

KONZERNLAGEBERICHT

(BEGINN DES PRÜFUNGSRELEVANTEN TEILS)

A. Grundlagen des Konzerns

Sämtliche im Konzernlagebericht vorausschauenden Aussagen unterliegen Risiken und Unsicherheiten. Tatsächliche künftige Ergebnisse können von den Erwartungen abweichen. Prozentangaben sind kaufmännisch ohne Nachkommastelle gerundet. Millionen (Mio.) sind mit zwei Nachkommastellen und Tausend (T€) ohne Nachkommastellen angegeben.

Geschäftsmodell

Die **EQS Group** ist ein internationaler Cloudsoftware-Anbieter in den Bereichen **Corporate Compliance, Investor Relations** und **ESG**. Neben der Zentrale in München verfügt das Unternehmen über Standorte in verschiedenen Finanzmetropolen der Welt sowie über Technologiezentren in Kochi (Indien) und Belgrad (Serbien).

Unsere **Mission** „**creating trusted companies**“ treibt uns in unserer täglichen Arbeit an. Unser **Ziel** ist es, der **führende europäische Cloud-Anbieter** für **globale Investor Relations- & Corporate Compliance-Lösungen** zu werden.

Weltweit nutzen Tausende Unternehmen die **Produkte der EQS Group**. Die Produkte der EQS Group sind in der **Cloud-basierten Software EQS COCKPIT** gebündelt. Damit lassen sich Compliance-Prozesse in den Bereichen Hinweisgeberschutz und Fallbearbeitung, Richtlinienmanagement und Genehmigungsprozesse ebenso professionell steuern wie das Geschäftspartnermanagement, die Insiderlistenverwaltung und die Meldepflichten.

Börsennotierte Unternehmen nutzen zudem ein globales Newswire, Investor Targeting und Kontaktmanagement, aber auch IR-Webseiten, digitale Berichte und Webcasts für eine effiziente und sichere Investorenkommunikation.

Darüber hinaus entwickelt die EQS Group Software für das Management von ESG-Daten (Umwelt, Soziales, Unternehmensführung), die **Erfüllung menschenrechtlicher Sorgfaltspflichten** entlang der Lieferketten von Unternehmen, sowie für eine regelkonforme Nachhaltigkeitsberichterstattung.

Aus der **Bereitstellung von Cloudsoftware** erzielen wir umfassende **SaaS-Erlöse**. Zusätzlich generieren 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 Nachrichtenbereich 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 nutzen wir finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren. Die **wichtigsten finanziellen Leistungsindikatoren** sind dabei **Umsatz (-wachstum) und EBITDA¹**.

¹EBITDA als Ergebnis aus Gesamtleistung abzüglich operativer Aufwendungen

Die **wichtigsten nicht-finanziellen Leistungsindikatoren** sind Anzahl **neuer SaaS-Kunden, Neu-ARR²** (Annual Recurring Revenue), die **Kundenzufriedenheit** und die **Mitarbeiterzufriedenheit**. Die Kundenzufriedenheit messen wir anhand des Net Promoter Scores, der Differenz von Kundenempfehlungsquote und Ablehnungsquote, im Rahmen anonymisierter Online-Fragebögen. Die Umfrage richtet sich dabei insbesondere an Konzernkunden weltweit und erfragt die Zufriedenheit mit den Dienstleistungen, den neuen Produkten und dem Kundenservice. Die Mitarbeiterzufriedenheit wird anhand einer globalen Umfrage gemessen, bei der die Mitarbeitenden in einem anonymisierten Onlinefragebogen über die Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber auf einer Skala von 1 bis 5 abstimmen³. Die Umfrage misst schwerpunktmäßig die Zufriedenheit der Mitarbeitenden mit der Bezahlung, den Arbeitszeiten, der internen Zusammenarbeit, der internen Kommunikation und den Entwicklungsmöglichkeiten.

Jeder Leistungsindikator begünstigt die Schaffung von Werten, insbesondere einer adäquaten Kapitalmarktrendite. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeitende ausschlaggebend für die Zufriedenheit und Loyalität unserer Kunden und den Unternehmenserfolg.

