

KONZERNLAGEBERICHT

(Beginn prüfungsrelevanter Teil des Geschäftsberichts)



» Geschäftsmodell «

Die **EQS Group AG** ist internationaler **Technologieanbieter** für **Compliance und Investor Relations**.

Neben der Zentrale in München verfügt das Unternehmen über Standorte in den Finanzmetropolen der Welt sowie über ein zweites Technologiezentrum in Indien.

Unsere „**Best Digital Solutions**“ minimieren Risiken durch die sichere Einhaltung lokaler Regularien, das Erreichen globaler Investoren und Medien sowie aller relevanten Adressatenkreise. Unsere **Vision** ist es, die EQS Group AG bis zum Jahr **2025** als den **führenden europäischen Cloud-Anbieter** für **globale Investor Relations & Corporate Compliance Lösungen** zu positionieren.

Das **Kapital von Investoren** setzen wir dafür ein, unseren Kunden digitale Plattformen, Produkte und Services anbieten zu können. Unsere Mitarbeiter schaffen die nötigen Innovationen und pflegen Kunden- und Partnerbeziehungen.

Die EQS Group AG ist ein digitaler Komplettanbieter: Zu den **Produkten** und **Services** gehören ein globales Newswire, ein Meldepflichtenservice, Investor Targeting und Kontaktmanagement, sowie eine Insiderlistenverwaltung. Diese sind in der **cloudbasierten Plattform EQS COCKPIT** gebündelt, um die Arbeitsprozesse von Investor Relations-, Kommunikations- und Compliance-Verantwortlichen zu optimieren. Darüber hinaus bietet die EQS Group AG eine innovative Whistleblowing- und Case-Management- Software, Websites, digitale Reports und Webcasts an.

Das **Segment Compliance** umfasst alle Produkte zur **Erfüllung regulatorischer Pflichten**. Aufgrund einheitlicher rechtlicher Voraussetzungen für alle Kunden werden hier ausschließlich Cloudlösungen angeboten. Um sowohl kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) als auch Konzernkunden optimal zu bedienen, unterteilen wir bei der Vertriebs- und Angebotsstrategie im Bereich Compliance zudem in „**KMU**“ und „**Konzerne**“. Unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten richten sich in erster Linie an börsennotierte Emittenten und an Konzerne, die eine offene und transparente Unternehmenskommunikation pflegen.

Das **Segment Investor Relations** beinhaltet die Produkte im Bereich **Finanz- und Unternehmenskommunikation**.

Aus der Bereitstellung von Cloudsoftware erzielen wir Lizenzerlöse, zusätzlich erhalten wir wiederkehrende Erlöse für die Berichtskonvertierung und Lieferung an den Bundesanzeiger, für die Durchführung von Video-

und Audiowebcasts sowie laufende Subskriptionserlöse aus dem Hosting und der Pflege dieser Anwendungen. Im Newsbereich erhalten wir Erlöse pro Nachricht in Abhängigkeit vom gewählten Verbreitungsnetzwerk. Einmalige Erlöse resultieren aus dem Setup von Webseiten, Apps, Charts, Tools oder digitalen Berichten.

Zur **Messung unseres Unternehmenserfolges** auf Konzernebene und Gesellschaftsebene bedienen wir uns finanzieller und nicht-finanzieller Leistungsindikatoren.

Die **bedeutsamsten finanziellen Leistungsindikatoren** sind dabei **Umsatz(-wachstum) und EBITDA**.

Das EBITDA wird als Gesamtleistung (Umsatzerlöse, sonstige betriebliche Erträge sowie aktivierte Eigenleistungen) abzüglich bezogener Leistungen, Personalaufwand und sonstiger betrieblicher Aufwendungen errechnet.

Der **bedeutsamste nicht-finanzielle Indikator** ist der **ARR**. Der ARR ist dabei als neu hinzugewonnenes, wiederkehrendes, annualisiertes Auftragsvolumen bestimmt.

Weitere nicht finanzielle Leistungsindikatoren sind die **Anzahl Kunden bzw. Neukunden**, die Kundenzufriedenheit und die Mitarbeiterzufriedenheit.

Die Kundenzufriedenheit messen wir anhand des Net Promoter Score, der Differenz von Kundenempfehlungsquote und Ablehnungsquote, im Rahmen anonymisierter Online-Fragebögen. Die Umfrage richtet sich dabei insbesondere an Konzernkunden und erfragt die Zufriedenheit mit den Dienstleistungen, den neuen Produkten und dem Kundenservice.

Die Mitarbeiterzufriedenheit wird anhand einer globalen Umfrage gemessen, bei der die Mitarbeiter in einem anonymisierten Online-Fragebogen über die Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber auf einer Skala von 1 bis 5 abstimmen. Dabei steht die Wahl der 1 für sehr unzufrieden und die 5 für sehr zufrieden. Die Umfrage misst schwerpunktmäßig die Zufriedenheit der Mitarbeiter mit der Bezahlung, den Arbeitszeiten, der internen Zusammenarbeit, der internen Kommunikation und den Entwicklungsmöglichkeiten.

Jede Kennzahl korreliert direkt mit unserer Fähigkeit, unseren Kapitalgebern Rendite zu liefern. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeiter ausschlaggebend für die Loyalität unserer Kunden und den Unternehmenserfolg.

» Forschung und Entwicklung «

Die laufende Weiterentwicklung bestehender Produkte und die Neuentwicklung von Cloudlösungen stellen sicher, dass die Anwendungen aktuellen und künftigen Anforderungen unserer Kunden entsprechen und bilden die Grundlage für unser zukünftiges Wachstum.

Das Jahr **2019** war, wie das Vorjahr, von unserer Produktoffensive geprägt und führte zu weiterhin hohen Produktentwicklungsaufwendungen, wenn auch auf einem niedrigerem Niveau als in 2018. Diese Produktoffensive steht im Zentrum des Investitionsprogramms "EQS Cloud 2020" mit dem Ziel, die EQS Group AG zum Technologieunternehmen im Bereich Regulatorik (RegTech) zu entwickeln.

Dabei stellte die **Neuentwicklung und Erweiterung des EQS COCKPIT**, unserer zentralen webbasierten Plattform, das Kernelement dar. Das **IR COCKPIT** ist eine Plattform, die Investorendaten (Investors), Kontaktverwaltung (Mailing & CRM), Meldepflichten (Disclosure) und News-Distribution (Newswire) für Investor Relations auf einer Benutzeroberfläche zusammenbringt und aufeinander abstimmt. Im zweiten Halbjahr 2019 wurden die

Module Mailing und CRM, wenngleich mit einer sechsmonatigen Verzögerung, in einer ersten Version fertiggestellt. Das neue EQS COCKPIT stellt zudem auch die grundlegende Plattform für Module und Workflows für Compliance dar und wird sukzessive zu einem **Compliance COCKPIT** ausgebaut.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr **selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte** in Höhe von **€ 2,69 Mio.** (Vorjahr: € 3,84 Mio.), nahezu ausschließlich für das neue COCKPIT (€ 2,24 Mio.) und den Policy Manager (TEUR 337) aktiviert. Dies entspricht **52%** der **Forschungs- und Entwicklungskosten** in Höhe von € 5,22 Mio. Hierin sind auch die, der EQS Group AG in Rechnung gestellten Entwicklungsleistungen der 100%-igen Tochtergesellschaft EQS Webtechnologies Pvt. Ltd. in Indien, in Höhe von TEUR 402, enthalten. Die ausschließlich planmäßigen **Abschreibungen** beliefen sich im Berichtszeitraum auf **TEUR 616** (Vorjahr: TEUR 441).



» Our Purpose «

» As pioneers in digitization of corporate workflows our true passion is to make Investor Relations, Communications and Corporate Compliance Officers **BETTER IN CREATING TRUST.** «

» Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld «

Das Wachstum der **Weltwirtschaft 2019** gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) wird gemäß des im Januar 2020 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank¹ mit **+2,4%** erwartet und lag damit unter dem Niveau des Vorjahres (+3,0%).

