

KONZERNLAGEBERICHT

(Beginn prüfungsrelevanter Teil des Geschäftsberichts)



A. Grundlagen des Unternehmens

» Geschäftsmodell «

Die **EQS Group AG** ist ein **internationaler Technologieanbieter für Compliance und Investor Relations (RegTech)**. 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 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 Software-Applikationen für Approval-Management, Whistleblowing- und Case-Management sowie Policy Management an. Websites, digitale Reports und Webcasts für die Investorenkommunikation runden das Angebot ab.

Das **Segment Compliance** umfasst alle Produkte zur **Erfüllung regulatorischer Pflichten**. Aufgrund einheitlicher rechtlicher Anforderungen für alle Kunden werden hier ausschließlich Cloudlösungen angeboten. Weiter differenzieren wir bei der Vertriebs- und Angebotsstrategie im Bereich Compliance in SaaS-Kunden und in Filing-Kunden. Unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten richten sich hauptsächlich an Unternehmen, aber auch an Organisationen oder öffentliche Träger, welche aufgrund rechtlicher Bestimmungen oder aus Überzeugung in den Bereich Compliance investieren.

Das **Segment Investor Relations (IR)** beinhaltet die Produkte im Bereich **Finanz- und Unternehmenskommunikation und richtet sich ausschließlich an börsennotierte Unternehmen**.

Aus der Bereitstellung von Cloudsoftware erzielen wir in beiden Segmenten umfassende Software-as-a-Service (SaaS)-Erlöse. Zusätzlich erhalten wir wiederkehrende Erlöse für die Berichtskonvertierung und Einreichung von Finanzinformationen (Filing), 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 Verbreitungszusatzwerk. 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.

Die **bedeutsamsten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren** sind die **Anzahl an Neukunden** sowie der **Neu-ARR**. Der Neu-ARR ist dabei als neu hinzugewonnenes wiederkehrendes, annualisiertes Auftragsvolumen definiert.

Weitere nicht finanzielle Leistungsindikatoren sind 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 Onlinefragebogen 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.

Jeder Leistungsindikator korreliert direkt mit der Fähigkeit, unseren Kapitalgebern Rendite zu liefern. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeiter ausschlaggebend für die Zufriedenheit und 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 **2020** war, wie das Vorjahr, von unserer Produktoffensive geprägt und führte zu weiterhin hohen Produktentwicklungsaufwendungen, jedoch auf einem niedrigeren Niveau als in 2019. Diese Produktoffensive steht im Zentrum des Investitionsprogramms "EQS Cloud 2020" mit dem Ziel, die EQS Group AG zu einem Technologieunternehmen im Bereich Regulatorik (RegTech) zu entwickeln.

Im Zentrum der Produktentwicklung steht das **EQS COCKPIT**, unsere zentrale, cloudbasierte Plattform. Während im Segment **Investor Relations** die **Weiterentwicklung** der in 2019 gelaunchten Applikationen CRM, Mailing und Investors im Fokus stand, lag der Schwerpunkt im Bereich **Compliance** auf der **Neuentwicklung von Applikationen**. So wurden in 2020 sowohl am **Approval Manager**, eine Applikation mit der Interessenkonflikte geprüft und digital verwaltet werden, als auch am **Policy Manager**, eine Applikation mit der Richtlinien zentral und

versionssicher verwaltet werden, gearbeitet. Die Fertigstellung ist für 2021 geplant. Damit wird das Produktangebot im Bereich Compliance deutlich ausgebaut.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2020 **selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte** in Höhe von **€ 1,67 Mio.** (Vorjahr: € 2,69 Mio.) aktiviert, davon im Segment IR T€ 961 und im Segment Compliance T€ 710. Dies sind 37% aller Forschungs- und Entwicklungskosten (€ 4,46 Mio.). Die **Abschreibungen** beliefen sich im Berichtszeitraum auf **T€ 873** (Vorjahr: T€ 616).



» 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.** «

B. Wirtschaftsbericht

» Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld «

In **2020** hat die **Weltwirtschaft** infolge der **COVID-19-Pandemie** einen dramatischen **Rückschlag** erfahren. Gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) wird gemäß des im Januar 2021 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank¹ ein Rückgang von **-4,3%** erwartet. Dies ist der größte Rückgang seit dem zweiten Weltkrieg und trifft Industrieländer gleichermaßen wie Schwellenländer. Die Pandemie hat Millionen von Menschenleben gekostet und Millionen Menschen in extreme Armut gestürzt. Gleichzeitig hat die Staatsverschuldung infolge von Konjunkturstützungspaketen enorm zugenommen, was die Anfälligkeit von Finanzkrisen erhöht. Auch wenn ein deutliches Wachstum für 2021 erwartet wird, ist die Unsicherheit der wirtschaftlichen Perspektiven für die Folgejahre hoch.

