



NEXUS

Die Outperformer

Die Geschäftszahlen der Nexus AG können sich sehen lassen. Das Schwarzwälder Unternehmen ist mittlerweile in 25 Ländern aktiv. Der Börsenwert der Software-Schmiede ist in den vergangenen Monaten rasant angestiegen.

Der IT-Hersteller Nexus hat eine Erfolgsstory zu erzählen – und die kommt am Finanzmarkt sehr gut an: In den vergangenen fünf Jahren hat die KIS-Schmiede laut eigenen Angaben 60 Häuser als KIS-Neukunden gewonnen – in diesem trägen Markt ist das eine beachtliche Zahl. Darüber hinaus weist das Unternehmen aus Villingen-Schwenningen regelmäßig zweistellige Wachstumsziffern aus. Im ersten Quartal dieses Jahres ist der Umsatz um 22 Prozent gestiegen, das Ergebnis vor Steuern um 17 Prozent auf 2,1 Millionen. Der

Nexus wirbt mit seinen sogenannten Workspaces, die im KIS vordefiniert einsetzbar sind. Jeder Workspace bildet einen spezifischen Arbeitsprozess vollständig ab. So kann der Arzt beispielsweise den Prozess ärztliche Aufnahme, die Visite oder alle nötigen Aktivitäten im Entlassprozess mit jeweils einem Klick aufrufen. Dort sind nur die Informationen und die Arbeitsschritte, die für diesen Prozess wesentlich sind, zu finden. Auch für andere Berufsgruppen gibt es spezifische Workspaces.

Aktienkurs stieg seit Januar von 12 auf über 16 Euro Ende Juni. Es sind Nachrichten wie diese, die das Bild von Nexus derzeit prägen. „Wir wachsen seit 12 Jahren kontinuierlich“, sagt Ingo Behrendt, Vorstandsvorsitzender der Nexus AG. Das Unternehmen zählt derzeit 250 reine KIS-Kunden in Deutschland, ein Viertel davon sind Psychiatrien.

Spätstarter mit großem Auslandsgeschäft

Das Software-Unternehmen macht mittlerweile in 25 Ländern Geschäfte,



Auf Erfolgskurs: Ingo Behrendt ist seit 2002 Vorsitzender der Nexus AG. Er verantwortet die Bereiche Finanzen, Personal, Marketing und den Aufbau des internationalen Vertriebs. Der Betriebswirt hat im Bereich Softwarearchitektur promoviert und unter anderem acht Jahre für Siemens gearbeitet. Nexus wächst seit über einem Jahrzehnt kontinuierlich.

darunter auch in mehreren arabischen Staaten. Selbst auf den karibischen Inseln Turks und Caicos betreibt Nexus Krankenhaus-Informationssysteme. Für diese breit gefächerte, weltweite Präsenz hat Behrendt folgende Erklärung: „Wir sind spät in den Markt gestartet und haben nach Einstiegsmöglichkeiten gesucht. Im Ausland gab es reichlich davon.“ Nexus ging 1999 an den Start und hat 2003 erstmals bemerkenswerte Marktanteile gewonnen. Seit 2001 erzielt das Unternehmen insbesondere in der Schweiz wesentliche Umsätze. Im arabischen

„In anderen Ländern bauen Kliniken IT dynamischer aus, weil sie ihre Ärzte und Pflegekräfte entlasten wollen.“

Ingo Behrendt, Vorstandschef Nexus

Raum hat das Unternehmen unter anderem in Kuwait, Saudi-Arabien und Libyen Projekte umgesetzt. Doch seit dem arabischen Frühling sind die Umsätze dort stark zurückgegangen. Derzeit existieren echte Geschäftsbeziehungen nur noch in Libyen und Saudi Arabien. „Dieses Geschäft ist

derzeit sehr schwierig, da die Unsicherheit in der Region groß ist“, so Behrendt. Er will sich deshalb auf Europa konzentrieren. Nexus hat in den vergangenen Jahren in Frankreich und Holland KIS-Anbieter erworben. Das lokale Abrechnungssystem ergänzt der IT-Hersteller dort durch medizinische

Module. Rund 200 Häuser arbeiten derzeit in den beiden Ländern mit der KIS-Software von Nexus. Entsprechend stieg der Auslandsumsatz der Aktiengesellschaft im ersten Quartal 2015 um 37 Prozent. Er macht damit mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes aus: 51 Prozent. Insgesamt bietet Nexus KIS-Versionen mit eigener Abrechnungssoftware in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Frankreich und Holland an.

