

KONZERNLAGEBERICHT

A. Grundlagen des Konzerns

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 Technologiezentren in Berlin, Kochi (Indien) und Belgrad (Serbien).

Unsere „**Best Digital Solutions**“ minimieren Risiken durch die Einhaltung lokaler Regularien, das Erreichen globaler Investoren und Medien sowie aller relevanten Adressatenkreise.

Unser **Ziel** ist es, die EQS Group AG bis zum Jahr **2025** als den **führenden europäischen Cloud-Anbieter** für **globale Investor Relations- & Corporate Compliance-Lösungen** zu entwickeln.

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 Kompletthanbieter: 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-Anwendungen für Genehmigungsmanagement, Hinweisgeber- und Fallmanagement, Richtlinienmanagement und Lieferantenmanagement 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 Software-as-a-Service (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 an börsennotierte Unternehmen.

Aus der Bereitstellung von Cloudsoftware erzielen wir in beiden Segmenten umfassende 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 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 Erträge sowie aktivierte Eigenleistungen) abzüglich bezogener Leistungen, Personalaufwendungen, sonstiger Aufwendungen und Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen errechnet.

Die **bedeutsamsten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren** sind **neue SaaS-Kunden** sowie **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 **2021** war, wie das Vorjahr, von unserer Produktoffensive geprägt und führte zu weiterhin hohen Produktentwicklungsaufwendungen.

Im Zentrum der Produktentwicklung steht das **EQS COCKPIT**, unsere zentrale, cloudbasierte Plattform, welche jeweils für Investor Relations und Compliance (weiter-) entwickelt wird. Im Segment **Investor Relations** wurde sowohl die **Weiterentwicklung** der bestehenden Applikationen CRM, Mailing und Investors als auch neuer Applikationen wie **Roadshow Manager** und **Sentiment Analyse** vorangetrieben.

Im Segment **Compliance** lag der Schwerpunkt auf der **Neuentwicklung von Applikationen**. So wurden in 2021 der **Approval Manager**, eine Applikation, mit der Interessenkonflikte geprüft und digital verwaltet werden, weiterentwickelt. Unseren **Policy Manager**, welcher Richtlinien zentral und versionssicher verwaltet und in 2021 bereits fertiggestellt wurde, werden wir zukünftig mit dem **Rulebook**, der Policy Management Lösung der akquirierten C2S2 GmbH, verknüpfen. Ebenso wurde mit der Entwicklung einer Plattform für Compliance begonnen. Die Fertigstellung des **Compliance COCKPIT** ist für 2022 geplant. Damit wird das Produktangebot im Bereich Compliance deutlich ausgebaut und der Plattformansatz aus dem Bereich Investor Relations übernommen.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2021 **selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte** in Höhe von **€ 2,24 Mio.** (Vorjahr: € 1,67 Mio.) aktiviert, davon im Segment IR € 1,74 Mio. und im Segment Compliance T€ 502. Dies sind 41% aller Forschungs- und Entwicklungskosten (€ 5,43 Mio.). Hierin sind auch der EQS Group AG in Rechnung gestellte Programmierleistungen der 100%igen Tochtergesellschaften EQS Webtechnologies Pvt. Ltd. in Indien sowie EQS Group DOO in Serbien in Höhe von gesamt T€ 544 enthalten. Die **Abschreibungen** auf selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände beliefen sich im Berichtszeitraum auf **T€ 851** (Vorjahr T€ 872).



B. Wirtschaftsbericht

Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld

In **2021** hat sich die **Weltwirtschaft** von dem Rückschlag in 2020 (reales weltweites BIP: -3,4%) infolge der **COVID-19-Pandemie** wieder deutlich erholt. Gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (**BIP**), wird gemäß des im Januar 2022 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank¹ ein Anstieg von **5,5%** erwartet. Dennoch setzt sich zum Beginn von 2022 die Pandemie unverändert fort. Insbesondere die Verbreitung der Omikron-Variante hat ein ganz neues Ausmaß angenommen. Gleichzeitig scheint der Anteil schwerer Verläufe in vielen Ländern deutlich zu sinken und erste Anzeichen für einen möglichen Wechsel in die Endemie sind sichtbar. Akute Probleme in den Lieferketten, Angebotsknappheit, Preissteigerungen unter anderem bei Rohstoffen und Energie sowie Inflationssorgen bleiben als mögliche Folgen der Pandemie für 2022 aber auch für die Folgejahre, von hoher Relevanz für das Wirtschaftswachstum. Ebenso stellt der aktuelle Krieg in der Ukraine ein wesentliches Risiko für die Weltwirtschaft dar. Eine weitere Eskalation der Krise innerhalb Europas oder sogar weltweit könnte gravierende wirtschaftliche Folgen haben.

Entsprechend war auch die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr 2021 von der Erholung nach dem Rezessionsjahr 2020 (reales Bruttoinlandsprodukts (**BIP**): -4,9%) geprägt, wenn auch unterproportional zur Weltwirtschaft. Insbesondere die Engpässe bei den Lieferketten stellen für die exportorientierte deutsche Volkswirtschaft ein Wachstumshemmnis dar. Für 2021 wird so gemäß dem Statistischen Bundesamt² mit einem Anstieg des realen BIP in Deutschland von **2,7%** gerechnet. Damit hat die deutsche Wirtschaft jedoch noch nicht das Vorkrisenniveau erreicht.

Bedingt durch die globale wirtschaftliche Erholung von der Pandemie setzte sich auch der Anstieg der **Börsenkurse** in 2021 global und in Deutschland fort, welcher nach dem Kurseinbruch im März 2020 begonnen hatte. Ausgehend von 13.890 Punkten zu Jahresbeginn 2021 stieg der deutsche Leitindex **DAX** um **+14%** auf **15.885 Punkte** zum **31.12.2021**. Auch lag die Anzahl der **Börsengänge** (IPOs und Listings) in Deutschland im Prime- und General Standard mit 19 IPOs deutlich über dem Vorjahreswert von 7 IPOs. Dagegen sank infolge von Delistings und Insolvenzen die Anzahl der im regulierten Markt (Prime- oder General Standard) gelisteten Unternehmen weiter. So waren zum 31.12.2021 8 Unternehmen weniger und damit lediglich 430 im regulierten Markt vertreten. Auch aus den Freiverkehrssegmenten Scale und Basic Board zogen sich Unternehmen zurück. So waren zum 31.12.2021 nur noch 114 Unternehmen in diesen Segmenten gelistet (Rückgang zum Vorjahr: -7).

¹Worldbank, Global Economic Prospects, Jan 2022

²https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2022/01/PD22_020_811.html



Ertragslage

Die Ertragslage der EQS Group wird wesentlich vom Trend **steigender Regulierungen im Bereich Compliance** für Unternehmen und Organisationen geprägt. Eine wichtige Regulierung, die **europäische Hinweisgeberrichtlinie**, gilt seit **Dezember 2021**. Jedoch haben viele Länder die Richtlinie noch nicht in nationales Recht umgesetzt, darunter auch Deutschland.