Wesentliche Faktoren für die Abschwächung waren dabei Handelskonflikte und ein unsicheres Geschäftsklima und damit verbunden eine Abschwächung der Investitionen über die unterschiedlichen geographischen Regionen hinweg. So verlor das Wachstum in den USA und der Europäischen Union ebenso an Dynamik wie auch in den Emerging Markets in Asien oder Südamerika.

Entsprechend der relativ schwächeren Entwicklung des Euroraums gegenüber den USA wertete der Euro gegenüber dem US-Dollar leicht ab.

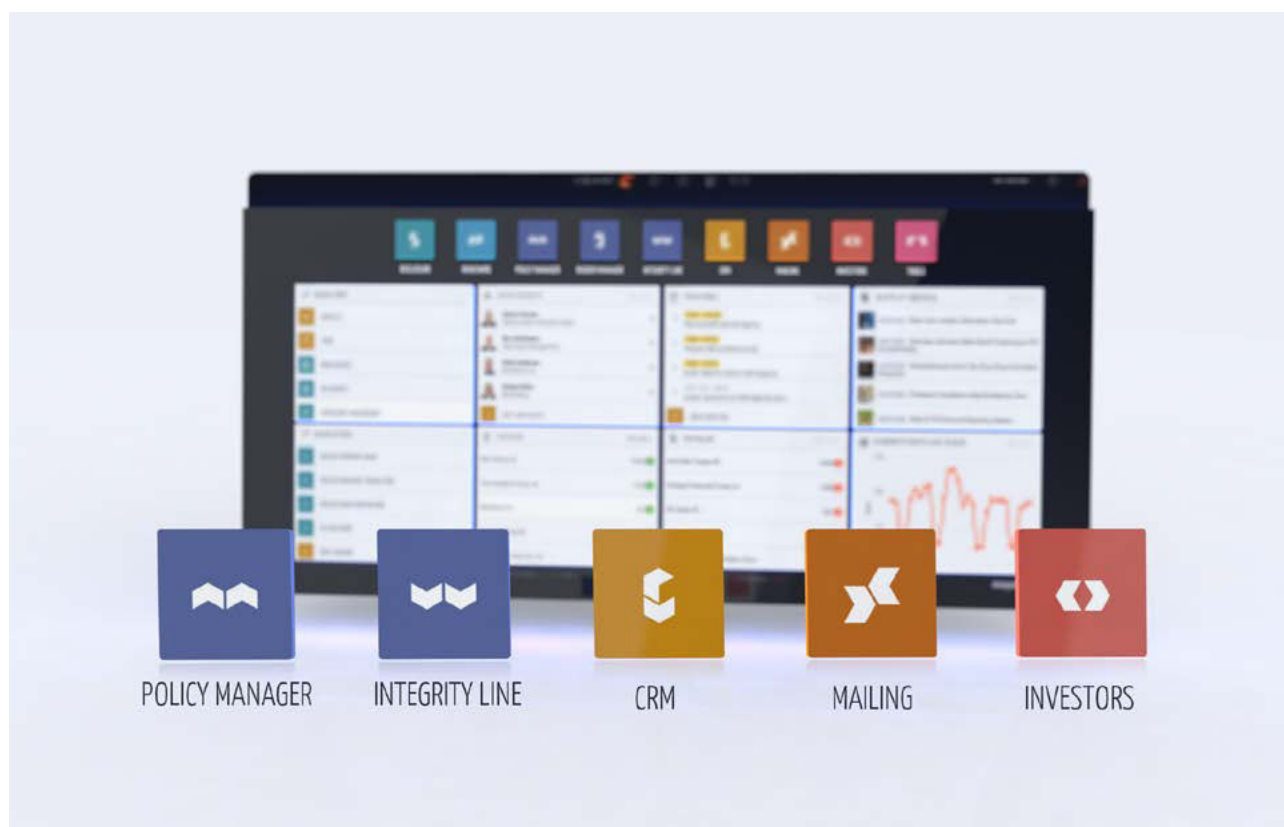
Die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr **2019** war ebenfalls durch ein sich deutlich abschwächendes Wirtschaftswachstum gekennzeichnet. Bedingt durch

einen Abschwung der Industriexporte und dem strukturellen Wandel in der Automobilindustrie. Das Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) belief sich nach Berechnungen der Bundesbank 2019² auf **+0,5%** (Vorjahr: +1,5%).

Entgegen der wirtschaftlichen Entwicklung erreichten die **Börsenkurse** in Deutschland eine der größten Jahressteigerungen seit Bestehen. So kletterte der deutsche Leitindex **DAX** von knapp 10.580 Punkten zu Jahresbeginn um **25%** auf **13.249 Punkte** zum 31.12.2019. Dennoch lag die Anzahl der **Börsengänge** (IPOs und Listings) in Deutschland im Prime und General Standard mit nur fünf deutlich niedriger als im Vorjahr (15). Infolge von Delistings sank die Anzahl der im regulierten Markt (Prime- oder General Standard) gelisteten Unternehmen sogar wieder leicht. So waren zum 31.12.2019 drei Unternehmen weniger und damit 455 im regulierten Markt vertreten. In den Freiverkehrsegmenten Scale und Basic Board waren zum 31.12.2019 127 Unternehmen gelistet (Rückgang zum Vorjahr: -3).

¹ <https://www.worldbank.org/en/news/feature/2020/01/08/january-2020-global-economic-prospects-slow-growth-policy-challenges>

² <https://www.bundesbank.de/de/aufgaben/themen/bundesbank-prognose-deutsche-wirtschaft-ueberwindet-schwaechephase-818698>



» Ertragslage «

Mit unserer strategischen Ausweitung der Geschäftsfelder auf Compliance und dem Ausbau zum Technologieunternehmen mit Erlösen aus **Software-as-a-Service (SaaS)** haben wir zusätzliche Steuerungskennzahlen zur Geschäftsentwicklung und damit auch im Berichtswesen eingeführt.

Im Vordergrund steht dabei der **Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse (RR-Quote)**, welcher die Umsatzqualität und das Skalierungspotenzial aufzeigt. Entscheidend für die Wachstumsdynamik ist dabei das vertraglich **neu abgeschlossene wiederkehrende Geschäftsvolumen (ARR)** sowie die **Anzahl an Neu- und Gesamtkunden** in der Berichtsperiode.

Bedingt durch den **Verkauf unserer Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG** und der damit verbundenen **Entkonsolidierung der Gesellschaft zum 1.7.2019** berichten wir neben den regulären Umsatzzahlen auch die um die ARIVA.DE AG bereinigten Umsätze. Dies ermöglicht einen besseren Vergleich zum Vorjahr.

Die **Konzernumsatzerlöse gemäß IFRS** reduzierten sich um **-2%** auf **€ 35,37 Mio.** (Vorjahr: € 36,21 Mio.). **Bereinigt** um die entkonsolidierte Tochtergesellschaft **ARIVA.DE AG** stiegen die **Umsatzerlöse** um **+11%** und lagen damit im Rahmen der im November 2019 angepassten Erwartung (+10% bis +15%) jedoch unterhalb der zu Jahresbeginn gesteckten Ziele.

Die Anpassung der Erwartung erfolgte aufgrund der **verspäteten Fertigstellung der neuen Module CRM** (Customer-Relationship-Management) und **Mailing** im COCKPIT und des **Policy Managers** und damit verbunden die verspätete Realisierung nennenswerter Mehrerlöse von September 2019 an. Gleichzeitig konnte dies infolge ausbleibender Börsengänge, geringerer Erlöse beim XML-Einreichungsservice sowie längerer Verkaufsprozesse bei Integrity Line nur begrenzt anderweitig kompensiert werden.

Der im Geschäftsjahr 2019 **hinzugewonnene ARR** liegt mit **€ 3,80 Mio.** dagegen oberhalb der angepassten Erwartung von € 3,2 Mio. bis € 3,6 Mio. Aufgrund der bestehenden Cloudlösungen stieg der prozentuale **Anteil wiederkehrender Umsätze** mit **83%** in Q4 2019 weiter an (Q4 2018: 79%). In 2019 konnten wir weitere **320 Konzernkunden** gewinnen (Erwartung: 310 bis 350). Die Gesamtkundenanzahl stieg damit auf 2.470 unter Berücksichtigung einer Churn Rate von 4,9%. Die hohe Churn Rate ist auf einen aktiven Verzicht auf unprofitable Projekte in Asien sowie auf inaktive IR-Kunden in den neuen Märkten UK und USA zurückzuführen. In Deutschland liegt diese unter 3%.