²Der Neu-ARR ist der hinzugewonnene wiederkehrende annualisierte Umsatz

³Dabei steht die Wahl der 1 für sehr unzufrieden und die 5 für sehr zufrieden

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 **2022** war von weiterhin hohen Produktentwicklungsaufwendungen geprägt.

Im Zentrum der Produktentwicklung steht das **EQS COCKPIT**, unsere zentrale, cloudbasierte Plattform, die für alle Geschäftsbereiche entwickelt wird.

Im Segment **Investor Relations** wurde die Weiterentwicklung der bestehenden Applikationen CRM, Mailing und Investors im **IR COCKPIT** vorangetrieben. Ebenso wurde die Entwicklung **neuer Applikationen** wie **Roadshow Manager** und **Sentiment Analyse** in einer Beta-Version gelauncht.

Im Segment **Compliance** lag der Schwerpunkt der Entwicklungstätigkeiten auf dem **Go Live** der ersten Version des **Compliance COCKPITs**. Hierzu wurde unsere Whistleblowing-Lösung **Integrity Line vollständig** in das Compliance COCKPIT **integriert** sowie die bestehenden Applikationen Approval Manager und Policy Manager um wesentliche Funktionen erweitert. Schließlich wurde mit der **Entwicklung des Risk Managers**, einer Applikation, die insbesondere für das Monitoring der Lieferkettenrisiken relevant ist, begonnen. Diese soll noch im ersten Quartal 2023 gelauncht werden. Damit wird das Produktangebot im Bereich Compliance deutlich ausgebaut und der Plattformsatz aus dem Bereich Investor Relations übernommen.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr 2022 **selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte** in Höhe von **€ 2,16 Mio.** (Vorjahr: € 2,24 Mio.) aktiviert, davon im Segment IR € 1,48 Mio. und im Segment Compliance T€ 677. Dies sind 39% aller Forschungs- und Entwicklungskosten (€ 5,54 Mio.). Hierin sind auch Programmierleistungen der konzerninternen Entwicklungsdienstleister EQS Webtechnologies Pvt. Ltd. in Indien sowie EQS Group d.o.o. in Serbien in Höhe von gesamt € 1,69 Mio. enthalten. Die **Abschreibungen** auf selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte beliefen sich im Berichtszeitraum auf **T€ 916** (Vorjahr T€ 851).



B. Wirtschaftsbericht

Das wirtschaftliche Umfeld

In **2022** ist die **Weltwirtschaft** in einem schwierigen Umfeld gemäß Weltbank⁴ voraussichtlich nur um **+2,9%** (Vorjahr: +5,9%) gewachsen (**reales BIP**). Die bestehenden Probleme in den Lieferketten, die hohe Inflation und damit verbundene Leitzinserhöhungen sowie der anhaltende Krieg in der Ukraine trüben die Erwartungen für 2023 weiter ein. Auch wenn eine Rezession in den Industrieländern aktuell vermeidbar scheint, birgt eine weitere Eskalation des Krieges innerhalb Europas oder eine anhaltend hohe Inflation gravierende wirtschaftliche Risiken für die globale Wirtschaft.

Entsprechend war auch die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr 2022 noch von Wachstum geprägt, wenn auch unterproportional zur Weltwirtschaft. Insbesondere die weiter bestehenden Engpässe bei den Lieferketten und die infolge des Ukraine-Kriegs stark gestiegenen Energie- und Rohstoffpreise belasteten die exportorientierte deutsche Volkswirtschaft. Für 2022 wird gemäß dem Statistischen Bundesamt⁵ mit einem Anstieg des realen BIP in Deutschland von **+1,9%** (Vorjahr: +2,9%) gerechnet. Wie für die Weltwirtschaft ist der Ausblick für 2023 deutlich schwächer.