Um die EQS Group hierfür optimal zu positionieren und die führende Marktposition zu erreichen, haben wir uns entschieden, durch Unternehmenserwerbe auch anorganisch zu wachsen. So wurde bereits in Q4 2020 ein Kaufvertrag über 100% der Anteile an der **Got Ethics A/S**, Dänemark, ebenfalls SaaS-Anbieter von digitalen Hinweisgebersystemen, abgeschlossen. Der Anteilserwerb wurde mit Zahlung des Basiskaufpreises im **Januar 2021** wirksam und entsprechend **erstkonsolidiert**. Im Juni 2021 wurde zudem ein Kaufvertrag über 100% der Anteile an der **Business Keeper GmbH**, Berlin (vormals ICS Group GmbH), einem auf dem deutschen Markt führenden Anbieter für digitale Hinweisgebersysteme, unterzeichnet. Die Business Keeper GmbH wird **ab 14.7.2021 in den Konzernabschluss einbezogen**. Weiter wurde im Dezember 2020 ein Beteiligungsvertrag sowie ein Optionsvertrag auf die restlichen Anteile an der **C2S2 GmbH, Bonn**, einem innovativen SaaS-Anbieter für Policy Management, unterzeichnet. Dieser wurde im Januar 2021 durch die Zahlung des Kaufpreises wirksam, die Option im April 2021 ausgeübt. Infolge der bereits vorhandenen Kontrollmöglichkeit durch die Option wird die C2S2 GmbH gemäß IFRS **ab 1.1.2021 erstkonsolidiert**. Die folgende Tabelle zeigt zwecks besserer Vergleichbarkeit die Auswirkung auf die wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren für 2021:

Ertragslage		IST 2021	IST 2021	IST 2021	IST 2021	IST 2020
		EQS gesamt	Erhöhg. EQS ges.	Neukons. TU*	Erhöhg.EQS	EQS gesamt
Konzern-Umsatzerlöse	in € Mio.	50,22	12,58	7,38	5,20	37,64
EBITDA*	in € Mio.	1,74	-3,02	-0,04	-2,98	4,76

*Infolge der Verschmelzung der C2S2 GmbH auf die EQS Group AG ist diese beim EBITDA nicht in den neukonsolidierten Tochtergesellschaften enthalten

Die **Umsatzerlöse des Konzerns** stiegen in **2021** um **+33%** auf **€ 50,22 Mio.** (Vorjahr: € 37,64 Mio.) und lagen damit im Rahmen der im Juni 2022 angepassten Guidance für das Gesamtjahr 2021 (30% bis 40%) und deutlich über der ursprünglichen Prognose (20% bis 30%). Dabei profitierten wir, bedingt durch die **Akquisitionen der Business Keeper GmbH**, der **Got Ethics A/S** und der **C2S2 GmbH** (Umsatzbeiträge in Summe von € 7,38 Mio.), von deutlichen Umsatzsteigerungen im Bereich **Compliance Produkte**, von Wachstumsimpulsen aus der neuen **ESEF-Regulierung** (erstmalige Einreichungspflicht von Finanzberichten bei börsennotierten Unternehmen im April 2021) bei den **Compliance Services** sowie von der planmäßigen Migration bestehender Kunden auf das **neue IR COCKPIT**.

Das **EBITDA** reduzierte sich in 2021 infolge der Investitionen in Marketing und Vertrieb (€ 4,77 Mio.) auf **€ 1,74 Mio.** (Vorjahr: € 4,76 Mio.). Darin berücksichtigt sind auch Kaufpreisallokationseffekte aus den Übernahmen in Höhe von T€ 353. **Bereinigt** um diese, lag das EBITDA bei **€ 2,09 Mio.** und damit im Rahmen der Erwartung (€ 2 Mio. bis € 3 Mio.).

Die Unternehmensübernahmen erhöhten die Kundenbasis deutlich. Die **Gesamtzahl der SaaS-Kunden** stieg auf **4.240**. Die annualisierte **Churn Rate**, also die Unternehmen, welche keine Leistungen der EQS Group mehr bezogen, reduzierte sich auf **5,9%** (Vorjahr: 8%), nachdem weitere Kunden den SaaS-Lizenzvertrag für das neue IR COCKPIT unterzeichnet haben. Die in 2021 wichtigste Kenngröße, neue **SaaS-Kunden**, konnte mit **1.017** mehr als verdreifacht werden

(Vorjahr: 301), womit wir die zu den Neunmonatszahlen aktualisierte Planung (900) übertroffen haben. Ursprünglich bestand für 2021 das Ziel der Gewinnung von 1.500 bis 2.000 Neukunden.

Während die EQS Group im Bereich der **direkten Kundengewinnung über der Erwartung** für 2021 lag, ist **der Vertrieb durch Partner** mit Blick auf die ausstehende nationale Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie **noch nicht angelaufen**. Dies wirkt sich negativ auf die Kundengewinnung kleinerer und mittelständischer Unternehmen (KMU) aus. Für den größten Markt, Deutschland, wird mit einer Umsetzung des Gesetzes zur Mitte des Jahres 2022 gerechnet.

Für die Kennzahl **Neu-ARR** hat dies jedoch nur geringe Auswirkungen, da der ARR-Beitrag der Kunden aus dem KMU-Segment deutlich kleiner als der Durchschnitt ist. Entsprechend wurde mit einem neu hinzugewonnenen ARR von **€ 8,90 Mio.** (Vorjahr: € 5,32 Mio.) die Prognose für 2021, welche mit Ankündigung der Akquisition der Business Keeper GmbH von ursprünglich € 6,0 Mio. auf € 9,0 Mio. Neu-ARR erhöht wurde, nahezu erreicht.

Bezogen auf die **wiederkehrenden Umsatzerlöse** in 12M 2021 (unter Berücksichtigung der Business Keeper GmbH seit 1.1.) von **€ 55,96 Mio.** lag das **Wachstum des ARR** bei **+16%**. Der Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse am Gesamtumsatz stieg mit den Akquisitionen weiter auf **85%** an (Vorjahr: 78%).

In 2021 wurden **Entwicklungsleistungen** in Höhe von **€ 2,24 Mio.** aktiviert (Vorjahr: € 1,67 Mio.). Mit der Einführung neuer Cloudprodukte ist eine Ausweitung der Subskriptionserlöse und eine weitere Steigerung des Anteils wiederkehrender Umsätze verbunden. **Die sonstigen Erträge** des Gesamtkonzerns fielen in 2021 mit **T€ 363** (Vorjahr: T€ 414*) geringer aus, als im Vorjahr. Den größten Posten stellt dabei der Erlass eines staatlichen Aufbaukredits in den USA (T€ 137) dar.