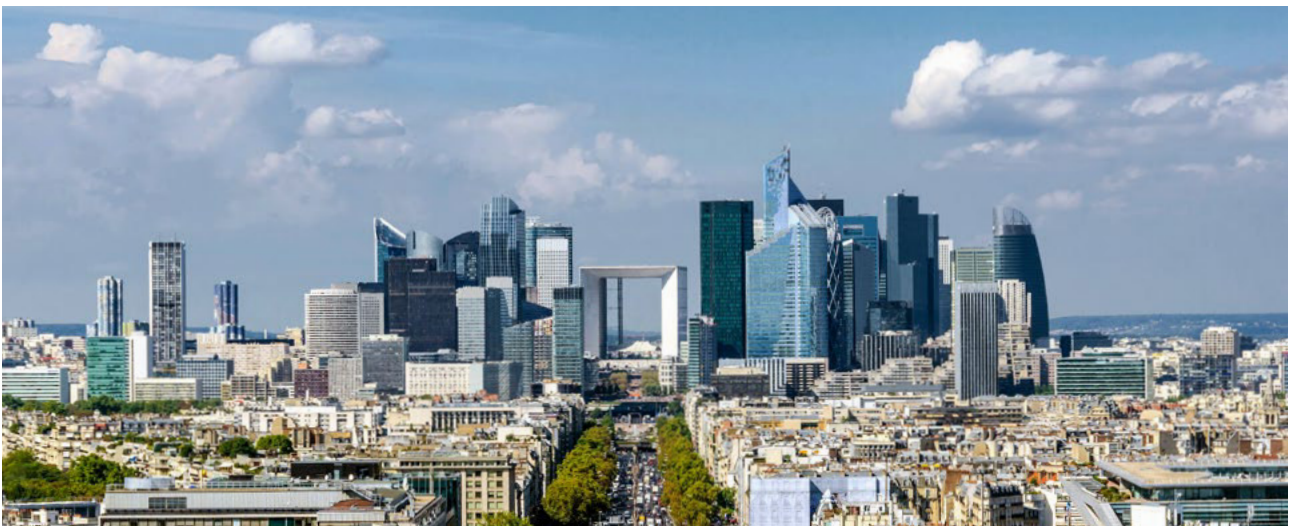
Entsprechend war auch die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr 2020 von der COVID-19-Pandemie geprägt. Sie verursachte im Frühjahr 2020 einen beispiellosen Einbruch der wirtschaftlichen Aktivität. Besonders betroffen waren die kontaktintensiven Dienstleistungsbereiche, in denen der Geschäftsbetrieb aufgrund staatlich angeordneter Eindämmungsmaßnahmen und freiwilliger Verhaltensanpassungen erheblich begrenzt wurde oder ganz zum Erliegen kam. Mit dem verringerten Infektionsgeschehen und den Lockerungen der Eindämmungsmaßnahmen erholte sich die Wirtschaft im dritten Quartal stark, angetrieben durch Aufhol- und teils auch Nachholeffekte in den zuvor eingebrochenen Bereichen. Diese Erholung wurde zum Jahresende durch erneute Eindämmungsmaßnahmen wieder ausgebremst. Für 2020

wird mit einem Rückgang des Bruttoinlandsprodukts (**BIP**) in Deutschland gemäß Statistischem Bundesamt² von **-5,0%** gerechnet. Dies ist der stärkste Rückgang seit der globalen Finanzkrise.

Bedingt durch die wirtschaftlichen Auswirkungen der Pandemie brachen die **Börsenkurse** im Frühjahr 2020 global und in Deutschland so stark ein, wie seit der Finanzkrise nicht mehr. Ausgehend von 13.234 Punkten zu Jahresbeginn fiel der deutsche Leitindex **DAX** um **-38%** auf bis zu **8.256 Punkte** im **März 2020**. Entgegen der wirtschaftlichen Entwicklung schloss der DAX nach einem beispiellosen Kursanstieg zum **31.12.2020** jedoch mit **13.719 Punkten** und damit **+4%** höher als zu Jahresbeginn. Auch lag die Anzahl der **Börsengänge** (IPOs und Listings) in Deutschland im Prime- und General Standard mit **sieben** über dem Vorjahr (5). Dagegen sank infolge von Delistings und Insolvenzen die Anzahl der im regulierten Markt (Prime- oder General Standard) gelisteten Unternehmen wieder. So waren zum 31.12.2020 siebzehn Unternehmen weniger und damit lediglich 438 im regulierten Markt vertreten. Auch aus den Freiverkehrssegmenten Scale und Basic Board zogen sich Unternehmen zurück. So waren zum 31.12.2020 nur noch 121 Unternehmen in diesen Segmenten gelistet (Rückgang zum Vorjahr: -6).

¹ <https://www.worldbank.org/en/news/press-release>

² https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2021/01/PD21_020_811.html



» Ertragslage «

Mit unserer strategischen Ausweitung der Geschäftsfelder auf Compliance und dem Ausbau zum Technologieunternehmen mit Erlösen aus **Software-as-a-Service(SaaS)-Produkten** 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 jährliche 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 für das Vorjahr neben den Erträgen und Aufwendungen des Gesamtkonzerns auch die um die ARIVA.DE AG bereinigten Erträge und Aufwendungen der fortgeführten Geschäftsbereiche (bereinigte Erträge und Aufwendungen). Dies ermöglicht einen besseren Vergleich zum Geschäftsjahr. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Erträge und Aufwendungen der fortgeführten Geschäftsbereiche (bereinigte Erträge und Aufwendungen), der veräußerten Geschäftsbereiche sowie des Gesamtkonzerns dargestellt.

Die Umsatzerlöse im Gesamtkonzern, das heißt unter Berücksichtigung der ARIVA.DE AG im ersten Halbjahr 2019, erhöhten sich in 2020 um +6%. Die **bereinigten Konzernumsatzerlöse stiegen** um **+18%** auf **€ 37,64 Mio.** (Vorjahr: € 31,87 Mio.) und lagen damit im Prognosekorridor für das Gesamtjahr 2020 (+15% bis +20%). Dabei profitierten wir von der planmäßigen **Migration** bestehender Kunden auf das neue **IR COCKPIT**, einem **Nachfrageschub digitaler Lösungen im Bereich Investor Relations** bedingt durch die COVID-19-Pandemie sowie von Wachstumsimpulsen aus der neuen **ESEF-Regulierung** bei den Compliance-Services.

Der in 2020 **neu hinzugewonnene ARR** war mit **€ 5,32 Mio.** deutlich über dem Vorjahr (€ 3,80 Mio.) und lag am oberen Ende unserer Erwartung (€ 4,5 Mio. bis € 5,5 Mio.). Bezogen auf die **wiederkehrenden Umsatzerlöse** im Geschäftsjahr 2020 von **€ 29,41 Mio.** lag das **ARR-Wachstum** bei **+18%**. Der Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse am Gesamtumsatz lag mit **78%** ebenfalls auf einem hohen Niveau (Vorjahr: 81%).

Bei der wichtigen Kenngröße **Neukunden** konnten wir mit **301 SaaS-Kunden** ebenfalls unsere Ziele für 2020 erreichen, liegen jedoch am unteren Ende (300-350). Die Gesamtzahl der Kunden stieg auf **2.574**. Die annualisierte Churn Rate erhöhte sich auf 8%. Gründe hierfür sind unter anderem zahlreiche Delistings sowie die Einführung eines zusätzlichen SaaS-Lizenzmodells für die Nutzung unseres neuen **IR COCKPIT**. Der Marktanteil bei deutschen Kunden aus dem regulierten Markt liegt zum 31.12.2020 bei 85% (Vorjahr: 90%).