Bedingt durch den schwachen Ausblick für die Wirtschaft fielen die **Börsenkurse** in der ersten Jahreshälfte 2022 global und in Deutschland deutlich, erholten sich infolge erster Anzeichen einer abschwächenden Inflation jedoch wieder leicht bis zum Jahresende. Ausgehend von 15.947 Punkten zu Jahresbeginn 2022 fiel der deutsche Leitindex **DAX** im Tief um -25% auf 11.863 Punkte und schloss **zum Jahresende** dann bei **13.923** Punkten, was einem Rückgang um **-13%** entspricht. Auch lag die Anzahl der Börsengänge (IPOs und Listings) in Deutschland im Prime- und General Standard mit **3 IPOs** deutlich unter dem Vorjahreswert von 19. Infolge von Delistings und Insolvenzen sank die Anzahl der im regulierten Markt (Prime- oder General Standard) gelisteten Unternehmen weiter. So waren zum 31.12.2022 **zwölf Unternehmen weniger** und damit lediglich **418 im regulierten Markt** vertreten. In den Freiverkehrssegmenten Scale und Basic Board stieg die Zahl an Unternehmen leicht auf 118 (+4) an.

⁴Worldbank, Global Economic Prospects, Jan 2023

⁵https://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. Um die EQS Group hierfür optimal zu positionieren und die führende Marktposition zu erreichen, haben wir frühzeitig begonnen, den europäischen Markt für digitale Hinweisgebersysteme zu konsolidieren. So erwarben wir im Januar 2018 die **Integrity Line AG**, Zürich und im Januar 2021 die **Got Ethics A/S**, Kopenhagen. Im Juli 2021 konnten wir dann die **Business Keeper GmbH**, Berlin, einem auf dem deutschen Markt führenden Anbieter, übernehmen.

Von der aktuell **wichtigsten Regulierung** für die EQS Group AG, der **europäischen Hinweisgeberrichtlinie** (EU-Direktive 2019/1937), welche im **Dezember 2021** in Kraft trat, erwarten wir uns deutliche Wachstumsimpulse. Die Regulierung wurde jedoch in vielen EU-Mitgliedsländern, darunter auch Deutschland, bis dato nicht umgesetzt. Der **Bundestag** hat zum Jahresende **2022** zwar ein **Gesetz beschlossen**, die zum Inkrafttreten notwendige Zustimmung des **Bundesrats wurde in der ersten Jahressitzung im Februar 2023 jedoch verwehrt**. Die fehlende Umsetzung in Deutschland und weiteren EU-Ländern führte zu geringeren als geplanten Vertragsabschlüssen und damit verbunden einer geringeren Umsatzrealisierung.

Zusätzlich führten die schwachen volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen wie die hohe Inflation und damit verbundene Leitzinserhöhungen sowie der Krieg in der Ukraine zu einer **Eintrübung der Konjunkturerwartungen** und damit verbunden, zu einer Investitionszurückhaltung bei Unternehmen und damit zu längeren Vertriebszyklen. Das **Kapitalmarktumfeld verschlechterte** sich gegenüber 2021 deutlich, was im **Segment Investor Relations** zu spüren war.

Infolgedessen stiegen die **Umsatzerlöse des Konzerns** in 2022 lediglich um **+22%** auf **€ 61,43 Mio.** (Vorjahr: € 50,22 Mio.) und nicht wie initial geplant um +30% bis +50%. Bedingt durch die **Übernahme der Business Keeper GmbH** enthielt der Umsatzanstieg einen **Basiseffekt** in Höhe von € 5,65 Mio. Zusätzlich erzielten wir deutliche Umsatzzuwächse mit unserer **Whistleblowing-Software im Segment Compliance**.

Die **Gesamtleistung⁶** erhöhte sich ebenfalls um **+22%** auf **€ 64,43 Mio.** (Vorjahr: € 52,83 Mio.). Die darin enthaltenen **aktivierten Eigenleistungen** fielen mit **€ 2,16 Mio.** vergleichbar zum Vorjahr aus (€ 2,24 Mio.). Mit der Entwicklung weiterer Applikationen in der Cloudplattform COCKPIT ist eine Ausweitung der Subskriptionserlöse und eine Steigerung des Anteils wiederkehrender Umsätze verbunden. Die **sonstigen Erträge** des Gesamtkonzerns fielen mit **T€ 836** (Vorjahr: T€ 363) deutlich höher aus als im Vorjahr. Der größte Posten stellt dabei die Reduzierung von Earn Out Verpflichtungen in Zusammenhang mit dem Kauf der Got Ethics A/S (T€ 641) dar.