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Konzernanhang Gliederungspunkt 20.1.4 Darstellungsänderungen und Reklassifizierungen

Über **100 Vertriebspartnerschaften**



Segmente

Segmente FY 2021	Compliance	ggü. Vj.	Investor Relations	ggü. Vj.
Umsatz Cloud-Produkte	€ 19,83 Mio.	85%	€ 9,50 Mio.	21%
Umsatz Cloud-Services	€ 10,88 Mio.	17%	€ 10,01 Mio.	2%
EBITDA	€ 3,20 Mio.	-39%	€ - 1,46 Mio.	>-100%
SaaS-Kunden (ehemals "Konzerne")	2.905	115%	2.484	15%
Filing-Kunden (Jahresbasis)	4,242	-13%		

Segment Compliance

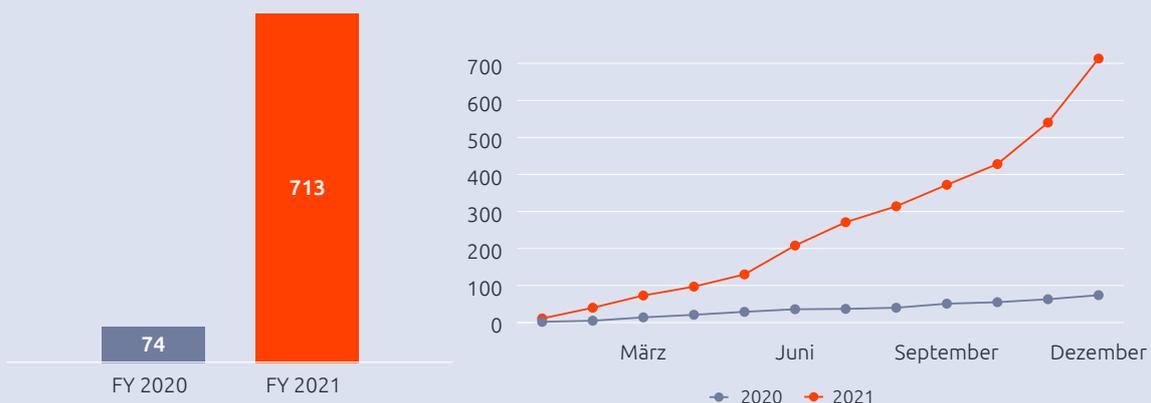
Das **Segment Compliance** umfasst alle Produkte zur **Erfüllung einer regulatorischen Pflicht**. Dies beinhaltet die **Cloud-Produkte** Meldepflichten im Nachrichtenbereich (Disclosure), Insider Manager, Integrity Line, Policy Manager und Approval Manager sowie, seit 2021, Rulebook und Third Party Manager, die in der **Cloud-Plattform COCKPIT** zusammengefasst werden.

Zusätzlich werden mit dem Bereich Filings (XML, XBRL) und LEI weitere **Cloud-Services** zur Verfügung gestellt. Da viele Kunden hier nicht zwangsläufig das COCKPIT nutzen, werden diese separat ausgewiesen.

Im **Segment Compliance** verdoppelte sich die **Kundenbasis** durch die beiden Übernahmen im Bereich Compliance-Cloud-Produkte um **1.551** auf insgesamt **2.905 SaaS-Kunden**. Neben **835 Kunden**, welche durch die **Übernahme** der **Business Keeper GmbH**, der **Got Ethics A/S** und der **C2S2 GmbH** hinzugekommen sind, konnten in 2021 **713 neue SaaS-Kunden für Hinweisgeber-systeme** gewonnen werden. Dies entspricht in diesem Produktbereich nahezu einer Verzehnfachung der Anzahl gewonnener Kunden gegenüber 2020.

Während die EQS Group im Bereich der **direkten Kundengewinnung ihre Ziele erreicht hat**, ist der **Vertrieb durch Partner** mit Blick auf die noch ausstehende nationale Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie **noch nicht richtig angelaufen**. Die EQS Group geht in ihrer Planung davon aus, dass es mit einem klaren Zeitplan für die Umsetzung zu einem entsprechend starken Anstieg der Kundengewinnung durch Partner kommt. Infolge von Kundengewinnung und der Übernahmen stieg im Segment Compliance der **Umsatz um +54% auf € 30,71 Mio.** (Vorjahr: € 19,97 Mio.). Neben dem planmäßigen Wachstum bei **Compliance-Cloud-Produkten** kam es in 2021 bei Filingservices durch die neue ESEF-Regulierung und einer stärker als erwarteten Nachfrage beim LEI-Vergabeservice auch zu einem deutlichen Wachstum im Bereich **Compliance-Cloud-Services**.

Neukunden Whistleblowing



Segment Investor Relations

Das **Segment Investor Relations (IR)** beinhaltet das Angebot im Bereich der freiwilligen **Investoren- und Unternehmenskommunikation**. In der **Cloud-Plattform COCKPIT** sind die **Cloud-Produkte** Newswire, Investors (Investorendaten), CRM und Mailing und der neu entwickelte Roadshow-Manager gebündelt.

Außerhalb der Plattform gibt es weitere **Cloud-Services** wie Websites, Tools, Reports, Webcasts, Virtual AGM und Media.

Im Segment **Investor Relations** erhöhten sich die Umsatzerlöse um **+10%** auf **€ 19,52 Mio.** (Vorjahr: € 17,67 Mio.) und lagen damit ebenfalls im Planungskorridor (10% bis 15%). Die **erfolgreiche Migration** bestehender Kunden auf das **neue IR COCKPIT** lieferte dabei deutliche Wachstumsimpulse.

Bis 31.12.2021 wurden mit **901 Unternehmen SaaS-Verträge** für das neue IR COCKPIT unterzeichnet. Der **verbuchte SaaS-Umsatz** lag bei **€ 5,30 Mio.**, was einem Plus von **60%** gegenüber 2020 entspricht. Während wir bei den **IR-Cloud-Services** von einem Anstieg der Börsengänge (**IPO**) profitierten, ging der Umsatz mit virtuellen Hauptversammlungen zurück. Die Anzahl neuer **SaaS-Kunden** erhöhte sich in 2021 um **330** auf 2.484. Nachdem der euro-adhoc-Meldpflichtenservice von APA-OTS in Österreich eingestellt wurde, kam es zu einer verstärkten Nachfrage nach den Produkten der EQS Group.

Geographische Entwicklung

Geographischer Markt FY 2021	Inland	ggü. Vj.	Ausland	ggü. Vj.
Umsatz	€ 35,92 Mio.	33%	€ 14,31 Mio.	34%
EBITDA	€ 0,16 Mio.	-96%	€ 1,58 Mio.	77%
SaaS-Kunden	1.947	56%	2.293	73%