In der Produktentwicklung stand der Ausbau der Compliance-Lösungen **Policy Manager** und **Approval Manager** sowie die Verbesserung der bestehenden Applikationen im **neuen IR COCKPIT** im Vordergrund. Es wurden **Entwicklungsleistungen** in Höhe von **€ 1,67 Mio.** aktiviert und damit in deutlich geringerem Umfang als im Vorjahr (€ 2,69 Mio.). Mit der Einführung neuer Cloudprodukte ist eine Ausweitung der Subskriptionserlöse und eine weitere Steigerung des Anteils wiederkehrender Umsätze verbunden.

Die **sonstigen betrieblichen Erträge** des Gesamtkonzerns fielen mit **T€ 473** (Vorjahr: T€ 478) vergleichbar zum Vorjahr aus. Im Geschäftsjahr 2020 konnte eine nachträgliche Kaufpreiserhöhung für die Veräußerung der ARIVA.DE AG in 2019 von T€ 246 als sonstiger Ertrag erfasst werden. Im Vorjahr kam es zudem zu einer nachträglichen Kaufpreisreduzierung für den Kauf der Integrity Line GmbH, Schweiz, in 2018, die zu einem Ertrag von T€ 159 führte.

» Segmentumsätze «

Die Zusammenfassung unseres Produktangebots in die zwei Segmente **Compliance** und **Investor Relations** erfolgt entsprechend unserer vertrieblichen Märkte.

Das **Segment Compliance** umfasst alle Produkte zur **Erfüllung einer regulatorischen Pflicht**. Dies beinhaltet die **SaaS-Lösungen** Meldepflichten im Nachrichtsbereich (Disclosure), Insider Manager, Integrity Line, Policy Manager und Approval Manager, die in der **Cloud-Plattform COCKPIT** zusammengefasst sind. Zusätzlich stellen wir mit dem Bereich Filings (XML, XBRL) und LEI weitere Cloud-Services zur Verfügung. Da viele Kunden hier nicht zwangsläufig das COCKPIT nutzen, werden diese Kunden separat ausgewiesen.

Das **Segment Investor Relations (IR)** beinhaltet das Angebot im Bereich der freiwilligen **Investoren- und Unternehmenskommunikation**. In der **Cloud-Plattform COCKPIT** sind die **SaaS-Lösungen** Newswire, Investors (Investorendaten), CRM und Mailing gebündelt. Außerhalb der Plattform gibt es weitere Cloud-Services wie Websites, Tools, Reports, Webcasts, Virtual AGM und Media.

Im **Segment Compliance** kam es zu einem **höher als geplanten** Wachstum im Bereich des Einreichungsservices durch die neue **ESEF**-Regulierung sowie einer stärker als erwarteten Nachfrage beim **LEI**-Vergabeservice. Gleichzeitig führte die Pandemie beim **Compliance COCKPIT** zu **längeren Saleszyklen** und damit verbunden zu einem schwächer als erwarteten Wachstum. Somit erzielten wir eine (um den Verkauf der ARIVA.DE AG) **bereinigte Umsatzsteigerung** von **+12%** auf **€ 19,97 Mio.** (Vorjahr: € 17,87 Mio.*) und liegen damit im Rahmen der Prognose (+5% bis +15%). Im Gesamtkonzern ist der Umsatz um +4% gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Die Anzahl der **SaaS-Kunden** erhöhte sich in 2020 um **74** auf insgesamt **1.354 Kunden**. Die Neukunden wurden vor allem in den Märkten Deutschland, Frankreich, Schweiz und UK gewonnen. Wenngleich sich die neuen Kunden für Compliance-Lösungen noch nicht voll im Umsatzwachstum niederschlagen, so erhöht sich hierdurch der Umsatzvortrag auf die kommenden Quartale.

Im Segment **Investor Relations** erhöhten sich im Gesamtkonzern die Umsatzerlöse um +10%, die **bereinigten Segmenterlöse** um **+26%** auf **€ 17,67 Mio.** und lagen damit oberhalb der gesteckten Ziele (15% bis 25%). Dies ist zum einen die Folge der **planmäßigen Migration** bestehender Kunden auf das **neue IR COCKPIT** und den damit verbundenen Zusatzerlösen. Bis Jahresende 2020 konnten wir mit insgesamt **631 Unternehmen SaaS-Verträge** für das neue IR COCKPIT unterzeichnen. Der verbuchte **Umsatz** mit den neuen **Software-Applikationen** im IR COCKPIT lag bei **€ 3,31 Mio.** Zum anderen kam es pandemiebedingt zu einem unerwarteten **Nachfrageschub digitaler Lösungen im Bereich Investor Relations** wie bei Webcasts.

Die **SaaS-Kundenzahl** reduzierte sich leicht gegenüber dem Vorjahr um **-18** auf **2.154**. Für die Gründe verweisen wir auf den vorherigen Abschnitt „Ertragslage“.

Segmente FY 2020	Compliance	ggü. Vj.	Investor Relations	ggü. Vj.
Umsatz Cloud-Produkte	€ 10,70 Mio.	15%*	€ 7,85 Mio.	48%
Umsatz Cloud-Service	€ 9,27 Mio.	9%	€ 9,82 Mio.	13%*
EBITDA	€ 5,22 Mio.	82%	€ -0,46 Mio.	-48%
SaaS-Kunden (ehemals "Konzerne")	1.354	6%	2.154	-1%
Filing-Kunden (Jahresbasis)	4.858	2%		

* bereinigt um den Verkauf der ARIVA.DE AG

» Geographische Umsätze «

Inland

Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete im Gesamtkonzern in 2020 einen Umsatzanstieg von 1% und **bereinigt** von **+17%** auf **€ 26,95 Mio.** und lag damit **am oberen Ende unserer Erwartung**. Die starke Zunahme von Audio- und Video-Webcasts als Folge der COVID-19-Pandemie sowie ein besser als erwartetes Neukundengeschäft im Bereich Filing (ESEF) und LEI führte zu zusätzlichen Erlösen. Einen wie geplant starken Umsatzanstieg konnten wir mit dem **neuen IR COCKPIT** und der damit verbundenen Unterzeichnung zusätzlicher SaaS-Verträge realisieren. Bis Jahresende wurden **Verträge mit 487 Kunden** geschlossen.

2020 konnten in Deutschland **107 SaaS-Kunden** (ohne Einzelkunden LEI & Filing) **hinzugewonnen** werden. Die **Kundenanzahl** blieb jedoch gegenüber dem Vorjahreszeitraum mit **1.251** nahezu unverändert. Die Churn Rate beträgt 8%.