In 2019 konnten wir die fehlenden Funktionalitäten bei den neuen **COCKPIT-Modulen CRM** und **Mailing** fertigstellen. So wurden in 2019 **Entwicklungsleistungen** in Höhe von **€ 2,69 Mio. aktiviert** und damit in geringerem Umfang als noch im Jahr 2018 (€ 3,84 Mio.), dem Höhepunkt des Investitionsprogramms. Mit der Einführung dieser neuen Cloudprodukte ist eine Ausweitung der Subskriptionserlöse und eine weitere Steigerung des Anteils wiederkehrender Umsätze verbunden.

» Segmentumsätze «

Wir haben unser Produktangebot entsprechend unserer Märkte in die zwei Segmente **Compliance** und **Investor Relations** untergliedert.

Das Segment **Compliance** umfasst alle Produkte zur **Erfüllung einer gesetzlichen bzw. regulatorischen Pflicht**. Dies beinhaltet neben den **bewährten Bestandsprodukten** Meldepflichten im Nachrichtenbereich (Disclosure), die Einreichung beim Bundesanzeiger (Filing) und LEI auch die **neuen SaaS-Produkte** zur Umsetzung von Compliance-Aufgaben wie Insider Manager, Integrity Line, Policy Manager und Approval Manager. Aufgrund einheitlicher rechtlicher Voraussetzungen für alle Kunden werden in diesem Segment ausschließlich Cloudlösungen angeboten.

Das Segment **Investor Relations** beinhaltet die Produkte im Bereich der freiwilligen **Investoren- und Unternehmenskommunikation sowie Investorendaten**. Zu den **Bestandsprodukten** News, Websites, Webcasts und Media sind neu hinzugekommen die **SaaS-Produkte** Investors, CRM und Mailing.

Im **Segment Compliance** erzielten wir in 2019 eine Umsatzsteigerung von **+4%** auf **€ 19,21 Mio.** (Vorjahr: € 18,50 Mio.).

Bereinigt um die ARIVA.DE AG betrug die Umsatzsteigerung **+15%** und lag damit unterhalb der initialen Erwartung. Während unsere neuen SaaS-Produkte **Integrity Line (+44%)** und **Insider Manager (+26%)** sowie infolge von Vorzieheffekten bei **LEI (+31%)** deutlich zweistellig zulegen konnten, war das Umsatzwachstum im Bestandsgeschäft bei Meldepflichten und XML mit jeweils +7% geringer.

Die **Anzahl Konzernkunden** stieg in 2019 um **138** auf insgesamt **1.280 Kunden**, wovon die meisten aus Europa

(Deutschland, Schweiz, Frankreich und UK) stammen. Wenngleich sich die neuen Kunden für Compliance-Lösungen noch nicht voll im Umsatzwachstum niederschlagen, so erhöht sich hierdurch der Umsatzvortrag auf die kommenden Quartale.

Infolge des überproportionalen Umsatzwachstums (ex ARIVA) sowie der IFRS 16 Leasingbilanzierungseffekte skalierte das **EBITDA** im Bereich Compliance deutlich um **+76%** auf **€ 2,86 Mio.** (Vorjahr: € 1,62 Mio.*).

Im **Segment Investor Relations** konnte die Konzernkundenanzahl in 2019 gegenüber dem Vorjahr um **134** auf **2.172** gesteigert werden. Dies ist auf den deutlichen Neukundenzuwachs in Deutschland, UK und USA zurückzuführen. Dennoch gingen die **Segmenterlöse** infolge der **Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG zum 1.7.2019** um **-9%** auf **€ 16,08 Mio.** (Vorjahr: € 17,71 Mio.) zurück. **Bereinigt** um die **ARIVA.DE AG** lag das Umsatzwachstum bei **+5%** und damit aufgrund der verzögerten Fertigstellung des IR COCKPIT unter den zu Jahresbeginn gesteckten Zielen. Nach Fertigstellung gewann das Umsatzwachstum ab Q4 2019 durch die sukzessive Migration der Kunden auf das neue COCKPIT erwartungsgemäß deutlich an Dynamik. Der **verbuchte Umsatz** mit den **neuen Software-Modulen** im IR COCKPIT lag bei **TEUR 604**. Bis zum Jahresende 2019 konnten jedoch bereits mit **205** Unternehmen SaaS-Verträge für das neue COCKPIT unterzeichnet werden.

Die erstmalige Aktivierung von Leasingverträgen (IFRS 16) führte zu einer Verbesserung des **EBITDA** in 2019 auf **TEUR -316** (Vorjahr: € -1,39 Mio.*). Infolge anhaltend hoher Investitionen in das neue COCKPIT in 2019 bei gleichzeitig geringer als erwartetem Umsatzwachstum erwirtschaftete das Segment jedoch nochmals einen operativen Verlust.

Segmente 2019	Compliance	%	Investor Relations	%
Umsatz Konzerne	€ 9,33 Mio.	18%	€ 14,00 Mio.	5%
Konzernkunden	1.280	12%	2.172	7%
Umsatz XML	€ 6,47 Mio.	7%		
XML-Kunden (Jahresbasis)	4.771	11%		
Umsatz LEI	€ 2,07 Mio.	31%		
LEIs	37.575	26%		
Umsatz ARIVA	€ 1,43 Mio.	-52%	€ 2,07 Mio.	-53%
ARIVA Kunden	19	0%	69	1%
Gesamtumsatz	€ 19,29 Mio.	4%	€ 16,08 Mio.	-9%
EBITDA*	€ 2,86 Mio.	76%	€ -0,32 Mio.	77%

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Gliederungspunkt 2. „Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ (2.4 Änderungen der Vorjahreszahlen) im Konzernanhang

» Geographische Umsätze «

Inland

Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete 2019 infolge der Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG zum 1.7.2019 einen **Umsatzrückgang** von **-8%** auf **€ 26,55 Mio.** (Vorjahr: € 28,75 Mio.). **Bereinigt** um die Umsätze der veräußerten ARIVA.DE AG lag der Umsatzanstieg bei **+8%**. In 2019 konnten in Deutschland **113 Konzernkunden** (ohne Einzelkunden LEI-Service & XML-Service) **hinzugewonnen** werden. Die **Kundenanzahl** erhöhte sich gegenüber 2018 um 80 auf **1.246**, unter Berücksichtigung von 33 Kundenabgängen (Churn Rate 2019: 2,8%). Dabei handelt es sich in der Regel nicht um Kündigungen, sondern vor allem um Kunden, die seit 12 Monaten inaktiv waren und beispielweise keine Mitteilungen über das COCKPIT versendet oder Ihren Finanzbericht später eingereicht haben.

Die **EQS Group AG** steigerte ihre Umsätze im Geschäftsjahr 2019 um **+8%** auf **€ 22,67 Mio.** (Vorjahr: € 20,99 Mio.). Grund für das geringe Wachstum ist die **verzögerte Fertigstellung der neuen Software Module** CRM (Customer-Relationship-Management) und Mailing im COCKPIT und des Policy Managers und damit verbunden die verspätete Realisierung nennenswerter Mehrerlöse hieraus. Seit Bereitstellung im September 2019 wurden in **Deutschland** bis zum Jahresende bereits **164 Kundenverträge** für das neue COCKPIT **abgeschlossen**. Im Jahresverlauf sollen alle Kunden in Deutschland neue Verträge unterzeichnet haben.

Infolge der erstmaligen Aktivierung von Mietverträgen (IFRS 16) lag das EBITDA im Inland mit € 3,04 Mio. deutlich über der Vorjahresperiode (€ 2,02 Mio.).