Wie die meisten Industrie-Vertreter bemängelt Behrendt, dass Kliniken in Deutschland zu wenig in IT investieren. „In anderen Ländern bauen Kliniken IT dynamischer aus, weil sie ihre Ärzte und Pflegekräfte entlasten wollen.“ Das größte Potenzial der IT sieht der ehemalige Siemens-Manager in der Automatisierung von Routineaufgaben. „Denn hier sind die Kliniken auch bereit, Geld auszugeben“, so Behrendt. Die Dokumentationen, die Befundschreibung, die Leistungserfassung und selbst die Informationssuche lassen sich durch gezielte IT-Unterstützung um 30 Prozent beschleunigen, schätzt er. Geräteintegration, Spracherkennung und das Thema Mobilisierung seien weitere Beispiele für diesen Trend.

Verheißungsvoller Markt: Nexus setzt auf Mobility

Mobility ist für Behrendt der attraktivste Wachstumsmarkt. „Mobile Apps werden für unterschiedliche Aufgabenstellungen im Krankenhaus entwickelt: Sei es zur Visitenunterstützung, zur Dokumentation von Wunden oder zur schnellen Informationsbereitstellung unterwegs. Das wird sicher der große Trend in unserer Industrie. Derzeit arbeiten wir an 80 neuen Apps, 35 verkaufen wir schon.“ Der Umsatz ist allerdings noch überschaubar. „Bei unserem Jahresumsatz

von über 80 Millionen Euro erzielen wir mit Apps weniger als ein Prozent. Doch bereits in einigen Jahren werden sie einen erheblichen Anteil unseres Geschäfts einnehmen. Denn der Druck, mobile Geräte einzubinden, wird sowohl von Patienten als auch Ärzten und Pflege massiv kommen.“ Personalisierte Apps für Patienten sind dagegen noch deutlich fernere Zukunftsmusik, aber auch daran führt für Behrendt kein Weg vorbei. „Patienten kommen mit ihren Langzeitinformationen, die wiederum auf mobilen Geräten und damit in Apps stecken. Die Integration dieser Apps – etwa auf dem iPhone – gehört genauso zu unseren Herausforderungen wie die Mobilisierung des KIS.“

Nexus setzt in der Vermarktung auf die Themen Nutzerfreundlichkeit und Schnelligkeit. „One-Click to Information“ – ist das Schlagwort. „Usability ist einer unserer Entwicklungsschwerpunkte“, unterstreicht Behrendt. Auf der conhIT hat das Unternehmen ein neues Bedienkonzept vorgestellt. „Es ermöglicht unseren Anwendern, auf die wirklich wesentlichen Informationen in ihrer jeweiligen Arbeitsumgebung zu fokussieren. Wir machen Schluss mit überladenen

Aus dem Schwarzwald in die Welt

Hauptsitz der Nexus AG ist das baden-württembergische Villingen-Schwenningen am Rande des Schwarzwaldes. Der Umsatz des Unternehmens steigt seit 2003 jährlich, 2014 lag er bei 80,1 Millionen Euro. Derzeit beschäftigt Nexus 810 Mitarbeiter, wobei es im laufenden Jahr zu einem deutlichen Zuwachs kam: Das Unternehmen hat einen holländischen KIS-Herstellers erworben. Zuvor hatte sich das Unternehmen bereits in den französischen KIS-Markt eingekauft. Anfang dieses Jahres erwarb der IT-Hersteller zudem den Berliner Anbieter für Archivierungssoftware Marabu. Die DACH-Region, Holland und Frankreich betrachtet die IT-Schmiede, die auch im arabischen Raum Geschäfte macht, als Kernmärkte. Das Unternehmen ist seit dem Jahr 2000 an der Frankfurter Börse notiert und im Prime Standard gelistet. Der Aktienbesitz ist breit gestreut – über 70 Prozent liegen im Freefloat.

Oberflächen und konzentrieren unsere Anwendung auf das jeweils Notwendige. Dies ist die nächste Stufe der Prozessunterstützung im Krankenhaus“, erläutert der Vorstandschef.

Die Kriegskasse ist gut gefüllt

Inhaltlich ist Nexus breit aufgestellt. Im Gegensatz zu vielen Konkurrenten bietet das Unternehmen eine ganze Palette diagnostischer Spezialsysteme, etwa für Radiologie, Kardiologie, Pathologie, Zytologie, Endoskopie und Geburtshilfe. 13 Millionen Euro investiert Nexus laut Geschäftsbericht pro Jahr in Softwareentwicklung an insgesamt fünf Standorten. Im letzten Jahr hat das Unternehmen ein Investitionsprogramm in Frankreich und in den Niederlanden gestartet. Bereits im September hat Nexus den Berliner Hersteller von Archivierungssoftware Marabu gekauft. Die Finanzierung dieser Aktivitäten stemmte das börsennotierte Unternehmen ohne Fremdmittel. Auch für weitere Aktionen bleibt die Kasse der Südbadener gefüllt: Im Februar dieses Jahres hat Nexus eine 4,2 prozentige Kapitalerhöhung vorgenommen und so 8,8 Millionen Euro eingenommen.

Jens Mau 

Dieses Dokument wurde zum persönlichen Gebrauch heruntergeladen. Vervielfältigung nur mit Zustimmung des Verlages.