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 2020 einen **Umsatzanstieg** von **+21%** auf **€ 10,69 Mio.** (Vorjahr: € 8,82 Mio.) und lag damit aufgrund eines stark steigenden Webcast-Geschäfts infolge der COVID-19-Pandemie leicht über unseren Erwartungen. Im Ausland wurden bis zum 31.12.2020 **144 Verträge** für das **neue IR COCKPIT** geschlossen.

In 2020 konnten unsere Auslandsgesellschaften **194 SaaS-Kunden** hinzugewinnen. Die **Kundenanzahl** legte unter Berücksichtigung der Kundenabgänge auf annualisierter Basis um weitere **99 Unternehmen** auf **1.323** zu. Die annualisierte Churn Rate lag bei 8%. Sämtliche

Auslandsstandorte konnten ihre Umsätze steigern, davon Asien, Frankreich, UK und die USA deutlich zweistellig.

Infolge der Veräußerung der ARIVA.DE AG in 2019 beträgt der **Auslandsanteil** an den Umsatzerlösen in 2020 **28%** (Vorjahr: 25%).

Geographischer Markt FY 2020	Inland	ggü. Vj.	Ausland	ggü. Vj.
Umsatz	€ 26,95 Mio.	17%*	€ 10,69 Mio.	21%
EBITDA	€ 3,84 Mio.	26%	€ 0,92 Mio.	>100%
SaaS-Kunden	1.251	0%	1.323	8%

* bereinigt um den Verkauf der ARIVA.DE AG



» 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 «

Bedingt durch den **Verkauf unserer Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG** und der damit verbundenen Entkonsolidierung der Gesellschaft zum 1.7.2019 berichten wir für das Vorjahr neben den Erträgen und Aufwendungen des Gesamtkonzerns auch die um die ARIVA.DE AG bereinigten Erträge und Aufwendungen der fortgeführten Geschäftsbereiche (bereinigte Erträge und Aufwendungen). Dies ermöglicht einen besseren Vergleich zum Geschäftsjahr. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Erträge und Aufwendungen der fortgeführten Geschäftsbereiche (bereinigte Erträge und Aufwendungen), der veräußerten Geschäftsbereiche sowie des Gesamtkonzerns dargestellt.

Die **operativen Aufwendungen** des Gesamtkonzerns (bezogene Leistungen, Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen), reduzierten sich im Geschäftsjahr 2020 infolge der Entkonsolidierung der ARIVA.DE AG zum 1.7.2019 um **-3%** auf **€ 35,02 Mio.** (Vorjahr: € 35,98 Mio.**). **Bereinigt** um die Aufwendungen der **ARIVA.DE AG** im Vorjahr **stieg** der Aufwand **um +7%**. Der im Vergleich zum bereinigten Umsatz unterproportionale Anstieg des Aufwands ist auf die Fertigstellung der neuen Applikationen für das IR COCKPIT und dem damit verbundenen Auslaufen des Investitionsprogramms „EQS Cloud 2020“ zurückzuführen. Mit Blick auf die Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie in 2021 wurden ab Q4 2020 die Investitionen in Marketing und Vertrieb jedoch verstärkt.

Die größte Aufwandsposition des Gesamtkonzerns, der **Personalaufwand**, reduzierte sich in 2020 um **-7%** auf **€ 20,85 Mio.** (Vorjahr: € 22,33 Mio.**). Im Durchschnitt beschäftigte der Konzern weltweit 371 Mitarbeiter (Vorjahr: 414). **Bereinigt*** stieg der Personalaufwand um **+5%** und lag damit **unter Plan**.

Infolge der Fertigstellung der neuen Applikationen für das neue IR COCKPIT wurden seit dem zweiten Quartal 2019 sukzessive Freelancerkapazitäten abgebaut. Gleichzeitig führte die gestiegene Nachfrage nach Videowebscasts sowie dem ESEF-Filingsservice zu einem deutlichen Anstieg der **bezogenen Leistungen** ab dem zweiten Quartal 2020. In Summe stiegen diese **bereinigt** um **+19%** zum Vorjahr und lagen bei **€ 7,26 Mio.** (Vorjahr: € 6,13 Mio.*).

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen (bereinigt)** stiegen infolge COVID-19 bedingter Einsparungen wie z.B. bei den Reisekosten nur geringfügig um **+3%** auf **€ 6,91 Mio.** (Vorjahr: € 6,68 Mio.*). Die Aufwendungen in Marketing und Vertrieb wurden mit Blick auf die anstehende Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie ab dem vierten Quartal 2020 erhöht, was sich in 2021 fortsetzen wird.

Das **EBITDA** sprang mit Einsetzen des **operating Leverage** auf **€ 4,76 Mio.** (Vorjahr: € 2,55 Mio.**; bereinigt: € 2,30 Mio.*). Infolgedessen wurde der Zielkorridor der EBITDA-Prognose für 2020 (€ 4,0 Mio. - € 5,0 Mio.) erreicht.

Die **Abschreibungen (bereinigt)** sanken um **-11%** auf **€ 4,60 Mio.** (Vorjahr: € 5,16 Mio.*). Darin enthalten ist eine **außerplanmäßige Abschreibung** des Firmenwertes bei der deutschen Tochtergesellschaft **EQS Financial Markets & Media GmbH** (T€ 645). Hier blieb die erwartete Stabilisierung der Mediabudgets von Werbekunden aus. Infolgedessen wurde der Firmenwert außerplanmäßig auf € 1,01 Mio. abgeschrieben. Mit Fertigstellung des neuen IR COCKPIT und der damit verbundenen erstmaligen Abschreibung ist ein Anstieg der Abschreibungen auf selbsterstellte immaterielle Vermögensgegenstände verbunden. In 2020 wurden aktivierte Eigenleistungen in Höhe von T€ 873 abgeschrieben. Weitere Abschreibungen erfolgten auf Nutzungsrechte (IFRS 16) in Höhe von € 1,78 Mio. sowie auf akquirierte Kundenstämme und erworbene Software in Höhe von T€ 837. Sämtliche erworbenen Kundenstämme wurden planmäßig abgeschrieben.

Das **EBIT** lag bei **T€ 163** und verbesserte sich damit deutlich gegenüber dem Vorjahr (Vorjahr: € -3,18 Mio.**).