Our Mission

We deliver the

**BEST
DIGITAL
SOLUTIONS**

- to minimize risks by complying with **local regulations**,
- to reach stakeholders **globally** and
- to **save time** and **money** by managing workflows digitally

Ausland

Unser **Auslandsgeschäft** erzielte in 2019 einen **Umsatzanstieg** von **+18%** auf **€ 8,82 Mio.** (Vorjahr: € 7,46 Mio.) und lag damit am unteren Ende unserer Erwartung. In 2019 konnten unsere Auslandsgesellschaften **207 Konzernkunden hinzugewinnen**. Die **Kundenanzahl** legte unter Berücksichtigung der Kundenabgänge um weitere 130 Unternehmen auf **1.224** zu. Die Churn Rate lag in 2019 mit 7,0% höher als in Deutschland. Die hohe Churn Rate ist auf einen aktiven Verzicht auf unprofitable Projekte in Asien sowie auf inaktive IR-Kunden in den neuen Märkten UK und USA zurückzuführen. Sämtliche Auslandsstandorte mit Ausnahme von Hongkong und der Schweiz konnten ihre Umsätze zweistellig steigern, wenngleich Frankreich und USA noch von einer niedrigen Basis aus. In Hongkong kam es dagegen zu einem leichten Umsatzrückgang.

Der operative Verlust im Ausland, gemessen am **EBITDA**, hat sich infolge der geringeren Aufwendungen in die geographische Expansion sowie durch Effekte aus der erstmaligen Aktivierung von Mietverträgen (IFRS 16) gegenüber dem Vorjahr (€ -1,78 Mio.*) deutlich auf **TEUR -497** verbessert. Im Jahr 2019 befinden sich mit Frankreich, UK und USA noch drei Standorte im Aufbau, weshalb der Anteil des Auslandsumsatzes in 2019 zwar zulegen konnte, jedoch in Summe lediglich 25% beträgt.

<i>Geographischer Markt</i>	<i>Inland</i>	<i>%</i>	<i>Ausland</i>	<i>%</i>
Umsatz 2019 (ex ARIVA)	€ 23,05 Mio.	8%	€ 8,82 Mio.	18%
Konzernkunden	1.246	7%	1.224	12%
EBITDA*	€ 3,04 Mio.	51%	€ -0,50 Mio.	72%

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Gliederungspunkt 2. „Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ (2.4 Änderungen der Vorjahreszahlen) im Konzernanhang



» Unsere Prinzipien für Erfolg «



Put the client first
(company, result)



Be ambitious and
humble



Challenge decisions,
but once they're
made, commit wholly
to them



Have integrity and
demand it from others



Confront brutal facts,
yet never lose faith



Take responsibility for
poor results
("look in the mirror")



Give praise for good
results ("look out of the
window")



Make mistakes, but learn
from them ("fail well")



Support and develop your
team members



Lead by example

Um die EQS-Werte zu leben, setzen wir auf 10 Prinzipien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

» Aufwandsentwicklung «

Infolge einer **Änderung der IFRS-Bilanzierungsrichtlinie von Leasingverträgen (IFRS 16)** zum 1.1.2019 und der damit verbundenen Aktivierung unserer langfristigen Mietverträge kommt es zu einer Änderung bei Aufwandsbestimmung und -ausweis in der Berichtsperiode. So reduzieren sich die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen (FY 2019: € -2,05 Mio.)** wohingegen die **Abschreibungen (FY 2019: € +1,96 Mio.)** sowie geringfügig der **Finanzaufwand (FY 2019: TEUR +124)** steigen. In Summe ergeben sich nur leicht niedrigere operative Aufwendungen, jedoch hat die Änderung **wesentliche Auswirkungen auf** unsere Kennzahl **EBITDA**, weswegen wir diese zusätzlich bereinigt ausweisen.

Die **Operativen Aufwendungen** (bezogene Leistungen, Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen), reduzierten sich in 2019 infolge der Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG zum 1.7.2019 sowie der Effekte aus IFRS 16 deutlich um **-11%** auf **€ 35,99 Mio.** (Vorjahr: € 40,27 Mio.*). Auch **bereinigt** um die Aufwendungen der **ARIVA.DE AG** im Vorjahr und um die **IFRS 16 Effekte**, entwickelte sich der Aufwand mit **+6%** unterproportional zum Umsatz (+11%). Maßgeblich für die unterproportionale Aufwandsentwicklung war der sukzessive Abbau von Freelancern und der Rückgang von Beratungs- und Recruitingaufwendungen.

Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, reduzierten sich in 2019 um **-2%** auf **€ 22,34 Mio.** (Vorjahr: € 22,70 Mio.*). Der Rückgang ergibt sich insbesondere infolge der Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Konzern weltweit 414 Mitarbeiter (2018: 447). **Bereinigt um ARIVA** stieg der Personalaufwand um **+13%** erwartungsgemäß überproportional zur Gesamtleistung. Der Anstieg des Personalaufwands (bereinigt) ist in erster Linie auf den Ausbau des Entwicklungszentrums in München im ersten Halbjahr gegenüber dem Vorjahreshalbjahr (Basiseffekt) zurückzuführen.

Mit Fertigstellung der neuen Module für das IR COCKPIT und dem damit verbundenen sukzessiven Abbau von Freelancern reduzierten sich **die Bezogenen Leistungen** um **-11%** auf **€ 6,59 Mio.** (€ 7,44 Mio.) bzw. bereinigt um **-6%**. Diese wurden verstärkt ab dem zweiten Quartal 2018 aufgebaut, wodurch sich in Q1 2019 durch den Basiseffekt noch ein Anstieg ergab. Seit Q2 2019 sind die Bezogenen Leistungen jedoch kontinuierlich gesunken.

Die **Sonstigen Betrieblichen Aufwendungen** gingen um -30% auf € 7,06 Mio. (€ 10,13 Mio.) zurück. Dies ist auf die Effekte aus IFRS 16 (€ -2,05 Mio.) sowie auf die Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG zurückzuführen. Zusätzlich führte der Wegfall einmaliger Leistungen für Beratung und Recruiting zu einem Rückgang. Das **EBITDA** stieg

infolgedessen auf € 2,55 Mio. (TEUR 239*). **Bereinigt um die Effekte aus IFRS 16** liegt das **EBITDA** für **2019** bei **TEUR 496**. In **Q4 2019** ist das bereinigte EBITDA mit **€ 1,19 Mio. (TEUR 681)** deutlich überproportional gestiegen.

Die **Abschreibungen** erhöhten sich deutlich auf **€ 5,73 Mio.** (Vorjahr: € 2,36 Mio.). Neben der Berücksichtigung der **erstmalig aktivierten Leasingverträge** (IFRS 16) in Höhe von **€ 1,96 Mio.**, ist der Anstieg auf die **außerplanmäßige Abschreibung** von Firmenwerten bei der Tochtergesellschaft **EQS Asia Ltd.** (TEUR 782) und bei der deutschen Tochtergesellschaft **EQS Financial Markets & Media GmbH** (TEUR 779) zurückzuführen. In Asien realisierte sich das geplante Cross-Selling von Produkten an die akquirierten TodayIR-Kunden nicht wie erwartet. Bei unserer Tochter EQS Financial Markets & Media GmbH blieb die erwartete Erholung der Mediabudgets von Werbekunden zwei aufeinanderfolgende Jahre aus. Infolgedessen wurden beide Firmenwerte außerplanmäßig auf den mithilfe der Discounted Cash Flow Methode ermittelten Wert abgeschrieben. Sämtliche erworbenen Kundenstämme wurden planmäßig abgeschrieben. Das **EBIT** lag damit bei **€ -3,18 Mio.** und entsprechend unter Vorjahresniveau (€ -2,12 Mio.*).

Infolge der **Veräußerung der ARIVA.DE AG** wurde im **Finanzergebnis** ein **außerordentlicher Ertrag** in Höhe von **€ 2,27 Mio.** verbucht. Unter Berücksichtigung des Nettozinsaufwands (TEUR 270), davon TEUR 124 durch IFRS 16, ergibt sich so ein Ertrag von **€ 2,10 Mio.** (Vorjahr: € 1,95 Mio.). Das Ergebnis vor Steuern lag entsprechend bei € -1,09 Mio. (TEUR -166*). Passive latente Steuern führten zusätzlich zu einem Steueraufwand in Höhe von TEUR -322 (Vorjahr: Ertrag von TEUR 913). Dies resultierte in einem **Jahresfehlbetrag** von **-1,41 Mio.** (Vorjahr: Ertrag von TEUR 747*).

