsjahr nahezu ausschließlich um Kontokorrentverbindlichkeiten gegenüber Banken.

19. Sonstige Rückstellungen

	TEUR	2016	2015
Personalkosten		458	97
Abschlusskosten		156	150
Garantie, Gewährleistungen, ausstehende Leistungen		142	710
Restrukturierungskosten		397	0
Übrige		266	74
		1.419	1.031

20. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 803 (Vorjahr: TEUR 372) haben ausschließlich eine Restlaufzeit von bis zu einem Jahr.

21. Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten

	TEUR	2016	2015
Kreditorische Debitoren		1	5
Verbindlichkeiten aus dem Lohn- und Gehaltsbereich		47	34
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten		104	13
		152	52

22. Umsatzerlöse

	TEUR	2016	2015
Clinical Information Systems		1.642	1.333
Interfaces/Middleware		152	817
Telemedicine		375	271
Registries/EDC		135	195
Third Party Revenue		760	670
Runtime Licenses		4.170	4.080
Topcon		1.630	901
		8.864	8.267

23. Sonstige Erträge

	TEUR	2016	2015
Zuschreibung immaterielle Vermögenswerte Inoveon		0	637
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen		767	156
Erhöhung nicht abgerechnete Aufträge		423	0
Sachbezüge		187	180
Erträge aus Währungsdifferenzen		18	35
Übrige sonstige Erträge		38	6
		1.433	1.014

Bei den Sachbezügen werden unter anderem die Weiterberechnungen für die KFZ-Nutzung der Mitarbeiter ausgewiesen.

24. Aktivierte Eigenleistungen

Es handelt sich hierbei ausschließlich um die Aktivierung der selbst erstellten immateriellen Vermögenswerte.

25. Aufwendungen für bezogene Waren und Dienstleistungen

	TEUR	2016	2015
Hardware, Fremdsoftware		499	413
Sonstiger Wareneinsatz		103	136
Fremdleistungen		256	9
		858	558

26. Personalaufwand

	TEUR	2016	2015
Gehälter		3.918	3.411
Sozialversicherung		508	513
Freiwillige Sozialleistungen		124	104
Sonstige Personalkosten		31	29
		4.581	4.057

Der Anstieg bei den Personalaufwendungen ist im Wesentlichen auf Markterschließungsaufwendungen im Zusammenhang mit den neuen Kooperationen und für neue Produkte zurückzuführen.

Im Jahresdurchschnitt waren bei der Gesellschaft 91 Mitarbeiter (Vorjahr 87) beschäftigt, davon 89 Angestellte und 2 Auszubildende. Vorstände sind dabei nicht mitgerechnet.

27. Sonstige Aufwendungen

	TEUR	2016	2015
Raumkosten		510	387
Werbe-/Reisekosten		1.259	1.130
Provisionen, Honorare		624	588
Rechts- und Beratungskosten		1.004	439
Fremdentwicklungskosten		1.115	0
Forderungsverluste		102	19
Fahrzeugkosten		214	204
Instandhaltung		34	35
Kommunikationskosten		177	155
Lizenzen		194	61
Versicherungen, Beiträge, Gebühren		84	35
Büro- und Geschäftsausstattung		50	50
Übrige sonstige Aufwendungen		57	544
		5.424	3.647

Die Reisekosten fallen für Reisen zu Interessenten, Kunden und internationalen Messeveranstaltungen an. Im Regelfall werden Reisekosten pauschal weiterberechnet und im Bereich der Erlöse zusammen mit den Dienstleistungen (Services) ausgewiesen.

28. Abschreibungen

Zur Zusammensetzung und Entwicklung der Abschreibungen verweisen wir auf die separate Übersicht „Entwicklung immaterieller Vermögenswerte und Sachanlagen“.