Im **Finanzergebnis** führten negative Wechselkurseffekte unter gleichzeitiger Berücksichtigung des Nettozinsaufwands (T€ 190), davon T€ 115 durch IFRS 16, zu einem Aufwand von **T€ -396**, während im Vorjahr ein Ertrag von € 2,09 Mio.** der zum großen Teil aus der Veräußerung der ARIVA.DE AG resultierte, verbucht werden konnte. Das Ergebnis vor Steuern lag entsprechend bei T€ -233 (Vorjahr: € -1,08 Mio.**).

Passive latente Steuern führten zu einem überproportionalen Steueraufwand in Höhe von T€ -599 (Vorjahr: T€ -610**). Im Konzernergebnis wurde in 2020 ein **Jahresfehlbetrag** in Höhe von **T€ -832** (Vorjahr: € -1,69 Mio.***) ausgewiesen.

*Bereinigt um den Verkauf der ARIVA.DE AG

**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** stieg infolge einer Kapitalerhöhung im Dezember 2020 zum 31.12.2020 um **+13%** auf **€ 56,53 Mio.** (Vorjahr: € 49,93 Mio.).

Infolge der regulären Abschreibung auf das **Sachanlagevermögen** gemäß IFRS 16 (€ 1,78 Mio.) reduzierte sich die Position zum Bilanzstichtag auf **€ 7,22 Mio.** (Vorjahr: € 8,84 Mio.).

Gegenüber dem Vorjahresende sanken die **Immateriellen Vermögenswerte** aufgrund außerplanmäßiger Abschreibungen auf den Firmenwert der EQS Financial Markets & Media GmbH (T€ 645) von € 32,01 Mio. auf **€ 31,02 Mio.** In den immateriellen Vermögenswerten sind akquirierte Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2020 von € 5,96 Mio., welche über eine jeweilige Gesamtlaufzeit von 15 Jahren linear abgeschrieben werden, sowie gekaufte Software (Integrity Line) und selbsterstellte Software in Höhe von € 8,16 Mio. enthalten.

Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** deutlich unterproportional zum Umsatz um **+4%** auf **€ 3,92 Mio.** (Vorjahr: € 3,77 Mio.). Dies ist auf einen Anstieg der Kundenvorauszahlungen zurückzuführen. Ebenso gab es keine nennenswerten Auswirkungen der wirtschaftlichen Folgen durch die COVID-19-Pandemie auf die Zahlungseingänge. Die **sonstigen Vermögensgegenstände** in Höhe von **€ 1,37 Mio.** (Vorjahr: € 1,02 Mio.) stiegen unter anderem infolge höherer Rechnungsvorauszahlungen.

Das **Eigenkapital** stieg durch die Kapitalerhöhung gegen Bareinlage zum 31.12.2020 um **+31%** auf **€ 32,94 Mio.** (Vorjahr: € 25,18 Mio.**). Der **Bilanzgewinn** reduzierte sich infolge des Jahresfehlbetrags auf **€ 4,71 Mio.** (Vorjahr: € 5,61 Mio.**). Die **Eigenkapitalquote** verbesserte sich zum Bilanzstichtag auf **58%** (Vorjahr: 50%**).

Die **Rückstellungen** erhöhten sich deutlich um **+67%** auf **€ 3,04 Mio.** (Vorjahr: € 1,82 Mio.**), darin enthalten Rückstellungen für ausstehende Rechnungen von T€ 922. Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** reduzierten sich entsprechend um **-11%** auf **€ 1,65 Mio.** (Vorjahr: € 1,85 Mio.). Höhere Kundenvorauszahlungen (+33%) führten zu einem Anstieg der **sonstigen Verbindlichkeiten** von **+23%** auf **€ 5,30 Mio.** (Vorjahr: € 4,31 Mio.**).

Die ratierliche Tilgung von Bankdarlehen in 2020 sowie die Tilgung eines Gesellschafterdarlehens (€ 1,25 Mio.) führte zu einem deutlichen Rückgang der Schulden. Durch die Kapitalerhöhung bestehen zum Stichtag **Liquide Mittel** in Höhe von **€ 12,07 Mio.** (Vorjahr: € 1,18 Mio.). Entsprechend besteht zum 31.12.2020 eine **Nettoliquidität** (liquide Mittel abzüglich Finanzschulden) von **€ 1,16 Mio. Bereinigt um die Verbindlichkeiten aus Leasing von € 6,12 Mio.** lag die **Nettoliquidität** bei **€ 7,28 Mio.** (Vorjahr: Nettoverschuldung von € 5,76 Mio.). Die **passiven latenten Steuern** stiegen ebenfalls durch die aktivierten Eigenleistungen deutlich auf **€ 2,52 Mio.** (Vorjahr: € 2,08 Mio.**).

Aufgrund des noch geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (20% bis 30%), welche überwiegend in Hartwährungen (CHF, GBP, HKD, USD) anfallen und zum Teil von gegenläufigen Entwicklungen geprägt sind, wird auf **Wechselkurssicherungsgeschäfte** 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 «

Infolge des globalen Ausbaus der Marketing- und Vertriebsorganisation stieg die Zahl der festangestellten **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** zum Bilanzstichtag deutlich auf **414** (Vorjahr: 353). In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl auf 238 (+40). Ebenso wurden die globalen Vertriebsstandorte verstärkt. Der Technolo-

giestandort in Kochi wurde auf 92 Mitarbeiter (+6) weiter ausgebaut. Im Jahresdurchschnitt 2020 beschäftigte die EQS Group AG 371 Mitarbeiter.

	<i>Development</i>	<i>Marketing/ Vertrieb</i>	<i>Data Services</i>	<i>Management/ Administration</i>	<i>Design/ Content</i>	<i>Newsroom/ ERS-System</i>	<i>Gesamt</i>
31.12.2020	179	81	52	57	36	9	414
31.12.2019	167	58	41	39	42	6	353

» Geschäftsverlauf - Zusammenfassung «

Ziel der **EQS Group AG** ist es, bis 2025 der **führende europäische Cloudanbieter für globale Investor Relations- und Corporate Compliance-Lösungen (RegTech)** zu werden.