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Gliederungspunkt 2. „Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ (2.4 Änderungen der Vorjahreszahlen) im Konzernanhang

» Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage «

Die **Bilanzsumme** ist infolge einer Änderung der IFRS-Bilanzierungsrichtlinie zur Aktivierung von Leasingverträgen (IFRS 16) zum 1.1.2019 und der damit verbundenen Aktivierung unserer langfristigen Mietverträge trotz Veräußerung der ARIVA.DE AG zum 31.12.2019 auf **€ 49,93 Mio.** (Vorjahr: € 48,47 Mio.*) leicht angestiegen. Die Aktivierung der Leasingverträge führte zu einer Erhöhung des **Sachanlagevermögens** zum Bilanzstichtag auf **€ 8,84 Mio.** (Vorjahr: € 2,24 Mio.).

Gegenüber dem Vorjahresende sanken die **Immateriellen Vermögenswerte** aufgrund der Veräußerung der ARIVA.DE AG sowie außerplanmäßiger Abschreibungen auf Firmenwerte (EQS Financial Markets & Media GmbH, EQS Asia Ltd.) deutlich von € 37,29 Mio. auf **€ 32,01 Mio.** In den immateriellen Vermögenswerten sind akquirierte Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2019 von € 6,72 Mio., welche über eine jeweilige Gesamtlaufzeit von 15 Jahren linear abgeschrieben werden, sowie gekaufte Software (Integrity Line) und selbsterstellte Software in Höhe von € 7,53 Mio enthalten.

Im Vergleich zum Vorjahr lagen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum Stichtag um **-24%** niedriger bei **€ 3,76 Mio.** (Vorjahr: € 4,92 Mio.). Der Rückgang ist insbesondere auf die Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG zum 1.7.2019 zurückzuführen. Gleichzeitig steigt mit den neu entwickelten Cloudprodukten der Anteil an Kundenvorauszahlungen auf Jahresverträge (passive Rechnungsabgrenzungen). Die **Sonstigen Vermögensgegenstände** in Höhe von **€ 1,02 Mio.** (Vorjahr: TEUR 939) bestehen unter anderem aus Rechnungsvorauszahlungen.

Infolge des Jahresfehlbetrags und der Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG sank der **Bilanzgewinn** zum 31.12.2019 auf **€ 6,53 Mio.** (Vorjahr: € 8,04 Mio.*). Das **Eigenkapital** reduzierte sich auf **€ 26,11 Mio.** (Vorjahr: € 28,13 Mio.*). Die **Eigenkapitalquote** sank infolge der Bilanzverlängerung auf **52%** (Vorjahr: 58%*).

Die **Rückstellungen** sind insbesondere durch den Wegfall von Jahresboni (Umlage auf das Fixgehalt) um -31% auf **€ 1,77 Mio.** (Vorjahr: € 2,57Mio.) zurückgegangen.

Die **Nettofinanzverbindlichkeiten** (Finanzschulden, abzüglich Zahlungsmittel und kurzfristig gehaltene Wertpapiere) stiegen zum 31.12.2019 auf € 13,47 Mio. (31.12.2018: € 9,13 Mio.) an. Die Aufnahme der langfristigen Mietverpflichtungen in die Finanzschulden infolge der Änderung der IFRS-Bilanzierungsrichtlinie von Leasingverträgen (IFRS 16) zum 1.1.2019 erhöhte die Nettofinanzverbindlichkeiten gegenüber dem Jahresende.

Dagegen führte die **Rückführung von Bankdarlehen im Zuge der Veräußerung der ARIVA.DE AG** sowie die reguläre Tilgung in 2019 zu einem deutlichen Rückgang der Bankschulden. Infolgedessen sinken die zu leistenden festen Tilgungen in 2020 und darüber hinaus ebenfalls signifikant.

Bereinigt um die Effekte aus IFRS 16 (€ 7,71 Mio.) lagen die **Nettofinanzverbindlichkeiten** bei **€ 5,76 Mio.** und somit **wesentlich niedriger** als noch zum Vorjahresstichtag (€ 9,13 Mio.). In den Finanzverbindlichkeiten enthalten sind auch vertraglich zugesicherte Betriebsmittellinien in Höhe von € 3,00 Mio., wovon € 2,77 Mio. im Rahmen von Mietavalen und Bankkonten mit Negativsaldo genutzt wurden. Gleichzeitig bestanden zum 31.12.2019 **Liquide Mittel** von **€ 1,18 Mio.** (Vorjahr: € 1,31 Mio.). Zusätzlich hält die EQS Group AG eine **besicherte verzinsliche Forderung** gegenüber dem Käufer der ARIVA.DE AG in Höhe von **€ 2 Mio.**

Sämtliche Darlehen sind in Euro notiert. Aufgrund des noch geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (20% bis 25%), welche überwiegend in Hartwährungen (CHF, GBP, HKD, USD) anfallen und zum Teil von gegenläufigen Entwicklungen geprägt sind, wird auf **Wechselkurs-sicherungsgeschäfte verzichtet.**

Zur **Steuerung der Liquidität** bedient sich der Konzern einer Kurzfristliquiditätsplanung sowie einer rollierenden Mehrjahresliquiditätsplanung. Daneben planen die Tochtergesellschaften ihre Liquidität in Abstimmung mit der Muttergesellschaft.

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Gliederungspunkt 2. „Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ (2.4 Änderungen der Vorjahreszahlen) im Konzernanhang

» Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter «

Mit Überschreiten des Höhepunkts des Investitionsprogramms stabilisierte sich die Mitarbeiteranzahl in der ersten Hälfte 2019 weitestgehend und reduzierte sich schließlich mit der **Veräußerung der ARIVA.DE AG** (1.7.2019). Im Jahresdurchschnitt (2019) beschäftigte die EQS Group AG 414 Mitarbeiter (Vorjahr: 447). Ein deutlicher Rückgang ergibt sich infolge der Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG ab dem 1.7.2019. So sank die

Zahl der festangestellten **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** zum Bilanzstichtag auf **353** (Vorjahr: 478). Die Anzahl an Vollzeitäquivalenten (**FTE**) liegt zum 31.12.2019 bei **322** (Vorjahr: 431). In Deutschland blieb die Mitarbeiterzahl weitestgehend konstant 194 (-7). Der Technologiestandort in Kochi wurde auf 86 Mitarbeiter (+13) weiter ausgebaut.

	<i>Development</i>	<i>Data/ Content/ Services</i>	<i>Marketing/ Vertrieb</i>	<i>Management/ Administration</i>	<i>Gesamt</i>
31.12.2019	167	89	58	39	353
31.12.2018	240	99	82	57	478

» Fazit «

2019 war für uns ein **erfolgreiches und ereignisreiches Geschäftsjahr**, das ganz **im Zentrum** des Investitionsprogramms **“EQS Cloud 2020”** stand. Wir verfolgen das Ziel, die EQS Group AG zum führenden europäischen Cloudanbieter für globale Investor Relations- und Corporate Compliance-Lösungen (RegTech) zu entwickeln.

Hierbei haben wir für uns entscheidende Meilensteine erreicht. Im zweiten Halbjahr 2019 wurden die **Module Mailing und CRM**, wenngleich mit einer sechsmonatigen Verzögerung, in einer ersten Version **fertiggestellt**. Im Bereich Compliance erzielten unsere neuen SaaS-Produkte Integrity Line und Insider Manager sowie, infolge von Vorzieheffekten LEI, deutlich zweistellige Zuwächse.

Die Konzernumsatzerlöse gemäß IFRS reduzierten sich zwar bedingt durch den **gewinnbringenden Verkauf unserer Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG** und der damit verbundenen Entkonsolidierung der Gesellschaft zum 1.7.2019 um -2% auf € 35,37 Mio. (€ 36,21 Mio.).