29. Finanzergebnis

	TEUR	2016	2015
Zinsaufwand für kurzfristige Verbindlichkeiten		-31	-7
Zinsaufwand für langfristige Verbindlichkeiten		0	-25
Zinserträge		5	6
		-26	-26

30. Ertragssteueraufwand

Die Ertragsteuern setzen sich wie folgt zusammen:

	TEUR	2016	2015
Laufende Steueraufwendungen		-28	118
Latente Steueraufwendungen		46	480
		18	598

Die Konzernsteuerquote ist der Quotient aus der in der Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesenen Ertragssteuerbelastung und dem Jahresergebnis vor Steuern. Demnach resultiert der Konzernsteueraufwand grundsätzlich aus den tatsächlichen und den latenten Steuern.

Die Überleitung vom Gesamtsteuersatz zum effektiven Steuersatz stellt sich wie folgt dar:

	2016		2015	
	TEUR	%	TEUR	%
Gewinn vor Steuer	-2.242		2.660	
Gesamtsteuersatz				
– theoretischer Steueraufwand	-708	31,58%	840	31,58%
Steuereffekt aus nicht gebildeten aktiven latenten Steuern auf Verlustvorträge und temporäre Differenzen	686	30,61%	0	0,00%
Steueraufwand aus permanenten Differenzen	0	0,00%	0	0,00%
Übrige Differenzen	4	0,18%	-242	9,11%
Effektiver Steueraufwand	-18	0,79%	598	22,47%

31. Ergebnis je Aktie

	2016	2015
Konzernergebnis (TEUR)	-2.224	2.062
Anzahl Aktien (Stück)	2.750.000	2.750.000
Ergebnis je Aktie (Euro)	-0,81	0,74

32. Zusätzliche Angaben zu den Finanzinstrumenten

Die ifa systems AG hat sich bezüglich der Klassenbildung von Finanzinstrumenten an die Bewertungskategorien nach IAS 39 angelehnt, da die Risikoverteilung innerhalb dieser Bewertungskategorien ähnlich ist.

Die folgenden Tabellen weisen die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte (Fair Values) jeder Kategorie von finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten zum 31.12.2016 und 31.12.2015 aus.

		Wertansatz Bilanz nach IAS 39					
		Buchwert 31.12.2016 TEUR	Fortge- führte AK TEUR	AK TEUR	Fair Value erfolgsn. TEUR	Fair Value erfolgsw. TEUR	Fair Value 31.12.2016 TEUR
Finanzielle Vermögenswerte							
Finanzanlagen	LaR	83	83	0	0	0	83
Sonstige langfristige Forderungen	LaR	155	155	0	0	0	155
Sonstiges langfristiges Vermögen	AfS	0	0	0	0	0	0
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	1.969	1.969	0	0	0	1.969
Sonstige kurzfristige Forderungen	LaR	614	614	0	0	0	614
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	LaR	218	218	0	0	0	218
		3.039	3.039	0	0	0	3.039
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Finanzverbindlichkeiten	OL	472	472	0	0	0	472
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	OL	803	803	0	0	0	803
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	OL	152	152	0	0	0	152
		1.427	1.427	0	0	0	1.427
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Loans and receivables (LaR)		3.039	3.039	0	0	0	3.039
Available for Sale (AfS)		0	0	0	0	0	0
Other Liabilities (OL)		1.427	1.427	0	0	0	1.427

Wertansatz Bilanz nach IAS 39

		Buchwert 31.12.2015 TEUR	Fortge- führte AK TEUR	AK TEUR	Fair Value erfolgsn. TEUR	Fair Value erfolgsw. TEUR	Fair Value 31.12.2015 TEUR
Finanzielle Vermögenswerte							
Finanzanlagen	LaR	83	83	0	0	0	83
Sonstige langfristige Forderungen	LaR	49	49	0	0	0	49
Sonstiges langfristiges Vermögen	AfS	2.012	0	0	2.012	0	2.012
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	LaR	2.300	2.300	0	0	0	2.300
Sonstige kurzfristige Forderungen	LaR	301	301	0	0	0	301
Zahlungsmittel und Zahlungsmittel-äquivalente	LaR	823	823	0	0	0	823
		5.568	3.556	0	2.012	0	5.568
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Finanzverbindlichkeiten	OL	143	143	0	0	0	143
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	OL	372	372	0	0	0	372
Sonstige kurzfristige Verbindlichkeiten	OL	52	52	0	0	0	52
		567	567	0	0	0	567
Aggregiert nach Bewertungskategorien gemäß IAS 39							
Loans and receivables (LaR)		3.556	3.556	0	0	0	3,556
Available for Sale (AfS)		2.012	0	0	2.012	0	2.012
Other Liabilities (OL)		567	567	0	0	0	567

Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte (Fair Value)

Der Buchwert von Finanzinstrumenten wie Forderungen und Verbindlichkeiten entspricht aufgrund der kurzfristigen Fälligkeiten dieser Finanzinstrumente im Wesentlichen den Marktwerten.

Die Gesellschaft beobachtet die Wertentwicklung der Verbindlichkeiten mit festen und variablen Zinssätzen sowie der lang- und kurzfristigen Verbindlichkeiten. In diesem Zusammenhang erfolgt eine Überprüfung der Geschäfts- und sonstigen Finanzrisiken.

Angaben zur Gewinn- und Verlustrechnung

Die folgende Tabelle stellt die in der Gewinn- und Verlustrechnung berücksichtigten Nettogewinne (+) oder Nettoverluste (-) von Finanzinstrumenten nach Bewertungskategorien dar.

	TEUR	2016	2015
Loans and Receivables (LaR)		-102	-18
Other Liabilities (OL)		-31	-32

Im Abschluss der ifa systems AG werden die Wertberichtigungen auf Forderungen und Leistungen und sonstige Vermögensgegenstände, die der Kategorie „Loans and Receivables“ zuzurechnen sind, unter den sonstigen betrieblichen Aufwendungen erfasst. Die der Bewertungskategorie „Loans and Receivables“ zugeordneten finanziellen Vermögenswerte resultieren überwiegend aus Lieferungen und Leistungen. Die Nettogewinne enthalten im Wesentlichen Zinserträge, Wertberichtigungen und Forderungsausfälle sowie Erträge aus der Auflösung von Wertberichtigungen.

In der Bewertungskategorie „Available for Sale“ war es wegen der geänderten Geschäftsausrichtung erforderlich, Anteile neu zu bewerten. Der daraus resultierende Aufwand von 2.077 TEURO ist direkt im Eigenkapital als sonstiges Ergebnis ausgewiesen.

Die der Kategorie „Other Liabilities“ zuzuordnenden Nettoverluste resultieren im Wesentlichen aus den Zinsaufwendungen für die Finanzschulden.

Entwicklung der immateriellen

Vermögenswerte und Sachanlagen

	Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten				Stand 31.12.2016 TEUR
	Stand 01.01.2016 TEUR	Zugänge TEUR	Abgänge TEUR	Währungs- ausgleich TEUR	
	Immaterielle Vermögenswerte				
Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	16.652	1.596	0	113	18.361
Geschäfts- oder Firmenwerte	133	0	0	0	133
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	5.639	6	-128	134	5.651
	22.424	1.602	-128	247	24.145
Sachanlagen					
	919	94	-98	21	936
	23.343	1.696	-226	268	25.081

	Abschreibungen				Stand 31.12.2016 TEUR
	Stand 01.01.2016 TEUR	Zugänge TEUR	Abgänge TEUR	Währungs- ausgleich TEUR	
	Immaterielle Vermögenswerte				
Selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte	1.946	1.294	0	2	3.242
Geschäfts- oder Firmenwerte	0	0	0	0	0
Sonstige immaterielle Vermögenswerte	499	1.878	-127	1	2.251
	2.445	3.172	-127	3	5.493
Sachanlagen					
	735	74	-81	17	745
	3.180	3.246	-208	20	6.238

33. Honorare des Abschlussprüfers gemäß § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB

Die nachfolgende Darstellung berücksichtigt das für das Geschäftsjahr 2016 anfallende Gesamthonorar des Abschlussprüfers für seine Leistungen gegenüber der ifa systems-Gruppe.