⁶Umsatzerlöse zuzüglich aktivierter Eigenleistungen und sonstiger Erträge

Über die eigenen Marketing- und Vertriebsaktivitäten konnten in 2022 **1.044 SaaS-Neukunden** hinzugewonnen werden, so viele Kunden wie nie zuvor. Das ursprüngliche Ziel von 2.500 bis 3.500 Neukunden wurde nicht erreicht, da dies auch einen hohen Kundengewinn durch Partner vorsah. Die **Vertriebsaktivität durch unsere Partner** im Bereich kleinerer und mittelständischer Unternehmen (KMU) fiel durch die fehlende Verabschiedung der gesetzlichen Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie deutlich geringer aus, als zu Jahresbeginn erwartet. Da die Mehrzahl der Unternehmen kurz vor und nach der Richtlinienumsetzung ihre Kaufentscheidungen treffen, blieb die Nachfragewelle noch aus. Die **Gesamtzahl der Kunden** stieg deutlich auf **5.054** (Vorjahr: 4.240). Die annualisierte **Churn Rate**⁷ lag mit **5,4%** unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 5,9%).

Beim „**Neu-ARR**“ konnten wir mit **€ 9,33 Mio.** zwar nicht das zu Jahresbeginn formulierte Ziel erreichen (€ 11 Mio. bis € 16 Mio.). Aufgrund der höheren ARR bei den eigenen Vertriebsaktivitäten fiel die Abweichung im Vergleich zur Abweichung bei dem Neukundenziel jedoch deutlich geringer aus. Bezogen auf den Anteil **wiederkehrender Umsatzerlöse** in 2022 von € 54,34 Mio. lag das **Wachstum des ARR** bei **+17%**. Der **Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse** am Gesamtumsatz stieg mit den Akquisitionen und dem überdurchschnittlichen Wachstum im Bereich Cloud Products auf **88%** an (Vorjahr: 85%).

Das **EBITDA** stieg trotz der Verzögerung beim wichtigsten Wachstumstreiber, der Umsetzung des Hinweisgeberschutzgesetzes infolge geringerer **Investitionen in Marketing und Vertrieb** deutlich überproportional auf **€ 4,57 Mio.** (Vorjahr: € 1,74 Mio.). Dennoch waren die Einsparungen nicht ausreichend hoch, um das untere Ende der zu Jahresbeginn ausgegebenen Spanne von € 6 Mio. bis € 10 Mio. zu erreichen.

⁷Die Churn Rate wird gemessen als prozentualer Anteil der in den letzten 12 Monaten inaktiven oder verlorenen Kunden

Über 200 Vertriebspartnerschaften



Segmententwicklung

Segmente FY 2022	Compliance	ggü. Vj.	Investor Relations	ggü. Vj.
Umsatz Cloud-Produkte	€ 30,34 Mio.	53%	€ 10,11 Mio.	6%
Umsatz Cloud-Services	€ 11,98 Mio.	10%	€ 9,02 Mio.	-10%
EBITDA	€ 4,42 Mio.	38%	€ 0,15 Mio.	>100%
SaaS-Kunden	3.704	28%	2.811	13%
Filing-Kunden (Jahresbasis)	3.853	-9%		

Segment Compliance

Das Segment Compliance umfasst alle Produkte zur **Erfüllung regulatorischer Pflichten**. Dies beinhaltet die **Cloud-Produkte** Meldepflichten im Nachrichtenbereich (Disclosure), Insider Manager, Integrity Line, BKMS, Policy Manager, Rulebook und Approval Manager. Die meisten Applikationen bieten wir gebündelt in einer **Cloud-Plattform** an, dem **Compliance COCKPIT**. Zusätzlich werden mit dem Bereich Filings (XML, ESEF) und LEI weitere **Cloud-Services** zur Verfügung gestellt. Da viele Kunden hier nicht zwangsläufig das COCKPIT nutzen, werden diese separat ausgewiesen.