Bereinigt um die Erlöse der Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG stiegen die **Umsatzerlöse** jedoch um **+11%** gegenüber Vorjahr. Der im Geschäftsjahr 2019 hinzugekommene **ARR** lag bei **€ 3,80 Mio**. Dabei konnten wir **320 Konzernkunden** gewinnen. Die **Operativen Aufwendungen** entwickelten sich **unterproportional zum Umsatz**. Wir haben nun den Höhepunkt der Investitionsphase überschritten.

Neu-ARR
€ 4,5 Mio. - € 5,5 Mio.

10%-20%*
UMSATZWACHSTUM

320-400
neue Konzernkunden

Stabiler
Net
Promoter
Score

Gleichbleibend

HOHE

Mitarbeiter-
zufriedenheit

€3,5 Mio. bis €4,5 Mio.

EBITDA

**pro forma ohne ARIVA.DE AG*

» Prognosebericht «

Infolge der **dynamischen Ausbreitung des neuartigen Corona-Virus** ab Januar 2020 werden aktuell die Prognosen für das globale Wirtschaftswachstum für das Jahr **2020** reduziert. Für die **deutsche Wirtschaft** erwartet das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW)³ jetzt einen **Rückgang** des Bruttoinlandsproduktes (BIP) um **4,5 Prozent im günstigen und knapp 9 Prozent im ungünstigen Fall**. Angesichts der Ausbreitungsdynamik, der Schwierigkeit, Menschen vor einer Übertragung zu schützen und der Gefährlichkeit des Virus, ergriffen und ergreifen Regierungen und nationale Behörden Maßnahmen, die das öffentliche Leben extrem einschränken und die Wirtschaft (einschließlich Güter- und Warenverkehr) stark negativ beeinträchtigen. **Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht absehbar.**

Gegenwärtig spüren wir noch keine wesentlichen Auswirkungen auf unsere Geschäftsentwicklung, es ist jedoch möglich, dass diese zu einem späteren Zeitpunkt im Jahresverlauf kommen werden. Am inländischen Aktienmarkt erwarten wir für 2020 infolge der Krise auch **keine Börsengänge**. Zum aktuellen Zeitpunkt gehen wir aber auch nicht von einer nennenswerten Anzahl an Delistings aus. In Deutschland profitieren wir auch in 2020 von weiteren europäischen Regulierungen wie MiFID II, ESEF und des Gesetzes zur Umsetzung der zweiten Aktionärs-rechterichtlinie (**ARUG II**).

Unter der Annahme, dass die Corona-Krise weiterhin keine wesentlichen Auswirkungen auf das Geschäft der EQS Group AG hat plant der Vorstand für das Geschäftsjahr 2020 daher, bereinigt um die Umsätze der ARIVA.DE AG, mit einem Umsatzanstieg von **+10% bis +20%** auf dann **€ 35,1 Mio. bis € 38,2 Mio.** Die erwartete Umsatzveränderung gemäß IFRS beträgt -1% bis +8%.

Für das **Segment Compliance** prognostizieren wir für das Geschäftsjahr 2020 ein **Umsatzplus** von **+5% bis +15%**. Während wir Umsatzsteigerungen aus den Compliance-Softwaremodulen Integrity Line, Policy Manager und Approval Manager erwarten, kann es beim LEI-Ver-gabeservice aufgrund von Vorzieheffekten in 2019 und fehlender Impulse zu einem Umsatzrückgang kommen.

Für das **Segment Investor Relations** erwarten wir ein deutliches **Umsatzwachstum** von **+15% bis +25%**. Diese Steigerung ist insbesondere auf das geplante Umsatz-

wachstum bei Bestandskunden durch das neue COCKPIT zurückzuführen.

Bei der Kennzahl **ARR**, die das vertraglich neu abgeschlossene wiederkehrende Geschäftsvolumen beziffert, erwarten wir ein Volumen von **€ 4,5 Mio. bis € 5,5 Mio.** Zudem sollen **320 bis 400 Neukunden** (Konzerne) gewonnen werden.

Für das **EBITDA** erwarten wir infolge geringerer Investitionen in die Produktentwicklung für **2020** einen deutlich überproportionalen Anstieg auf **€ 3,5 Mio. bis € 4,5 Mio.**

Für 2020 erwarten wir eine **gleichbleibend hohe Mitarbeiterzufriedenheit** (2019: 3,86 von 5 erreichbaren Stufen).

Für die **Kundenzufriedenheit** gemessen am Net Promoter Score erwarten wir für 2020 einen **stabil hohen Wert** (2019: 36% bei 163 Teilnehmern).

Die getroffenen Prognosen basieren jedoch auf der **Annahme**, dass die Geschäftsentwicklung der **EQS Group AG weiterhin nicht von wesentlichen Auswirkungen durch die Corona-Pandemie beeinträchtigt wird**. Bei Beeinträchtigungen im Jahresverlauf kann dies zu einem geringer als erwarteten Umsatzwachstum, ARR und Anzahl an Neukunden führen. Die EBITDA-Prognose kann durch Reduzierungen auf der Aufwandsseite dennoch erreichbar bleiben.

³ <https://www.finanzen.net/nachricht/aktien/prognose-korrigiert-ifw-deutsches-bip-duerfte-2020-bis-zu-9-prozent-einbrechen-8647106>

» Risikobericht «

Die Risikopolitik der EQS Group AG ist integraler Bestandteil der Unternehmenspolitik. Unser Ziel ist es, den Unternehmenswert bei möglichst dauerhaft angemessenen Renditen kontinuierlich zu steigern. Da die Verfolgung des Ziels unmittelbar mit potenziellen Risiken verbunden ist, stellt der verantwortungsvolle Umgang mit Risiken den wesentlichen Grundsatz unserer Risikopolitik dar.

Systematisches Risikomanagement zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risiken sowie die Nutzung entsprechender Maßnahmen zur Risikoreduzierung wird als fortwährende Aufgabe des Vorstands und Führungsaufgabe in jedem Unternehmensbereich angesehen. Die Risikopolitik des Konzerns berücksichtigt auch, dass die Bereitschaft, Risiken einzugehen, eine notwendige Voraussetzung zur Nutzung von Chancen ist.

Umfeldrisiken

Die langfristige Entwicklung der EQS Group AG wird maßgeblich von den **volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen** in den Märkten im In- und Ausland beeinflusst. Dabei spielen konjunkturelle Entwicklungen, gesetzliche Rahmenbedingungen und die Kapitalmarktentwicklungen eine Rolle. Der Brexit hatte bis dato keine negativen Effekte für das Geschäft der EQS Group AG. Generell wird die Regulierung im Finanzmarkt in UK weiterhin vergleichbar hoch bleiben. Durch eine Stabilisierung der politisch-rechtlichen Entwicklung in Russland und Asien konnte die Wahrscheinlichkeit mit sehr gering bewertet werden. Dagegen hat sich mit der jüngsten globalen Verbreitung des Corona-Virus die Schadenwahrscheinlichkeit in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung erhöht.

Im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen führt die kontinuierliche Ausweitung der Reporting- und Compliancepflichten (u.a. MAR, MiFID II, ESEF, ARUG II, EU-Whistleblowerrichtlinie) bei börsennotierten Gesellschaften und weiteren Finanzmarktteilnehmern sowie nicht-börsennotierten Unternehmen zu zusätzlichen Geschäftschancen für die EQS Group AG. Infolgedessen hat sich auch der potenzielle Kundenkreis sowie das Angebotsportfolio der EQS Group AG weiter erhöht. Im Zuge der europäischen Regulierungsinitiativen wurde das Produktportfolio (u.a. Neues COCKPIT, Insider Manager, LEI, XBRL, Integrity Line) deutlich ausgebaut und die marktführende Position in der D-A-CH-Region gefestigt. Durch die Ausweitung des Geschäfts auf den Bereich Compliance und damit verbunden auf nicht-börsennotierte Unternehmen, steigt der Anteil an konjunkturunabhängigen Einnahmen.