Inland

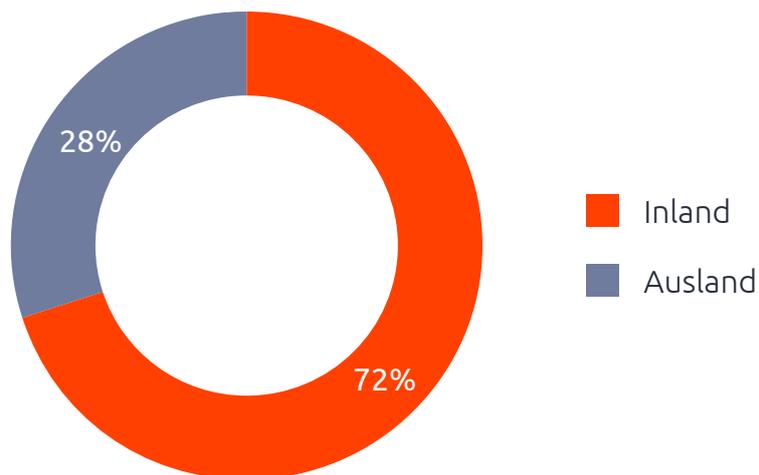
Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete im Gesamtkonzern in 2021 einen Umsatzanstieg von **+33%** auf **€ 35,92 Mio.** (Vorjahr: € 26,95 Mio.), darin enthalten sind € 5,19 Mio. Umsatzerlöse der Business Keeper GmbH und der C2S2 GmbH, die ab dem jeweiligen Zeitpunkt der Erstkonsolidierung in den Konzernumsatzerlösen erfasst werden. Für die Business Keeper GmbH gilt dies ab dem 14.7.2021, für die C2S2 GmbH ab dem 1.1.2021.

Das organische Wachstum, also das Wachstum ohne Einbeziehung der Umsatzbeiträge der in 2021 übernommenen Gesellschaften, lag bei +14% und damit **im Rahmen der Erwartung**. Dabei profitierten wir, auch bedingt durch die Übernahmen, von Umsatzsteigerungen im Bereich **Compliance COCKPIT**, einem starken Neukundengeschäft im Bereich Filing (ESEF) und LEI bei den **Compliance-Cloud-Services** sowie von der planmäßigen Migration bestehender Kunden auf das neue **IR COCKPIT**.

In 2021 konnten in Deutschland 500 neue SaaS-Kunden (ohne Einzelkunden LEI & Filing) hinzugewonnen werden, was einem Mehrfachen der in 2020 gewonnenen SaaS-Kunden (107) entspricht.

Die **Kundenanzahl** legte unter Berücksichtigung der Übernahme der Business Keeper GmbH und der C2S2 GmbH auf **1.947** zu. Die Churn Rate betrug 5,92%. Die überdurchschnittliche Churn Rate liegt insbesondere am Produktbereich Pressemitteilungen, bei dem es einige Kunden gibt die nur unregelmäßig Mitteilungen veröffentlichen. Bis Jahresende wurden **357 Kunden** im Bereich **Hinweisgebersysteme** gewonnen. Damit wurden allein in Q4 2021 nahezu genauso viele Kunden wie in den ersten neun Monaten 2021 gewonnen, was die Dynamik nochmals aufzeigt.

Anteil Umsatzerlöse 2021



Ausland

Durch die Unternehmensübernahme der Got Ethics A/S, die ab dem Erstkonsolidierungszeitpunkt 10.1.2021 in den Konzernumsatzerlösen erfasst wurde, erzielte unser **Auslandsgeschäft** in 2021 einen deutlichen **Umsatzanstieg** von **+34%** auf **€ 14,31 Mio.** (Vorjahr: € 10,69 Mio.). Das organische Wachstum lag bei +13% und damit leicht unter unseren Erwartungen. Dies ist in erster Linie auf die noch zu niedrigen Durchschnittsverkaufspreis sowie der in vielen Ländern noch fehlenden gesetzlichen Umsetzung der Hinweisgeberrichtlinie zurückzuführen.

In **2021** konnten unsere Auslandsgesellschaften **517 neue SaaS-Kunden** hinzugewinnen. Dies entspricht einer Steigerung von über 100% im Vergleich zum Vorjahr (194). Die **Kundenanzahl** legte unter Berücksichtigung der übernommenen Bestandskunden der Got Ethics A/S (565) deutlich um **+73%** auf **2.293** zu. Dem liegt eine annualisierte Churn Rate von 5,88% zugrunde.

Bis zum 31.12.2021 konnten **356 neue Kunden** für den Bereich **Hinweisgebersysteme** gewonnen werden, womit allein in Q4 2021 genauso viele Kunden wie in den ersten neun Monaten 2021 gewonnen wurden.

Der **Auslandsanteil** an den Umsatzerlösen in 2021 lag mit **28%** auf Vorjahresniveau (Vorjahr: 28%). Mit Hilfe der Akquisition der Business Keeper GmbH und der damit verbundenen Erstkonsolidierung ab Juli 2021 wird sich der Auslandsanteil in den kommenden Quartalen verringern.

Auszug **Neukunden**

Whistleblowing 2021



IPOs 2021



Aufwandsentwicklung

Die **operativen Aufwendungen des Konzerns** (bezogene Leistungen, Personalaufwendungen, sonstige Aufwendungen und Aufwendungen aus Wertberichtigungen auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen) erhöhten sich in 2021 um **+46%** auf **€ 51,09 Mio.** (Vorjahr: € 35,02 Mio.*). Der im Vergleich zum Umsatz überproportionale Anstieg des Aufwands ist auf die **Übernahmen** (Erstkonsolidierung Business Keeper, Got Ethics und C2S2) **sowie** auf umfassende **Investitionen in Marketing und Vertrieb** mit Blick auf die Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie zurückzuführen.

Die größte Aufwandsposition des Gesamtkonzerns, **Personalaufwendungen**, erhöhten sich um **+52%** auf **€ 31,69 Mio.** (Vorjahr: € 20,85 Mio.), darin enthalten, T€ 353 aus Kaufpreisallokation im Rahmen der Übernahme der Got Ethics. Im Durchschnitt beschäftigte der Konzern weltweit 514 Mitarbeiter (Vorjahr: 371). Infolge der Übernahme der Business Keeper GmbH lag die Mitarbeiteranzahl zum 31.12.2021 bei 565.

Die **bezogenen Leistungen** erhöhten sich im Berichtszeitraum nur leicht um **+2%** auf **€ 7,42 Mio.** (Vorjahr: € 7,26 Mio.). Für den ESEF-Filingsservice bezieht die EQS Group Fremdleistungen, welche in 2021 zu einem Anstieg der Aufwendungen führten. Gleichzeitig sanken die Fremdleistungen für virtuelle Hauptversammlungen infolge der gesunkenen Nachfrage.

Die **sonstigen Aufwendungen** stiegen um **+72%** auf **€ 11,26 Mio.** (Vorjahr: € 6,54 Mio.*) und damit überproportional zum Umsatzwachstum. Neben dem erwarteten Anstieg der **Ausgaben für Online-Marketing und Vertriebsunterstützung** im Hinblick auf die anstehende Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie, führte insbesondere die Übernahme der Business Keeper GmbH zu einem **Sonderaufwand aus Beratungen** von T€ 567.