	TEUR	2016	2015
Prüfungsleistungen Jahres- und Konzernabschluss		90	60
Sonstige Leistungen		0	10
		90	70

34. Geschäftsbeziehungen mit nahestehenden Personen und Unternehmen

Die Mitglieder des Vorstands und des Aufsichtsrats halten am 31.12.2016 persönlich oder über nahestehende Unternehmen Anteile an der ifa systems AG:

Vorstand		Aufsichtsrat	
Jörg Polis	30.448 Aktien	Matthias Maus (seit 08.07.2016)	16.087 Aktien
Christoph Reinartz	23.945 Aktien	Takayuki Yamazaki (seit 08.07.2016)	Keine Aktien
Kaoru Nihei (seit 08.07.2016)	Keine Aktien	Shigehiro Ogino (seit 08.07.2016)	Keine Aktien
Guido Niemann (bis 31.10.2016)	21.274 Aktien		

Mitglieder des Aufsichtsrats oder ihre Familienangehörigen oder Familienangehörige des Vorstands erbringen direkt oder indirekt Dienstleistungen für die Gesellschaft, die zu marktüblichen Honoraren und Leistungssätzen abgerechnet werden.

Auf der Grundlage von Kooperationsverträgen aus 2002, 2009 und 2016 lieferte die wkomma GmbH (Gesellschafter jeweils zu 50% Claudia Wente-Waedlich, Rainer Waedlich) Health-IT-Systementwicklungen mit klinischen Inhalten. Die durch die Einbindung dritter Personen weitergeleitete Vergütung belief sich 2016 auf 405.611,90 Euro. Werden Leistungen, die die wkomma GmbH oder die Geschäftsführer persönlich erbringen, an Kunden berechnet, so erfolgt dies mit einem Aufschlag zwischen 110 % und 175 % je nach Leistungsbereich (Beratung, Training, Produktentwicklung).

Die wkomma GmbH führt darüber hinaus Schulungsmaßnahmen für die interne Aus- und Weiterbildungsinstitution, die ifa Academy, durch.

Als Mitarbeiterin der SPS GmbH hat das Aufsichtsratsmitglied Susanne Post-Schenke auch 2016 Marketing- und Kommunikationsleistungen für die ifa systems AG erbracht: Insgesamt wurden 105.811,76 Euro berechnet. Darin enthalten sind die Honorarleistungen, die erbracht wurden, sowie eine Reisekostenpauschale.

In der wkomma GmbH ist die Ehefrau des Vorstandsmitglieds Jörg Polis, Brigitte Polis, freiberuflich tätig. Die von ihr erbrachten Leistungen betragen in 2016 56.475,58 Euro.

35. Vorstandsbezüge

	TEUR	2016	2015
Vorstandsbezüge insgesamt		489	323
Davon Fixgehalt		489	323
Davon Erfolgsbeteiligung		0	0

36. Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Auf der Basis von Vereinbarungen, die Ende 2015 und Mitte 2016 mit dem Kooperationspartner Topcon geschlossen wurden, wurden Entwicklungsleistungen erbracht, deren wirtschaftliche Bedeutung für die ifa-Gruppe im Verlauf des ersten Halbjahrs 2017 neu zu beurteilen waren. Auslöser war ein Strategiewechsel von Topcon, der das Management veranlasste, die wirtschaftliche Verwertbarkeit der entwickelten Produkte in dem ursprünglich erwarteten Zeitraum zu überprüfen. Die diesbezüglich geänderte Einschätzung des Managements hatte Wertberichtigungen auf immaterielle Vermögenswerte und auf Beteiligungsbuchwerte von Beteiligungsunternehmen zur Folge, die mit ihren Auswirkungen auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage bereits in dem vorliegenden Abschluss berücksichtigt sind.

Als Folge dieser Tatbestände wurden nach dem Ende des Berichtszeitraums Restrukturierungsmaßnahmen geplant, die in 2017 und 2018 umgesetzt werden und insbesondere die Tochterunternehmen united i-tech und INOVEON, aber auch die ifa systems AG betreffen. Sofern der Umfang der hierfür erforderlichen Aufwendungen mittels Rückstellungen in angemessener Höhe bereits berücksichtigt wurde, werden hieraus keine weiteren Belastungen für das Geschäftsjahr 2017 erwartet.