Auf diesem Weg war **2020** für die EQS Group ein **erfolgreiches** und **ereignisreiches** Geschäftsjahr. Der Schwerpunkt aus Unternehmenssicht lag dabei auf der Migration unserer Bestandskunden auf das **neue IR COCKPIT**. Dies wurde erfolgreich umgesetzt. Gleichzeitig war das Jahr 2020 stark von den Auswirkungen der **COVID-19-Pandemie** geprägt. Während unsere digitalen Produkte einen Nachfrageschub erfuhren, verlief die Neukundengewinnung im Bereich Corporate Compliance schleppender, da zahlreiche Unternehmen die Einführung neuer Software infolge der Pandemie verschoben haben. Die **Umsatzerlöse** stiegen im Gesamtkonzern um +6% und **bereinigt**, um den Verkauf der ARIVA.DE AG, um **+18%** und lagen damit am oberen Ende der Erwartungen. Die **operativen Aufwendungen des Gesamtkonzerns** entwickelten sich, mit -3% und bereinigt **+7%**, **unterproportional** zum Umsatz, wenngleich ab Q4 2020 die Investitionen in Marketing und Vertrieb deutlich erhöht wurden.

Das **EBITDA** lag mit **€ 4,76 Mio.** am oberen Ende der Erwartung.

Im vierten Quartal 2020 hat die EQS Group AG einen Kaufvertrag für 100% der Anteile an der **Got Ethics A/S, Dänemark**, einem führenden SaaS-Anbieter von digitalen Hinweisgebersystemen, unterzeichnet. Diese **Akquisition** wurde mit Blick auf die Umsetzung der EU-Hinweisgeberrichtlinie im Dezember 2021 vorgenommen. Der Anteilserwerb wurde mit Zahlung des Basiskaufpreises im **Januar 2021 wirksam** und wird entsprechend 2021 bilanziert. Ebenso wurde im Dezember 2020 ein Beteiligungsvertrag (23%) an der C2S2 GmbH, Bonn, einem innovativen SaaS-Anbieter für Policy Management, unterzeichnet. Dieser wurde im Januar 2021 durch die Zahlung des Kaufpreises wirksam.

C. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

» Ausblick 2021 «

Neukunden SaaS
1500 - 2000



Umsatzwachstum

20% - 30%*



Neu ARR

€ 6 Mio.



EBITDA

€ 1,0 Mio. - € 2,0 Mio.



Net Promoter Score

Stabil



Mitarbeiterzufriedenheit

Gleichbleibend hoch



** inkl. der erstmalig konsolidierten
Got Ethics A/S*

» Prognosebericht «

Die **Ausbreitung des neuartigen Coronavirus** hat sich ab Januar 2020 ausgehend von China sehr dynamisch und weltweit entwickelt und konnte trotz der Entwicklung mehrerer Impfstoffe und dem Start der Verabreichung seit Dezember 2020 **noch nicht gestoppt** werden. Angesichts der Ausbreitungsdynamik, neuer Virusvarianten und einem noch geringen Anteil geimpfter Menschen in der Bevölkerung ist ein **Ende der Pandemie aktuell nicht absehbar**.

Für die **deutsche Wirtschaft** erwartet die Bundesbank³ nach dem pandemiebedingten Wirtschaftseinbruch im Vorjahr für **2021** wieder einen deutlichen Anstieg des deutschen Bruttoinlandsproduktes (**BIP**) um **+3,0%**. Damit würde die deutsche Wirtschaft jedoch hinter dem Vorkrisenniveau zurückbleiben.

Weiterhin spürt die EQS Group AG keine wesentlichen negativen Auswirkungen aus der Pandemie auf die Geschäftsentwicklung. Es ist jedoch möglich, dass diese zu einem späteren Zeitpunkt kommen werden.

Unter der Annahme, dass die COVID-19-Pandemie weiterhin keine wesentlichen Auswirkungen auf das Geschäft der EQS Group AG hat, **plant der Vorstand** für das Geschäftsjahr **2021** mit einem **Umsatzanstieg** von **+20% bis +30%** auf dann **€ 45 Mio. bis € 49 Mio.**

Für das Segment Compliance prognostizieren wir für das Geschäftsjahr 2021 ein **Umsatzplus** von **+30% bis +40%**. Dabei erwarten wir höhere Umsatzsteigerungen in der zweiten Jahreshälfte aus den Compliance-Softwaremodulen, insbesondere durch das Hinweisgebersystem Integrity Line infolge der Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie im Dezember 2021.

Im Segment **Investor Relations** erwarten wir für 2021 infolge der Erholung der Aktienmärkte **10 bis 15 Börsengänge**. Zum aktuellen Zeitpunkt gehen wir nicht von einer nennenswerten Anzahl an Delistings aus.

Wir rechnen daher mit einem **Umsatzwachstum** von **+8% bis +18%**. Diese Steigerung ist insbesondere auf das neue IR COCKPIT zurückzuführen.

Für das **EBITDA** erwarten wir für **2021** aufgrund umfassender Investitionen in Marketing und Vertrieb im Zusammenhang mit der europäischen Hinweisgeberrichtlinie vorübergehend einen Rückgang auf **€ 1 Mio. bis € 2 Mio.**

Bei der Kennzahl **Neu-ARR**, die das vertraglich neu abgeschlossene wiederkehrende Geschäftsvolumen beziffert, erwarten wir ein Volumen von mindestens **€ 6,0 Mio.**

Im Bereich der **SaaS-Neukunden** liegt der Fokus in 2021 auf der Anzahl an Unternehmen und Organisationen, welche das **Hinweisgebersystem** der EQS Group nutzen werden. Ziel sind **1.500 bis 2.000 SaaS-Neukunden** zu gewinnen.

Für 2021 erwarten wir eine **gleichbleibend hohe Mitarbeiterzufriedenheit** (2020: 4,22 von 5 erreichbaren Stufen). Auch für die **Kundenzufriedenheit** gemessen am Net Promoter Score erwarten wir für 2021 einen **stabil hohen Wert** (2020: 40).

³ <https://www.bundesbank.de/de/presse/pressemitteilungen/bundesbank-projektionen-deutsche-wirtschaft-von-coronavirus-pandemie-gepraegt-853684>

» 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, werden 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 erwartet, dass die Regulierung im Finanzmarkt in Großbritannien weiterhin vergleichbar hoch bleiben wird. Durch eine Stabilisierung der politisch-rechtlichen Entwicklung in Russland und Asien konnte die Wahrscheinlichkeit mit sehr gering bewertet werden. Dagegen haben sich mit der globalen COVID-19-Pandemie die Risiken in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung erhöht. Gleichzeitig hat die Pandemie einen Digitalisierungsschub bei Unternehmen ausgelöst was zu einer höheren Nachfrage nach den digitalen Lösungen der EQS Group AG geführt hat.