Das **EBITDA** reduzierte sich in 2021 infolge der Investitionen in Marketing und Vertrieb (€ 4,77 Mio.) auf **€ 1,74 Mio.** (Vorjahr: € 4,76 Mio.). Darin berücksichtigt sind auch Kaufpreisallokationseffekte aus den Übernahmen in Höhe von T€ 353. **Bereinigt** um diese, lag das EBITDA bei **€ 2,09 Mio.**

Die **Abschreibungen** stiegen bedingt durch die Übernahmen deutlich um **+55%** auf **€ 7,14 Mio.** (Vorjahr: € 4,60 Mio.). Darin enthalten ist eine **Wertminderung** des Firmenwertes bei der deutschen Tochtergesellschaft **EQS Financial Markets & Media GmbH**. Hier blieb die erwartete Stabilisierung der Mediabudgets von Werbekunden zum wiederholten Male aus. Infolgedessen wurde der Geschäfts- oder Firmenwert der CGU EQS Financial Markets & Media in Höhe von € 1,00 Mio. vollständig abgeschrieben. Zusätzliche Abschreibungen gab es auf aktivierte Eigenleistungen in Höhe von T€ 851, auf Nutzungsrechte (IFRS 16) in Höhe von € 1,81 Mio. sowie auf entgeltlich erworbene Kundenstämme und entgeltlich erworbene Software in Höhe von € 2,94 Mio. Sämtliche erworbenen Kundenstämme wurden planmäßig abgeschrieben. Entsprechend reduzierte sich das **EBIT** gegenüber dem Vorjahr auf **€ -5,40 Mio.** (Vorjahr: T€ 163).

Das **Finanzergebnis** verschlechterte sich bedingt durch eine Erhöhung der Neuverschuldung infolge der Übernahmen auf **€ -1,46 Mio.** (Vorjahr: T€ -396). Das Ergebnis vor Steuern (EBT) lag bei € -6,86 Mio. (Vorjahr: T€ -233). Die Aktivierung eines Überhangs an aktiven latenten Steuern in Höhe von T€ 486 führte nach Verrechnung mit tatsächlichen Steueraufwendungen zu einem Steuerertrag in Höhe von T€ 229 (Vorjahr: Steueraufwand T€ 599). So wurde ein negatives Konzernergebnis in 2021 in Höhe von **€ -6,63 Mio.** (Vorjahr: T€ -832) ausgewiesen.

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Konzernanhang Gliederungspunkt 20.1.4 Darstellungsänderungen und Reklassifizierungen

Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage

Die **Summe Vermögen** stieg infolge der Übernahmen der Business Keeper GmbH, der Got Ethics A/S und C2S2 GmbH sowie damit verbundene Kapitalerhöhungen im Februar, Juli und Dezember zum 31.12.2021 auf **€ 186,84 Mio.** (31.12.2020: € 56,09 Mio.*) deutlich an.

Gegenüber dem Vorjahr erhöhten sich die **Immateriellen Vermögenswerte** in 2021 infolge der erstmaligen Konsolidierung der akquirierten Business Keeper GmbH, der Got Ethics A/S und der C2S2 GmbH auf **€ 63,68 Mio.** (31.12.2020: € 14,12 Mio.) deutlich. In den immateriellen Vermögenswerten sind akquirierte Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2021 von € 36,02 Mio., welche über eine jeweilige Gesamtlaufzeit von 15 bzw. 20 Jahren linear abgeschrieben werden, sowie entgeltlich erworbene Software und selbsterstellte Software in Höhe von € 27,67 Mio. enthalten. Der Geschäfts- oder Firmenwert stieg ebenfalls im selben Zuge auf € 96,71 Mio. (31.12.2020: 16,90 Mio.). Durch die Erstkonsolidierung der Übernahmen erhöhte sich auch das **Sachanlagevermögen** auf **€ 7,35 Mio.** (31.12.2020: € 7,22 Mio.), wengleich die Abschreibungen gemäß IFRS 16 dem entgegenwirkten.

Eine Übersicht zu den im Rahmen der Erstkonsolidierung neuer Tochtergesellschaften im Geschäftsjahr 2021 übernommenen Vermögenswerte und Schulden ist im Konzernanhang unter 15.2, Änderungen im Konsolidierungskreis, dargestellt.

Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** um **+79%** auf **€ 7,02 Mio.** (31.12.2020: € 3,92 Mio.). Dies ist insbesondere auf die Erstkonsolidierung der Business Keeper GmbH sowie der Got Ethics A/S zurückzuführen.

Die **sonstigen kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerte** in Höhe von **€ 1,95 Mio.** (31.12.2020: T€ 934*) erhöhten sich infolge höherer Rechnungsvorauszahlungen sowie der Akquisitionen im Vergleich zum Jahresbeginn.

Das **Eigenkapital** erhöhte sich durch die Kapitalerhöhungen gegen Bareinlage zum 31.12.2021 auf **€ 70,24 Mio.** (31.12.2020: € 32,94 Mio.). Die **Eigenkapitalquote** nahm aufgrund der Neukreditaufnahme für die Unternehmenskäufe zum Bilanzstichtag auf **38%** (31.12.2020: 59%) ab. Auf die Angaben zu eigenen Aktien gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG im Anhang der EQS Group AG (S. 8) wird verwiesen.

Zum Stichtag bestehen **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** in Höhe von **€ 8,65 Mio.** (31.12.2020: € 12,07 Mio.). Die **Lang- und kurzfristigen finanziellen Schulden** stiegen, bedingt durch die Darlehensaufnahme für den Kauf der Business Keeper GmbH und der Got Ethics A/S, deutlich auf **€ 83,02 Mio.** (31.12.2020: € 10,92 Mio.). Entsprechend besteht zum 31.12.2021 eine **Nettoverschuldung** (liquide Mittel abzüglich Finanzschulden) von **€ 74,37 Mio.** (31.12.2020: Nettoliquidität von € 1,16 Mio.). **Ohne Einbeziehung der Verbindlichkeiten aus Leasing** von **€ 6,03 Mio.** lag die **Nettoverschuldung** bei **€ 68,34 Mio.** (31.12.2020: Nettoliquidität von € 7,28 Mio.).

Die **Refinanzierung** von in den kommenden **3 – 15 Monaten fälligen Zahlungsverpflichtungen** aus den Bankdarlehen der Commerzbank AG sowie aus dem Verkäuferdarlehen in einer Gesamthöhe von **€ 72 Mio.** wird teilweise durch Mittelzuflüsse aus Kapitalerhöhungen im Dezember 2021 und im März 2022 und soll teilweise durch ein Langfristdarlehen erfolgen.