Das **Wettbewerbsrisiko**, insbesondere über niedrigere Preise, stellt ein wesentliches Risiko dar. Unser Angebot von Produktbündeln ermöglichen uns, Preise zu verteidigen und für den Kunden einen gebündelten Mehrwert zu liefern. Durch neue Lösungen (z.B. Whistleblowing-Software, Investorendaten) konnte der Kundennutzen des Produktbündels weiter erhöht und die Kundenbindung gestärkt werden. Daher ist das Wettbewerbsrisiko gesunken. Für die Zukunft sehen wir den weiteren Ausbau der Differenzierung zu den Wettbewerbern als Schlüssel für den Erfolg. Das Risiko der EQS Group AG im Bereich **Markt- und Branchenentwicklung** ist weiter mit gering zu bewerten, wobei die Schadenwahrscheinlichkeit zurückgegangen ist. In Summe sind die Umfeldrisiken infolge des Fortschreitens der Ausbreitung des Corona-Virus gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Unternehmensspezifische Risiken

Unter dem Begriff Unternehmensspezifische Risiken werden Risiken wie Wachstums-, Produkt-, Leistungs-, Steuerungs- und Personalrisiken zusammengefasst.

Risikopotenziale ergeben sich vorrangig in den Bereichen der Internationalisierung sowie der Entwicklung von Produkten. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab ein im Vergleich zum Vorjahr leicht gesunkenes Risikoniveau. Dies ist insbesondere auf die Veräußerung der Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG und der damit verbundenen Reduzierung des strategischen Risikos zurückzuführen. Die vielzähligen **Wachstumsaktivitäten** der EQS Group AG werden unter Verwendung von Marktrecherchen, Business-Case-Berechnungen und umfassendem Austausch zwischen Vertrieb, Entwicklung sowie Management laufend überprüft.

Die **Internationalisierungsstrategie** der EQS Group AG ist bereits fortgeschritten. 2019 sind keine weiteren Standorte hinzugekommen und die bestehenden Standorte sind effizient aufgestellt. Der operative Break-even eines neuen Standorts wird nach circa fünf Jahren erwartet. Durch den kontinuierlichen Aufbau der Standorte reduzieren sich die Verluste aus der Auslandsexpansion in den kommenden Jahren. Dennoch ist aufgrund der höheren operativen Verluste 2019 die Schadenshöhe aktuell mit extrem hoch einzuordnen.

Im Bereich Investor Relations bestätigte die Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit bestehenden Kunden sowie dem signifikanten Neukundenzugewinn infolge des Inkrafttretens der Marktmissbrauchsverordnung (07/2016) unsere **Marktposition**. Gleichzeitig sind die Umsätze mit den Kunden in hohem Maße diversifiziert:

95% unserer Kunden repräsentieren einen Umsatzanteil von unter einem Prozent und in keinem Fall übersteigt der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden fünf Prozent des Gesamtumsatzes. Durch den **Einstieg in den Compliance-Markt** und weiterer Regulierungen werden auch nicht-börsennotierten Unternehmen Produkte angeboten. Der Governance, Risk und Compliance-Markt wächst laut Gartner aktuell durchschnittlich um 13,4% und damit deutlich schneller als der IR-Markt.

Die umfangreiche **Neuentwicklung** der **COCKPIT-Plattform**, Produktpassungen im Rahmen unserer globalen Expansion sowie Neuprodukte für den Compliance-Markt, führen zu einer weiterhin hohen Risikobewertung im Bereich Produkt- und Leistungsrisiken. Die Schadenswahrscheinlichkeit sinkt dagegen, da die Entwicklungsschwerpunkte auf standardisierte Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen. Es wurde eine kanalisierte Produktentwicklung für standardisierter Produkte sowie eine agile Produktentwicklung für Neuprodukte eingeführt, die laufend alle Zielgruppen wie Kunden, Produktmanager und Vertrieb berücksichtigt.

Ein **Bedarf an Fachkräften**, eine erhöhte Fluktuation sowie Schlüsselmitarbeiter im Konzern stellen eine Risikosituation im Personalbereich dar. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des **Verlusts von Schlüsselpersonen** ist im Vergleich zum Vorjahresniveau als höher zu bewerten. Auch der Fachkräftemangel im Bereich IT ist weiterhin akut zu spüren. Gleichzeitig reduziert sich die Abhängigkeit vom deutschen Arbeitsmarkt und damit das Konzernrisiko durch den kontinuierlichen Ausbau des Technologiestandorts in Indien weiter.

Das Umsatzwachstum und umfassende Investitionen in neue Produkte, Geschäftsbereiche und geographische Märkte **erhöhen** zudem die **Komplexität des Managements**. Um der erhöhten Komplexität Rechnung zu tragen sind sukzessive weitere Kontrollstrukturen, wie z.B. zweiwöchige Strategie-Meetings, quartalsweise Review-Meetings der einzelnen Gesellschaften sowie ein umfassendes Kostencontrolling eingeführt worden. Insgesamt ergibt sich infolge des Unternehmenswachstums ein struktureller Anstieg der unternehmensspezifischen Risiken und der damit verbundenen Schadenshöhe. Infolge der Veräußerung der Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG sowie fortsetzender Diversifikation des Geschäfts und des Ausbaus der Monitoring- und Reportingstrukturen konnte dennoch ein leichter Rückgang der unternehmensspezifischen Risiken erreicht werden.



Informationstechnische Risiken

Im Bereich der **informationstechnischen Risiken** ergibt sich im Betrachtungszeitraum ein stabiles Risikoniveau. Als Technologieunternehmen legen wir großen Wert auf die stetige Modernisierung unserer IT-Infrastruktur, um die Faktoren Sicherheit, Hochverfügbarkeit und Geschwindigkeit zu optimieren und effiziente Arbeitsprozesse abzubilden. Dies wurde durch die ISO 27001 Zertifizierung in 2019 untermauert. Ebenso sind wir mit unserer globalen Cybersecurity-Versicherung gegen Schäden aus internen oder externen Cyberangriffen umfassend abgesichert (Deckungssumme: € 5 Mio.). Dennoch arbeiten wir kontinuierlich an der Verbesserung bestehender IT-Prozesse und an unserem Information Security Management System (ISMS) zur Risikoreduzierung. Das internationale Ausrollen dieser Infrastruktur im Rahmen der globalen Expansion sowie kontinuierlich steigende Kundenanforderungen an die Zuverlässigkeit und Sicherheit unserer Software erhöhen dagegen das Risiko.

Die Risikosituation für den Bereich **Systemrisiken** hat sich im Vergleich zum Vorjahr daher nicht verändert. Dagegen haben wir im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte die Risikobewertung erhöht, nachdem die EQS bedingt durch das Unternehmenswachstum mehr in den Fokus für Angriffe auf die Serverinfrastruktur geraten könnte. So wurden 2019 weitere Sicherheitsmaßnahmen eingeführt, um unsere Systeme noch besser vor externen Angriffen zu schützen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Unter **Finanzrisiken** fallen die Investitionsrisiken, Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken sowie Zahlungsausfallrisiken, Haftungsrisiken und Wechselkursrisiken.

Die **Investitionsrisiken** sowie das Rentabilitätsrisiko von Investments erhöhen sich infolge des Investitionsanstiegs gegenüber dem Vorjahr und werden nun, der Höhe nach, mit extrem hoch bewertet. Umfassende Erfahrungen innerhalb oder in angrenzenden Bereichen unseres operativen Geschäfts und eine Softwareentwicklung, die sich eng an den Kundenbedürfnissen orientiert, helfen uns jedoch dabei die Investitionsrisiken zu managen und die Schadenswahrscheinlichkeit weiterhin gering zu halten.

Die Wahrscheinlichkeit eines **Liquiditätsrisikos** ist aufgrund erhöhter Investitionen für die Produktentwicklung und für die Internationalisierung, ähnlich wie im Vorjahr, hoch. Durch die **Veräußerung der ARIVA.DE AG** konnten die Bankschulden und die zukünftigen

Tilgungen zudem deutlich reduziert werden. Damit ist die Wahrscheinlichkeit eines Kredit- und oder Solvenzrisikos gegenüber dem Vorjahr gesunken. Durch die Nutzung von kurzfristigen Finanzierungsmitteln steigt dagegen die Schadenshöhe.