Im **Segment Compliance** erhöhte sich die **Kundenbasis** gegenüber dem Vorjahr um **28%** auf insgesamt **3.704 SaaS-Kunden**. In 2022 konnten **865 neue SaaS-Kunden für Hinweisgeber-systeme** gewonnen werden. Während die EQS Group im Bereich der direkten Kundengewinnung weiter zulegen konnte, ist der Vertrieb durch Partner wegen der noch ausstehenden nationalen Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie **in einigen europäischen Ländern** nur in Portugal und Dänemark angelaufen.

Infolge der starken Kundengewinnung und der Übernahme der Business Keeper GmbH stieg im **Segment Compliance** der **Umsatz** deutlich um **+38%** auf **€ 42,32 Mio.** (Vorjahr: € 30,71 Mio.) lag damit jedoch unterhalb des Planungskorridors (+45% bis +68%). Hauptgrund hierfür ist die noch ausstehende Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie in mehreren europäischen Ländern, darunter auch Deutschland. Bei den Filingsservices für die ESEF-Regulierung kam es zu Nachholeffekten im zweiten Halbjahr. So erhöhte sich der Umsatz im Bereich Compliance-Cloud-Services in 2022 um +10%. Das **EBITDA** erhöhte sich investitionsbedingt noch proportional zum Umsatz um **+38%** auf **€ 4,42 Mio.** (€ 3,20 Mio.).

Auszug Neukunden

Whistleblowing 2022



IR COCKPIT 2022



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 bestehen **Cloud-Services** wie Websites & IR Tools, Reports, Webcasts und Media.

Im Segment Investor Relations gingen die **Umsatzerlöse** um **-2%** auf **€ 19,12 Mio.** (Vorjahr: € 19,52 Mio.) leicht zurück und lagen damit unterhalb des Planungskorridors (+10% bis +15%). Während die **Cloud-Produkte** infolge der Subskriptionserlöse des IR COCKPIT plangemäß **zulegten**, **blieben Börsengänge** bei den durch Inflation und Ukraine-Krieg eingetrübten Kapitalmärkten **aus**. Dies führte zu einem zweistelligen **Rückgang bei Cloud-Services**. Infolge des Wachstums der hochprofitablen Subskriptionserlöse verbunden mit den planmäßig gesunkenen Investitionen in den IR-Bereich wurde in 2022 wieder ein positives **EBITDA** in Höhe von **T€ 149** (€ -1,46 Mio.) ausgewiesen.

Zum 31.12.2022 haben **1.076 Unternehmen** (Vorjahr: 901) **SaaS-Verträge** für das neue **IR COCKPIT** unterzeichnet. Der verbuchte SaaS-Umsatz lag bei € 6,44 Mio., was einem Plus von 21% gegenüber 2021 entspricht. Die Anzahl **an SaaS-Kunden** erhöhte sich gegenüber dem Vorjahr um **327** auf 2.811.

EQS IR COCKPIT



Geographische Entwicklung

Geographischer Markt ^a FY 2022	Inland	ggü. Vj.	Ausland	ggü. Vj.
Umsatz	€ 43,85 Mio.	22%	€ 17,59 Mio.	23%
EBITDA	€ 2,83 Mio.	>100%	€ 1,74 Mio.	10%
SaaS-Kunden	2.191	13%	2.863	25%