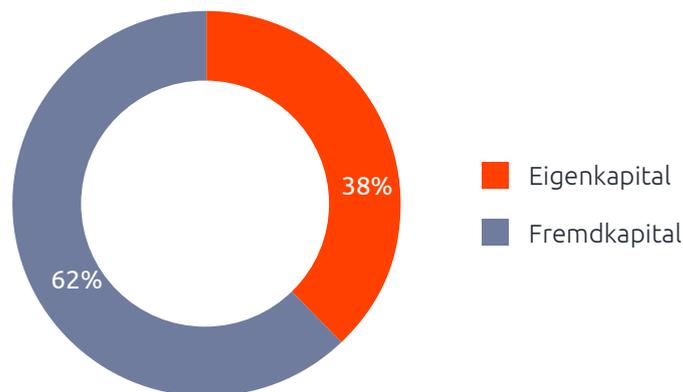
Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** lagen zum 31.12.2021, bedingt durch die Erstkonsolidierung der Business Keeper GmbH, bei **€ 3,20 Mio.** (31.12.2020: € 2,75 Mio.*). Im Gegenzug sanken die **Rückstellungen** deutlich auf **T€ 192** (31.12.2020: T€ 267*). Hierbei macht sich auch die Umgliederung der Leistungen an Arbeitnehmer in Höhe von € 2,23 Mio. (31.12.2020:

€ 1,52 Mio.) in einen separaten Bilanzposten bemerkbar. Höhere Kundenvorauszahlungen sowie die Erstkonsolidierung der akquirierten Gesellschaften führten wiederum zu einem starken Anstieg der **sonstigen kurzfristigen und langfristigen Schulden** auf **€ 11,14 Mio.** (31.12.2020: € 5,13 Mio.*). Die **latenten Steuerschulden** stiegen ebenfalls infolge der Akquisitionen deutlich auf **€ 16,61 Mio.** (31.12.2020: € 2,52 Mio.).

Aufgrund des noch geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (25%), welche überwiegend in Hartwährungen (CHF, GBP, HKD, USD) anfallen und zum Teil von gegenläufigen Entwicklungen geprägt sind, wird auf **Wechselkursicherungsgeschäfte verzichtet**. Sämtliche Darlehen sind zudem in Euro notiert. Zur **Steuerung der Liquidität** bedient sich die Gesellschaft einer Kurzfristliquiditätsplanung sowie einer rollierenden Mehrjahresliquiditätsplanung. In Bezug auf das Zinsrisiko erfolgte eine Absicherung durch ein Zinsderivat für das Bankdarlehen für die Übernahme der Got Ethics A/S, welches variabel verzinst wird.

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Konzernanhang Gliederungspunkt 20.1.4 Darstellungsänderungen und Reklassifizierungen

Kapitalstruktur zum 31.12.2021



Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Infolge der Übernahmen sowie des globalen Ausbaus der Marketing- und Vertriebsorganisation stieg die Zahl der im Konzern festangestellten **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** zum Bilanzstichtag deutlich auf **565** (Vorjahr: 414). In Deutschland stieg die Mitarbeiterzahl auf 356 (Vorjahr: 238). Ebenso wurden die globalen Vertriebsstandorte verstärkt. Der Technologiestandort in Kochi wurde auf 96 Mitarbeiter (+4) ausgebaut sowie ein neuer Standort in Belgrad, Serbien mit 8 Mitarbeitern in 2021 gegründet. Im Jahresdurchschnitt 2021 beschäftigte die EQS Group 514 Mitarbeiter (Vorjahr: 371).

<i>Anzahl Mitarbeiter nach Funktion</i>	31.12.2021	31.12.2020
Softwaredevelopment	263	179
Marketing / Vertrieb	93	81
Data Services	46	52
Management / Administration	80	57
Content/Design	68	36
Newsroom / ERS-System	15	9
Gesamt	565	414



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.

Die Ertragslage der EQS Group wird wesentlich vom Trend **steigender Regulierungen im Bereich Compliance** für Unternehmen und Organisationen geprägt. Die Ertragslage der EQS Group AG wird wesentlich vom Trend **steigender Regulierungen im Bereich Compliance** für Unternehmen und Organisationen geprägt.

Eine wichtige Regulierung, die **europäische Hinweisgeberrichtlinie**, gilt seit **Dezember 2021**. Jedoch haben viele Länder die Richtlinie noch nicht in nationales Recht umgesetzt, darunter auch Deutschland.

Um die EQS Group für diesen Wachstumsmarkt optimal zu positionieren und die führende Marktposition zu erreichen, haben wir uns entschieden, durch Übernahmen auch anorganisch zu wachsen. So wurden in 2021 zwei Wettbewerber, die **Got Ethics A/S**, Kopenhagen, einem auf dem dänischen Markt führenden Anbieter für Hinweisgebersysteme und die **Business Keeper GmbH**, Berlin (International Compliance Software Beteiligungs Group GmbH), einem auf dem deutschen Markt führenden Anbieter für digitale Hinweisgebersysteme, übernommen. Weiterhin wurde die C2S2 GmbH, Bonn, ein SaaS-Anbieter im Policy Management erworben.

So lag der Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2021 aus Unternehmenssicht darauf, möglichst viele Kunden für den Bereich Hinweisgebersysteme zu gewinnen. Die **Umsatzerlöse** stiegen um **+33%** und lagen damit im Rahmen der im Juni angepassten Guidance für 2021 (30%-40%). Die **operativen Aufwendungen** entwickelten sich überproportional zur Umsatzentwicklung um **+46%**. Maßgeblich für die starke Erhöhung in 2021 waren geplante Investitionen in Marketing, Vertrieb, Kundenbetreuung und IT sowie eine deutliche Erhöhung der Ausgaben für Rechtsberatung im Zuge der Akquisitionen. Das **EBITDA** vor Kaufpreisallokationseffekten reduzierte sich entsprechend erwartungsgemäß im Vergleich zum Vorjahr um **-56%** auf **€ 2,09 Mio.** (Vorjahr: € 4,76 Mio.) und lag damit im Prognosekorridor (€ 2-3 Mio.) gemäß der im Juni 2021 angepassten Guidance.

Die **Nettoverschuldung** erhöhte sich durch die Finanzierung der Akquisitionen auf **€ 74,37 Mio.** (31.12.2020: Nettoliquidität von € 1,16 Mio.) und führte entsprechend zu einem Rückgang der **Eigenkapitalquote** zum Bilanzstichtag auf **38%** (31.12.2020: 59%).

In den kommenden 3 - 15 Monaten steht die Tilgung bzw. die **Refinanzierung** fälliger Darlehensverbindlichkeiten in einer Gesamthöhe von **€ 72 Mio.** an. Die Tilgung eines Teils der Verbindlichkeiten erfolgt aus den Mitteln der im März 2022 durchgeführten Kapitalerhöhung sowie aus vorhandenen liquiden Mitteln in Höhe von € 5 Mio.

C. Prognose-, Risiko- und Chancenbericht

Prognosebericht

In 2021 hat die **Weltwirtschaft** sich von dem Rückschlag infolge der **COVID-19-Pandemie** wieder deutlich erholt. Dennoch setzt sich zu Beginn von **2022** die Pandemie unverändert fort. Insbesondere die Verbreitung der Omikron-Variante hat ein ganz neues Ausmaß angenommen. Dagegen scheint der Anteil schwerer Verläufe in vielen Ländern deutlich zu sinken und erste Anzeichen für einen möglichen Wechsel in die Endemie sind sichtbar. Akute Probleme in den Lieferketten, Angebotsknappheit, Preissteigerungen, unter anderem bei Rohstoffen und Energie, sowie Inflations Sorgen bleiben als mögliche Folgen der Pandemie für 2022 und darüber hinaus von hoher Relevanz für das Wirtschaftswachstum. Für **2022** wird von der Weltbank ein Wachstum des **realen BIP** der Weltwirtschaft von **4,1%** erwartet. Ebenso stellt der aktuelle Krieg in der Ukraine ein wesentliches Risiko für die Weltwirtschaft dar. Ein weitere Eskalation der Krise innerhalb Europas oder sogar weltweit könnte gravierende wirtschaftliche Folgen haben. Der direkte Umsatzanteil unseres Russlandgeschäfts, welcher im schlimmsten Fall vollständig von Sanktionen betroffen sein könnte, liegt im Konzern bei unter 3%.