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** führt die kontinuierliche Ausweitung der Reporting- und Compliancepflichten (u.a. MAR, MiFID II, ESEF, ARUG II, EU-Whistleblowerrichtlinie) bei Unternehmen zu zusätzlichen Geschäftschancen für die EQS Group AG. Infolgedessen hat sich auch der potenzielle Kundenkreis auf nicht-börsennotierte Unternehmen, Organisationen und öffentliche Träger sowie auch das Angebotsportfolio der EQS Group AG weiter erhöht. Im Zuge der europäischen Regulierungsinitiativen wurde das Produktportfolio (u.a. Neues IR COCKPIT, Insider Manager, LEI, XBRL, Integrity Line) deutlich ausgebaut und die führende Position in der D-A-CH-Region auch durch die Übernahme der Got Ethics A/S gefestigt. Gleichzeitig werden mit den Software-Anwendungen Policy Manager und Approval Manager weitere Compliance Produkte weiterentwickelt.

Durch die **Ausweitung des Geschäfts** auf den Bereich Compliance steigt zudem der Anteil an konjunkturunabhängigen Einnahmen.

Das **Wettbewerbsrisiko**, insbesondere über niedrigere Preise, stellt ein wesentliches Risiko dar. Unser Angebot von Produktbündeln ermöglicht uns Preise zu verteidigen und für den Kunden einen gebündelten Mehrwert zu liefern. Durch die Übernahme der Got Ethics A/S konnte das Risiko im Bereich Whistleblowing reduziert werden. Zukünftig sehen wir den weiteren Ausbau der Differenzierung zu den Wettbewerbern als Schlüssel unseres Erfolges. Die Schadenwahrscheinlichkeit der EQS Group AG im Bereich **Markt- und Branchenentwicklung** ist daher mit sehr gering zu bewerten. In Summe sind die Umfeldrisiken, infolge der gestiegenen Nachfrage nach digitalen Lösungen, sowie der Verbesserung der Wettbewerbsposition durch die Akquisition der Got Ethics A/S gegenüber dem Vorjahr gesunken.

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, der Entwicklung von Produkten und im Bereich der IT-Sicherheit. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab ein, im Vergleich zum Vorjahr, gestiegenes Risikoniveau. Die vielfältigen **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 weit fortgeschritten. Der operative Break-even eines neuen Standorts wird nach circa fünf Jahren erwartet. Durch den kontinuierlichen Aufbau der Standorte haben sich die Verluste aus der Auslandsexpansion in 2020 deutlich reduziert. Dennoch sind im Zuge der Erschließung des Compliance-Marktes weitere Standorte in Europa geplant bzw. durch die Akquisition hinzugekommen.

Im Bereich Investor Relations bestätigt die Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit bestehenden Kunden sowie dem signifikanten Neukundenzugewinn durch das Inkrafttreten der Marktmissbrauchsverordnung (07/2016) unsere **Marktposition**. Gleichzeitig sind die Umsätze mit unseren 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 sowie öffentlichen Trägern und Organisationen Produkte angeboten. Die umfangreiche **Neuentwicklung** von Produkten für das **Compliance COCKPIT** führt zu einer weiterhin hohen Risikobewertung im Bereich Produkt- und Leistungsrisiken. Die Schadenwahrscheinlichkeit sinkt dagegen, da die Entwicklungsschwerpunkte auf standardisierte Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen.

Ein **anhaltender Bedarf an Fachkräften**, Fluktuation und der Verlust von Schlüsselmitarbeitern stellen eine Risikosituation im Personalbereich dar. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des **Verlusts von Schlüsselpersonen** ist im Vergleich zum Vorjahresniveau als geringer zu bewerten, da sowohl die Fluktuation gesunken, als auch die Mitarbeiterzufriedenheit gestiegen ist. Gleichzeitig reduziert sich die Abhängigkeit vom deutschen Arbeitsmarkt und damit das Konzernrisiko durch den kontinuierlichen Ausbau des Technologiestandorts in Indien weiter. Somit sind die **Personalrisiken** leicht gesunken.

Das Umsatzwachstum und umfassende Investitionen in neue Produkte, Geschäftsbereiche und geographische Märkte **erhöhen** die **Komplexität des Managements**. Um der erhöhten Komplexität Rechnung zu tragen, sind sukzessive weitere Kontrollstrukturen, wie z. B. zweiwöchentliche 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.

Im Bereich der **informationstechnischen Risiken** ergibt sich im Betrachtungszeitraum ein höheres 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 Erneuerung der ISO 27001 Zertifizierung in 2020 untermauert. Ebenso sind wir mit unserer globalen Cybersecurity-Versicherung gegen Schäden aus internen oder externen Cyberangriffen abgesichert (Deckungssumme: € 5 Mio.).

Dennoch hat sich insbesondere im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte das Risiko erhöht, nachdem die

Anzahl der Angriffe auf IT-Infrastrukturen kontinuierlich zunimmt. Aus diesem Grund wird bei der EQS Group AG laufend an neuen Sicherheitsmaßnahmen gearbeitet und regelmäßig interne Trainings abgehalten, um unsere Systeme noch besser vor externen Angriffen zu schützen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Die **Investitionsrisiken** sowie das Rentabilitätsrisiko von Investments erhöhen sich infolge neuer Investitionen gegenüber dem Vorjahr. Umfassende Erfahrungen innerhalb oder in angrenzenden Bereichen unseres operativen Geschäfts sowie in der Softwareentwicklung, welche sich eng an den Kundenbedürfnissen orientiert, helfen uns jedoch dabei, die Investitionsrisiken zu managen und die Schadenwahrscheinlichkeit weiterhin gering zu halten. Die Wahrscheinlichkeit eines **Liquiditätsrisikos** ist aufgrund der Erhöhung der Eigenkapitalreserven trotz gleichzeitiger Erhöhung der Finanzschulden gesunken. Damit ist die Wahrscheinlichkeit eines Kredit- und/oder Solvenzrisikos gegenüber dem Vorjahr gesunken.