Unser Zahlungsausfallrisiko ist durch die relativ niedrigen Umsätze pro Einzelkunde und die im Marktvergleich hohe Bonität börsennotierter Unternehmen und Konzerne diversifiziert. Zur Risikominimierung werden zudem in einigen Bereichen Vereinbarungen zur Vorkasse sowie Kreditkartenzahlungen eingesetzt.

Das Risikopotenzial durch **Wechselkursrisiken** resultiert hauptsächlich aus Bilanzpositionen der Muttergesellschaft in Relation zu den Tochtergesellschaften (u.a. Intercompany-Darlehen). Die Schadenshöhe der Wechselkursrisiken der Intercompany-Darlehen erhöhen sich durch die höhere Inanspruchnahme. Dennoch ist der Umfang externer Fremdwährungsgeschäfte begrenzt, da die Bankdarlehen ausschließlich in Euro notieren und der Anteil an Fremdwährungsumsätzen bei 20%-25% liegt. Gleichzeitig ergibt sich aus den unterschiedlichen Währungsgeschäften unter anderem mit CHF, GBP, USD eine begrenzte gegenseitige Absicherung.

Sonstige Risiken

Beim **Organisations- und Führungsrisiko** gab es in den Punkten Dokumentations-, Kontroll- und Steuerungsrisiko sowie Informations- und Kommunikationsmanagement keine substanzielle Veränderung zum Vorjahr. Aufgrund der Veräußerung der ARIVA.DE AG haben wir den generellen Puffer jedoch entsprechend der Unternehmensgröße angepasst.

Gesamtrisikosituation

Die Einschätzung des **Gesamtrisikos** für die **EQS Group AG** erfolgt auf Grundlage des Risikomanagementsystems. Durch die Kombination der eingesetzten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsysteme und der Quantifizierung des Risikos in Form von allokiertem Risikokapital sowie der Analyse von Risikokorrelationen kann zum heutigen Zeitpunkt eine realistische Aussage über die Gesamtrisikosituation der EQS Group AG und deren Entwicklung getroffen werden.

Die gestiegenen Personalrisiken können in erster Linie Auswirkungen auf die Umsetzbarkeit und damit auf Umsatzziele haben. Der Anstieg bei den informationstechnischen Risiken kann sowohl zu geringeren Umsätzen als auch höheren Aufwendungen als geplant führen. Die gestiegenen finanzwirtschaftlichen Risiken haben neben Auswirkungen auf den Geschäftserfolg auch eine Erhöhung des Solvenzrisikos zur Folge.

Das **Gesamtrisiko der EQS Group AG** ist zum Bilanzstichtag 31.12.2019 leicht gestiegen. Einerseits sind Risiken als Folge des Unternehmenswachstums, sowie Investitionen in die Produktentwicklung im Rahmen der Gesamtstrategie unvermeidbar. Andererseits reduziert gerade die Expansion in neue Märkte und Produktstreuung die Abhängigkeit vom Heimatmarkt und sorgt sukzessive für eine Risikodiversifikation. Die Fokussierung auf das Kerngeschäft und die damit verbundene Veräußerung der ARIVA.DE AG haben in 2019 zu einer Reduzierung des unternehmensspezifischen Risikos geführt. Das Fortschreiten der Ausbreitung des Corona-Virus führte dagegen zu einer Erhöhung der Umfeldrisiken. Zum jetzigen Zeitpunkt sind jedoch keine Risiken bekannt, die einzeln oder in Wechselwirkung mit anderen Risiken zu einer dauerhaften Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnten.



» Chancenbericht «

Neben den Risiken werden auch regelmäßig die sich aus der Strategie ergebenden Chancen des Unternehmens bewertet. Diese unterteilen wir in die drei Kategorien: Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen, unternehmensstrategische Chancen und leistungswirtschaftliche Chancen.

Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen

Diese Chancenkategorie beschreibt Wertzuwachspotenziale, die auf günstigen Marktentwicklungen, auf Anpassungen von Gesetzgebungen sowie auf Änderungen des regulatorischen Umfelds oder Trends im Branchenumfeld sowie im Kundenverhalten beruhen.

Für das laufende Geschäftsjahr ergeben sich in diesem Bereich folgende Chancen:

Der Trend zu weiter **steigenden Regulierungen für börsennotierte Unternehmen** durch die Gesetzgeber, Regulierungsbehörden und Börsen führt zu zusätzlichem Umsatzpotenzial für die EQS Group AG. Das Chancenpotenzial ist unverändert hoch gegenüber dem Vorjahr. Der aus ESEF (XML, XBRL) resultierende zusätzliche Umsatz liegt bei € 0,5 Mio. bis € 1,5 Mio. für 2020.

Ebenso gibt es einen Trend zu **steigender Regulierung im Bereich Governance, Risk und Compliance für Unternehmen**. In diesem Bereich ist die EQS Group AG seit 2017 aktiv. Das Potenzial schätzen wir auf zusätzlich TEUR 500 bis € 1,0 Mio. für 2020.

Im Bereich Investor Relations steigen die **Anforderungen institutioneller Investoren** an Unternehmen kontinuierlich. Daraus ergeben sich freiwillige „Best Practise“ Standards in der Investorenkommunikation. Dies führt zu der Chance einer steigenden Nachfrage bestehender Lösungen des Segments Investor Relations der EQS Group AG. Die Wahrscheinlichkeit kann als sehr hoch eingestuft werden und führt zu einem zusätzlichen Umsatzpotenzial von TEUR 100 bis TEUR 500 für 2020.

Ebenso profitieren wir von der zunehmenden **Digitalisierung der Unternehmenskommunikation** die zu einer Verschiebung der Budgetanteile hin zu Digitalen Lösungen führt.

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

Die **Erweiterung unserer Plattform COCKPIT** bietet mittelfristig ein hohes zusätzliches Umsatzpotenzial. Ab 2020 wird ein deutlicher Anstieg wiederkehrender Umsätze erzielt, die von rund € 1,5 Mio. in 2020 auf mittelfristig bis zu € 7,5 Mio. pro Jahr führen können.

Die **Erhöhung des Anteils an Lizenzerlösen durch Erweiterung der Produktpalette um Compliance-Software** führt zu einem höheren durchschnittlichen Umsatz je Kunde sowie zu Neukunden in 2020. Hieraus sind mit einer hohen Wahrscheinlichkeit jährliche Umsatzerlöse von TEUR 500 bis € 1,0 Mio. möglich.



Auch die Gewinnung von weiteren Neukunden durch ausgeweitete gesetzliche Pflichten im Rahmen der **Marktmissbrauchsverordnung** (MAR, INSIDER MANAGER) ermöglicht mit hoher Wahrscheinlichkeit zusätzlich TEUR 250 bis TEUR 750 Umsatz in 2020.

Wachstumschancen bietet ebenso die verstärkte Vermarktung der **Premium-Distribution** (Newswire) im Segment Investor Relations. Hier ist aufgrund des Marktpotenzials die Wahrscheinlichkeit hoch, dass auch 2020 weiteres Umsatzwachstum möglich ist. Die geschätzte Höhe liegt hier bei TEUR 150 bis TEUR 300 für 2020.

Leistungswirtschaftliche Chancen

Leistungswirtschaftliche Chancen sind eng mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens verbunden. Darunter werden Effizienzverbesserungen ebenso wie Wertsteigerungspotenziale zusammengefasst, wobei hier der monetäre Effekt nicht direkt quantifizierbar ist.

Zu diesen Chancen gehört die Einführung eines **Balanced Scorecard Systems** zur effizienten Zielsteuerung der Mitarbeiter. Dies wurde 2018 eingeführt und soll zukünftig eine verbesserte Steuerung der Unternehmensziele auf Abteilungsebene ermöglichen.

Auch die Einführung des **quartalsweisen Reviews der Geschäfts- und Produktentwicklung** anhand relevanter Kennzahlen ist eine solche Chance. Dies trägt zu besseren und schnelleren Entscheidungen bei. Die Einführung einer **kontinuierlichen Kostenbudgetierung** unterstützt die effiziente Ressourcennutzung zusätzlich.

München, 31. März 2020



Achim Weick
(Gründer und CEO)



Christian Pflieger
(COO)



André Silvério Marques
(CFO)



Marcus Sultzer
(CRO)