Die nachfolgenden Prognosen zur Geschäfts-, Finanz- und Ergebnisentwicklung der EQS Group im Geschäftsjahr 2022 stehen unter dem Vorbehalt, dass die COVID-19-Pandemie weiterhin keine starken negativen Auswirkungen auf unser Geschäft hat und dass der Krieg in der Ukraine zeitlich und regional begrenzt bleibt. Im Falle einer Ausweitung des Krieges können sich weitreichende Konsequenzen für die Geschäftsentwicklung ergeben.

Unter diesen Annahmen prognostizieren wir für das Geschäftsjahr **2022** einem **Umsatzanstieg** von **+30% bis +50%** auf dann **€ 65 Mio. bis € 75 Mio.**

Für das **Segment Compliance** planen wir für das Geschäftsjahr 2022 ein **Umsatzplus** von **+45% bis +68%**. Dabei erwarten wir eine Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie in nationales Recht in Deutschland zur Jahresmitte 2022 und damit verbunden hohe Umsatzsteigerungen im Produktbereich Hinweisgebersysteme.

Im Segment **Investor Relations** erwarten wir für 2022, bedingt durch die hohe Volatilität der Aktienmärkte, eine geringere Anzahl an **Börsengängen** als in 2021. Wir rechnen daher mit einem **Umsatzwachstum** von **+10% bis +15%**. Diese Steigerung ist insbesondere auf eine Geschäftsausweitung mit dem IR COCKPIT zurückzuführen.

Für das **EBITDA** erwarten wir für **2022**, mit der Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie, einen überdurchschnittlichen Anstieg auf **€ 6 Mio. bis € 10 Mio.**

Bei der Kennzahl **Neu-ARR**, die das vertraglich neu abgeschlossene wiederkehrende Geschäftsvolumen beziffert, erwarten wir ein Volumen von **€ 11 Mio. bis € 16 Mio.**

Im Bereich der **neuen SaaS-Kunden** liegt der Fokus, wie im Vorjahr, auch in 2022 auf der Anzahl an Unternehmen und Organisationen, welche das **Hinweisgebersystem** der EQS Group nutzen werden. So sollen **zwischen 2.500 und 3.500 Kunden** gewonnen werden.

Für 2022 erwarten wir eine **gleichbleibend hohe Mitarbeiterzufriedenheit** (2021: 4,02 von 5 erreichbaren Stufen). Auch für die **Kundenzufriedenheit** gemessen am Net Promoter Score erwarten wir für 2022 einen **stabil hohen Wert** (2021: 40).

Ausblick 2022

Neukunden SaaS

2.500 – 3.500



Umsatzwachstum

30% – 50%



Neu ARR

€ 11 – 16 Mio.



EBITDA

€ 6 – 10 Mio.



Net Promoter Score

Stabil



Mitarbeiterzufriedenheit

Gleichbleibend hoch



Risikobericht

Die Risikopolitik der EQS Group 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 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. Generell wird erwartet, dass die Regulierung im Finanzmarkt in Großbritannien weiterhin vergleichbar hoch bleiben wird. Jedoch steigt die Schadenwahrscheinlichkeit in Bezug auf politisch-rechtliche Risiken infolge des Ukrainekriegs von sehr gering auf gering. Der Anteil des Russlandgeschäfts am Umsatz liegt unter 3%, womit mögliche Auswirkungen in der Höhe begrenzt sind. Die Risiken aus der globalen COVID-19-Pandemie in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung sind gleichbleibend hoch geblieben. Gleichzeitig hat die Pandemie einen Digitalisierungsschub bei Unternehmen ausgelöst, was zu einer höheren Nachfrage nach den digitalen Lösungen der EQS Group AG geführt hat. In Summe sind die volkswirtschaftlichen Risiken leicht gestiegen.

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** führt die kontinuierliche Ausweitung der Reporting- und Compliancepflichten (u.a. MAR, MiFID II, ESEF, ARUG II, EU-Whistleblowerrichtlinie, CSRD) bei Unternehmen zu zusätzlichen Geschäftschancen für die EQS Group. Infolgedessen hat sich auch der potenzielle Kundenkreis auf nicht-börsennotierte Unternehmen, Organisationen und öffentliche Träger sowie auch das Angebotsportfolio der EQS Group weiter erhöht. Im Zuge der europäischen Regulierungsinitiativen wurde das Produktportfolio (u.a. Neues IR COCKPIT, Insider Manager, LEI, XBRL, Integrity Line) deutlich ausgebaut und durch die Übernahme der Business Keeper GmbH und der Got Ethics A/S zudem die Marktposition in Europa weiter gefestigt. Gleichzeitig werden mit den Software-Anwendungen Policy Manager, Third Party 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 Produktpaketen ermöglicht uns Preise zu verteidigen und für den Kunden einen gebündelten Mehrwert zu liefern. Durch die Übernahme der Business Keeper GmbH und 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. Das Risiko der EQS Group im Bereich **Markt- und Branchenentwicklung** ist in infolge der gestiegenen Nachfrage nach digitalen Lösungen sowie der Verbesserung der Wettbewerbsposition durch die Akquisitionen gegenüber dem Vorjahr weiter 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 vielzähligen **Wachstumsaktivitäten** der EQS Group werden unter Verwendung von Marktrecherchen, Business-Case-Berechnungen und umfassendem Austausch zwischen Vertrieb, Entwicklung sowie Management laufend überprüft.

Die **Internationalisierungsstrategie** der EQS Group ist bereits weit fortgeschritten. Der operative Break-even einer neuen Gesellschaft wird nach circa fünf Jahren erwartet. Durch den kontinuierlichen Aufbau der Gesellschaften haben sich in 2021 die Verluste aus der Auslandsexpansion der letzten Jahre weiter reduziert und ein wesentlicher Teil der Gesellschaften ist bereits operativ profitabel. Gleichzeitig sind im Jahr 2021 weitere Tochterunternehmen in Dänemark, Italien, Österreich und Spanien hinzugekommen. Die weitere Geschäftsentwicklung in Russland bleibt aufgrund der aktuellen politischen Entwicklung abzuwarten. Der Krieg in der Ukraine und die damit verbundenen Sanktionen gegenüber Russland können zukünftig ein erhöhtes Risiko für die Tochtergesellschaft in Russland bedeuten.