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. Hier ergab sich trotz der negativen Effekte auf bestimmte Branchen infolge der COVID-19-Pandemie keine wesentliche Verschlechterung der Eingänge.

Das Risikopotenzial durch **Wechselkursrisiken** resultiert hauptsächlich aus Bilanzpositionen der Muttergesellschaft in Relation zu den Tochtergesellschaften (u.a. Intercompany-Darlehen) sowie aus Anlaufverlusten der Auslandstöchter. Die Wechselkursrisiken sind durch die deutliche Verbesserung der operativen Geschäftsentwicklung der Auslandsgesellschaften gesunken. Zudem ist der Umfang externer Fremdwährungsgeschäfte begrenzt, da die Bankdarlehen ausschließlich in Euro notieren. Ebenso ergibt sich aus den unterschiedlichen Währungsgeschäften unter anderem mit CHF, GBP oder 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 substantielle Veränderung zum Vorjahr.

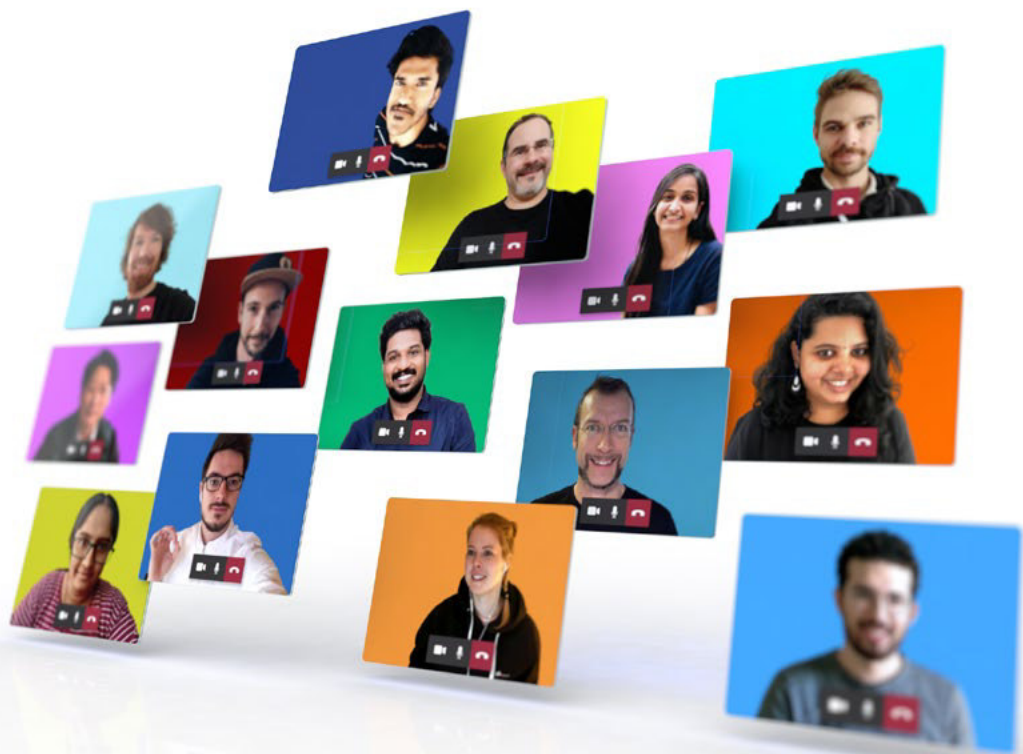
Gesamtrisikosituation

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.

Das **Gesamtrisiko der EQS Group AG** ist zum Bilanzstichtag 31.12.2020 im Vergleich zum Vorjahr 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 Akquisition der Got Ethics A/S, der Digitalisierungsschub und der operative Fortschritt der Auslandsgesellschaften haben zu einer Reduktion des Umfeldrisikos geführt. Gleichzeitig ist das unternehmensspezifische Risiko gestiegen. Verstärkte Investitionen in neue Märkte und Produkte erhöhen die Wachstumsrisiken. Die fortschreitende Digitalisierung und der Fokus auf die IT erhöhen zudem die Risiken im Bereich der IT-Sicherheit. Die infolge der Kapitalerhöhung gesunkenen finanzwirtschaftlichen Risiken haben neben der Erhöhung des operativen Handlungsspielraums auch eine Reduktion des Solvenzrisikos zur Folge.

Zum jetzigen Zeitpunkt sind 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 im Bereich Compliance** für Unternehmen und Organisationen konkretisiert sich in der Umsetzung der **europäischen Hinweisgeberrichtlinie** im **Dezember 2021**. Hieraus sind in den nächsten Jahren Umsätze im niedrigen zweistelligen Millionenbereich möglich.

Auch bei den **börsennotierten Unternehmen** ist das Chancenpotenzial unverändert hoch gegenüber dem Vorjahr. Der aus ESEF (XML, XBRL) resultierende zusätzliche Umsatz liegt bei € 0,5 Mio. bis € 1,0 Mio. für 2021.

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

Die **Erweiterung unserer Plattform IR COCKPIT** um weitere Applikationen bietet mittelfristig ein hohes zusätzliches Umsatzpotenzial. Auch in 2021 wird ein deutlicher Anstieg der wiederkehrenden Umsätze von rund € 1,5 Mio. erwartet, der sich in den Folgejahren fortsetzen wird.

Der Ausbau des **Compliance COCKPIT** um weitere Module ermöglicht zukünftig einen höheren durchschnittlichen Umsatz je Kunde. Hieraus sind in den nächsten Jahren Umsätze im zweistelligen Millionenbereich möglich.

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 auch die Einführung einer **Controlling-Software** zur Auswertung aller vorhandenen Daten zur Geschäftsentwicklung, die 2020 erfolgte. Sie ermöglicht detaillierte Analysen und unterstützt damit die Unternehmenssteuerung und Entscheidungsfindung.

Die Verknüpfung der ERP-Systeme verschiedener Abteilungen wird in 2021 fortgesetzt. Insbesondere die Verzahnung von Vertrieb und Finanzbuchhaltung soll in 2021 zu Effizienzgewinnen führen und zusätzlich die Verfügbarkeit tagesaktueller Daten weiter verbessern.

München, 25. März 2021



Achim Weick
(Vorstandsvorsitzender)



Christian Pflieger
(Vorstand)



André Silvério Marques
(Vorstand)



Marcus Sultzer
(Vorstand)