Ferner wurden Gespräche über ein Finanzierungskonzept erfolgreich beendet. Im Geschäftsjahr 2017 wurde ein Intercompany-Darlehen von Topcon Corp. als Mehrheitsaktionär ausgezahlt (4,0 Mio. Euro) sowie eine Kreditlinie der Mizuho Bank (2 Mio. Euro) zur Verfügung gestellt.

Datum der Freigabe des Jahresabschlusses durch den Vorstand gemäß IAS 10.17 ist der 25. August 2017. Dieser Konzernjahresabschluss steht unter dem Vorbehalt der Billigung durch den Aufsichtsrat (§ 171 (2) AktG).

Versicherung der gesetzlichen Vertreter (Bilanzzeit)

gemäß §§ 264 Abs. 2 S. 3, 289 Abs. 1 S. 5 HGB

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

Frechen, 25.08.2017

ifa systems AG



Jörg Polis



Christoph Reinartz



Kaoru Nihei

BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS

Wir haben den von der ifa systems AG, Frechen, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Konzernbilanz, Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung, Konzern- Gesamtergebnisrechnung, Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung, Konzern-Kapitalflussrechnung, Konzern-Anhang – und den Konzernlagebericht, der mit dem Lagebericht der Gesellschaft zusammengefasst ist, für das Geschäftsjahr vom 1. Januar 2016 bis 31. Dezember 2016 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und zusammengefassten Konzernlagebericht nach den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und über den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung unter ergänzender Beachtung der International Standards on Auditing (ISA) vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben im Konzernabschluss und zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt.

Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts.

Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Ohne diese Beurteilung einzuschränken, weisen wir darauf hin, dass ein Strategiewechsel des Mehrheitsaktionärs vor allem eine Neuausrichtung der US-Tochtergesellschaften zur Folge hat, die eine Neubewertung der immateriellen Vermögenswerte dieser Tochtergesellschaften und Vorsorge für Restrukturierungsmaßnahmen bereits im Konzernabschluss zum 31.12.2016 erforderlich gemacht hat. Die Gesellschaft rechnet damit, diese Neuausrichtung im Verlauf der beiden folgenden Jahre erreichen zu können. Diese Anpassungsprozesse bedingen gewisse Beurteilungsunsicherheiten bei der Einschätzung der Vermögenswerte und Risiken dieser Tochtergesellschaften, die im Konzernabschluss zum 31.12.2016 abgebildet sind. Die in 2017 erfolgte Finanzierung sichert durch Zuführung liquider Mittel die Risiken dieser Neuausrichtung ab.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315a Abs. 1 HGB anzuwendenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns, entspricht den gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar."

Wuppertal, den 28. August 2017

TREUMERKUR Dr. Schmidt und Partner KG

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Dipl.-Oec. Andreas F. Wildoer

Wirtschaftsprüfer

Dipl.-Kfm. Arvid Feuerstack

Wirtschaftsprüfer

Organe der Gesellschaft

Vorstand

Jörg Polis	CEO seit 1.11.2016
Christoph Reinartz	CIO seit 2001
Kaoru Nihei	CMO seit 1.11.2016
Guido Niemann	CEO bis 31.10.2016

Aufsichtsrat

Matthias Maus	Vorsitzender, seit 08.07.2016
Takayuki Yamazaki	seit 08.07.2016
Shigehiro Ogino	seit 08.07.2016
Rainer Waedlich	Vorsitzender bis 08.07.2016
Susanne Post-Schenke	bis 08.07.2016
Claudia Wente-Waedlich	bis 08.07.2016
Dr. Jay Wisnicki	Ersatzmitglied, bis 08.07.2016



ifa systems AG, Frechen

Augustinusstrasse 11b · 50226 Frechen-Königsdorf · Deutschland
Tel.: +49-2234-93367-0 · Fax: +49-2234-93367-30 · www.ifasystems.de