Im Bereich Investor Relations bestätigt die Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit bestehenden Kunden, im Zuge der erfolgreichen Migration der bestehenden Kunden auf das neue IR COCKPIT, 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. Zusätzlich zum Bereich Compliance spielen außerdem Vertriebspartnerschaften eine wichtige Rolle für den Geschäftserfolg. Im Vorfeld des Inkrafttretens der EU-Hinweisgeberrichtlinie wurden in 2021 eine Vielzahl von Partnerschaften abgeschlossen. Ob diese Partnerschaften aktiviert und zum Erfolg nennenswert beitragen können, ist mit Unsicherheit behaftet. Somit ist das Kooperationspartnerrisiko in 2021 gestiegen. 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 Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen. Insgesamt ergibt sich infolge der Ausweitung des Geschäfts ein Anstieg der unternehmensspezifischen Risiken.

Personalrisiken

Ein **anhaltender Bedarf an Fachkräften**, Fluktuation und der **Verlust von Mitarbeitern in Schlüsselpositionen** stellen eine Risikosituation im Personalbereich dar. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des Verlusts von Schlüsselpersonen ist im Vergleich zum Vorjahresniveau als höher zu bewerten, da die Fluktuation infolge der Unternehmensübernahmen gestiegen ist. Gleichzeitig reduziert sich die Abhängigkeit vom deutschen Arbeitsmarkt und damit das Konzernrisiko durch den kontinuierlichen Ausbau des Technologiestandorts in Indien und seit 2021 auch Serbien weiter. Somit sind die **Personalrisiken** vergleichbar hoch geblieben.

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. zweiwöchent-

liche Strategie-Meetings, quartalsweise Review-Meetings der einzelnen Gesellschaften sowie ein umfassendes Kostencontrolling eingeführt worden.

Informationstechnische Risiken

Im Bereich der **informationstechnischen Risiken** ergibt sich im Betrachtungszeitraum ein gleichbleibend hohes Risikoniveau. Als Technologieunternehmen legt die EQS Group großen Wert auf die stetige Modernisierung der 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 2021 und den umfassenden Ausbau des Information Security Teams untermauert. Ebenso ist die EQS Group mit ihrer globalen Cybersecurity-Versicherung gegen Schäden aus internen oder externen Cyberangriffen abgesichert und hat diese in 2021 weiter erhöht. Dennoch ist im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte das Risiko sehr hoch, nachdem die Anzahl der Angriffe auf IT-Infrastrukturen kontinuierlich zunimmt. Aus diesem Grund wird bei der EQS Group laufend an neuen Sicherheitsmaßnahmen gearbeitet und regelmäßige interne Trainings sollen das Bewusstsein für mögliche Angriffe und Informationssicherheit bei den Mitarbeitern schärfen.

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 deutlichen Erhöhung der kurz- und mittelfristig fälligen Finanzschulden gestiegen. Damit ist die Wahrscheinlichkeit eines Kredit- und/oder Solvenzrisikos gegenüber dem Vorjahr deutlich gestiegen.

In den kommenden 3 - 15 Monaten stehen die Tilgung bzw. die Refinanzierung fälliger Darlehensverbindlichkeiten in einer Gesamthöhe von € 72 Mio. an. Die benötigten Finanzmittel für geplante Rückführungen von Verbindlichkeiten in einer Größenordnung von € 37 Mio. werden aus der im März 2022 durchgeführten Kapitalerhöhung entnommen. Weitere Tilgungen in Höhe von € 5 Mio. werden aus vorhandenen liquiden Mitteln finanziert. Die Anschlussfinanzierung der verbleibenden Verbindlichkeiten, die spätestens mit Ablauf der vertraglichen Laufzeit Mitte 2023 vorzunehmen ist, soll im Rahmen eines langfristigen Bankdarlehens erfolgen und ist zum Zeitpunkt der Aufstellung dieses Konzernlageberichts noch nicht gesichert.

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 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, 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** 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 Zeitpunkt der Aufstellung dieses Konzernlageberichts eine realistische Aussage über die Gesamtrisikosituation der EQS Group und deren Entwicklung getroffen werden.

Das **Gesamtrisiko der EQS Group** ist zum Bilanzstichtag 31.12.2021 im Vergleich zum Vorjahr 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 Produktdiversifikation die Abhängigkeit vom Heimatmarkt und sorgt sukzessive für eine Risikodiversifikation.

Die Akquisition der Business Keeper GmbH, der Got Ethics A/S und der C2S2 GmbH, 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 Finanzierung der Akquisitionen gestiegenen finanzwirtschaftlichen Risiken haben kurzfristig eine wesentliche Erhöhung des Liquiditäts- und Solvenzrisikos zur Folge, waren jedoch die Voraussetzung um der EQS Group eine deutlich bessere Ausgangslage für das zukünftige Umsatz- und Gewinnwachstum zu geben. Der Vorstand der EQS Group AG ist überzeugt, dass diese Investitionen eine deutliche Erhöhung des Unternehmenswerts in der Zukunft schaffen werden. Die weitere Entwicklung des Ukraine-Kriegs oder auch unerwartete Auswirkungen aus der COVID-19 Pandemie können zu negativen Auswirkungen auf die geplante Geschäftsentwicklung der EQS Group im laufenden Geschäftsjahr 2022 führen. Grundlage der geplanten Geschäftsentwicklung ist zudem eine Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie in nationales Recht in Deutschland zur Jahresmitte 2022.

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 2022 ergeben sich in diesem Bereich folgende Chancen:

Der Trend zu weiter **steigenden Regulierungen im Bereich Compliance und Nachhaltigkeit** für Unternehmen und Organisationen manifestiert sich unter anderem in der **europäischen Hinweisgeberrichtlinie, welche im Dezember 2021 in Kraft getreten ist**. Hieraus sind in dem laufenden Jahr 2022 deutliche Umsatzzuwächse möglich.

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

Die **Erweiterung unserer Plattform IR COCKPIT** um weitere Applikationen, wie dem Roadshow Manager oder der Sentiment-Analyse, bietet mittelfristig zusätzliches Umsatzpotenzial. Auch in 2022 wird ein deutlicher Anstieg der wiederkehrenden Umsätze von rund € 0,5 bis 1,0 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 deutliche Umsatzzuwächse 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 **Einkaufssoftware** zur Optimierung der Einkaufsprozesse und der Konditionen durch Bündelung von Einkäufen. Ebenso wird die eingeführte Controlling-Software zur Auswertung aller vorhandenen Daten zur Geschäftsentwicklung genutzt. Sie ermöglicht detaillierte Analysen und unterstützt damit die Unternehmenssteuerung und Entscheidungsfindung.

Die Verknüpfung der ERP-Systeme verschiedener Abteilungen wird in 2022 fortgesetzt. Durch die Migration im Bereich Finanzbuchhaltung auf die neueste Version des ERP-Systems ist zukünftig eine enge Verzahnung von Vertrieb und Finanzbuchhaltung möglich und wird zu Effizienzgewinnen führen sowie zusätzlich die Verfügbarkeit tagesaktueller Daten weiter verbessern.

München, 24. März 2022



Achim Weick

(Vorstandsvorsitzender)



Christian Pflieger

(Vorstand)



Marcus Sultzer

(Vorstand)



André Silvério Marques

(Vorstand)