Inland

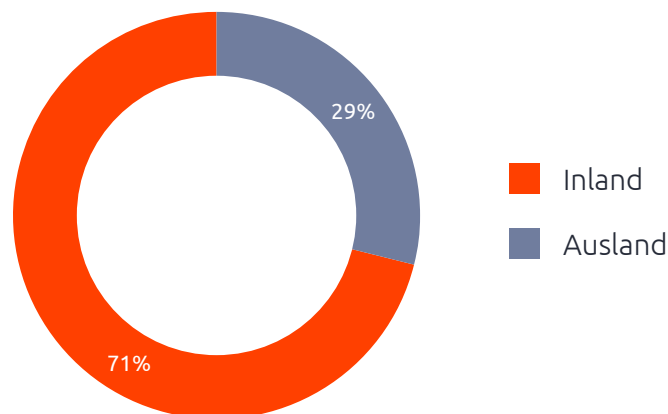
Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete in 2022 einen Umsatzanstieg von **+22%** auf **€ 43,85 Mio.** (Vorjahr: € 35,92 Mio.), darin enthalten ist ein Basiseffekt von € 5,65 Mio. aus der Akquisition der Business Keeper GmbH, die seit dem Zeitpunkt der Erstkonsolidierung (14.7.2021) in den Konzernumsatzerlösen erfasst werden.

In 2022 konnten in Deutschland **340 neue SaaS-Kunden** (ohne Einzelkunden LEI & Filing) **hinzugewonnen** werden. Die Neukundenzahl liegt damit unter dem Vorjahr (500). Hauptgrund hierfür ist die noch ausstehende Umsetzung der europäischen Hinweisgeber-richtlinie in Deutschland. Die **Kundenanzahl** legte unter Berücksichtigung der Übernahme der Business Keeper GmbH und der C2S2 GmbH auf **2.191** zu. Die Churn Rate betrug 4,9%. Infolge des Anstiegs der hochprofitablen SaaS-Umsätze erhöhte sich das **EBITDA** deutlich überproportional zum Umsatz auf **€ 2,83 Mio.** (Vorjahr T€ 470).

^aDie Aufteilung nach geographischen Märkten erfolgt anhand der Gesellschaften. Die deutschen Gesellschaften sind in den Inlandszahlen gebündelt, die restlichen Gesellschaften im Ausland.



Anteil Umsatzerlöse 2022



Ausland

Unser **Auslandsgeschäft** erzielte in 2022 einen Umsatzanstieg von **+23%** auf **€ 17,59 Mio.** (Vorjahr: € 14,31 Mio.) und lag damit unter unseren Erwartungen (+30% bis +40%). Dies ist, wie in Deutschland, in erster Linie auf die in mehreren Ländern noch ausstehende gesetzliche Umsetzung der Hinweisgeberrichtlinie zurückzuführen.

In **2022** konnten unsere Auslandsgesellschaften **704 neue SaaS-Kunden** hinzugewinnen (Vorjahr: 517). Die Kundenanzahl legte um +25% auf 2.863 zu. Dem liegt eine annualisierte Churn Rate von 5,8% zugrunde. In 2022 wurden **576 neue Kunden** für den Bereich **Hinweisgebersysteme** gewonnen.

Der **Auslandsanteil** an den Umsatzerlösen in 2022 lag mit **28,6%** vergleichbar zum Vorjahr (28,5%). Das **EBITDA** lag im Ausland bei **€ 1,74 Mio.** (€ 1, 58 Mio.).

Aufgrund des Ukraine-Kriegs haben wir in **Russland** bereits in Q1 2022 das **Neugeschäft eingestellt** und nur noch bestehende Vertragsverpflichtungen erfüllt. Mit einem Umsatz von **€ 1,03 Mio.** (Vorjahr: € 1,28 Mio.) in 2022 lag der Umsatzanteil am Konzern bei **1,7%**. In **Q1 2023** haben wir die Entscheidung getroffen unsere Aktivitäten im russischen Markt vollständig zu beenden und die Gesellschaft zu liquidieren.

Aufwandsentwicklung

Die **operativen Aufwendungen**⁹ erhöhten sich in Summe unterproportional zur Umsatzentwicklung um **+17%** auf **€ 59,86 Mio.** (Vorjahr: € 51,09 Mio.). Maßgeblich hierfür war ein geringerer Anstieg der sonstigen Aufwendungen +5%, insbesondere geringere Marketingausgaben als im Vorjahr als Folge der Verzögerung bei der Umsetzung des Hinweisgeberschutzgesetzes.

Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, erhöhte sich um **+23%** auf **€ 38,84 Mio.** (Vorjahr: € 31,69 Mio.) und damit proportional zur Umsatzentwicklung. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Konzern 576 Mitarbeitende (Vorjahr: 514). Der Anstieg ist wesentlich auf einen Basiseffekt (100 Mitarbeitende) aus der Akquisition der Business Keeper GmbH (Juli 2021) zurückzuführen.

Die **bezogenen Leistungen** erhöhten sich proportional zum Umsatz um **+22%** auf **€ 9,08 Mio.** (Vorjahr: € 7,42 Mio.). Der Anstieg ist in erster Linie auf den ESEF-Filingsservice zurückzuführen, bei dem die EQS Group Fremdleistungen bezieht.

Die **sonstigen Aufwendungen** stiegen dagegen nur um **+5%** auf **€ 11,79 Mio.** (Vorjahr: € 11,26 Mio.). Während die Aufwendungen für IT-Infrastruktur gegenüber dem Vorjahr zulegten, reduzierten sich die Aufwendungen für Marketing und Beratungsleistungen.

Die **Wertberichtigungen auf Forderungen**, welche wir seit 2021 separat ausweisen, reduzierten sich auf **T€ 150** (Vorjahr: T€ 710). Dieses Ergebnis ist insbesondere Resultat einer deutlichen Verbesserung der Forderungsmanagementprozesse bei den akquirierten Gesellschaften.

Das **EBITDA** stieg deutlich überproportional auf **€ 4,57 Mio.** (Vorjahr: € 1,74 Mio.). Dennoch waren die Einsparungen nicht ausreichend hoch, um das untere Ende der zu Jahresbeginn ausgegebenen Spanne von € 6 Mio. bis € 10 Mio. zu erreichen.

Die **Abschreibungen und Wertminderungen** stiegen bedingt durch die Übernahme der Business Keeper GmbH um **+14%** auf **€ 8,15 Mio.** (Vorjahr: € 7,14 Mio.). Darin enthalten sind Abschreibungen auf aktivierte Eigenleistungen in Höhe von T€ 916, auf Nutzungsrechte (IFRS 16) in Höhe von € 2,05 Mio. sowie auf entgeltlich erworbene Kundenstämme und entgeltlich erworbene Software in Höhe von € 4,59 Mio. So blieb das **EBIT** mit **€ -3,58 Mio.** (€ -5,40 Mio.) weiterhin negativ.

Das **Finanzergebnis** verschlechterte sich, bedingt durch den gestiegenen Zinsaufwand aus den Darlehen, auf **€ -1,76 Mio.** (Vorjahr: € -1,46 Mio.). Gleichzeitig führten Wechselkurseffekte aus dem Auslandsgeschäft zu Finanzerträgen. Das Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT) lag bei € -5,34 Mio. (Vorjahr: € -6,86 Mio.). Die Aktivierung eines Überhangs an aktiven latenten Steuern führte nach Verrechnung mit tatsächlichen Steuer aufwendungen zu einem Steuerertrag in Höhe von € 2,01 Mio. (Vorjahr: Steuerertrag T€ 229). So wurde ein negatives **Konzernergebnis** in 2022 in Höhe von **€ -3,33 Mio.** (Vorjahr: € -6,63 Mio.) ausgewiesen.

⁹Summe aus bezogene Leistungen, Personalaufwand, sonstige Aufwendungen und Aufwendungen aus Wertberichtigungen

Vermögens- und Finanzlage

Die **Bilanzsumme** erhöhte sich zum Bilanzstichtag leicht auf **€ 189,37 Mio.** (31.12.2021: € 186,84 Mio.).

Gegenüber dem Vorjahr haben sich die **Immateriellen Vermögenswerte** zum 31.12.2022 mit **€ 60,85 Mio.** (31.12.2021: € 63,68 Mio.) abschreibungsbedingt nur geringfügig vermindert. In den immateriellen Vermögenswerten sind akquirierte Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2022 von € 33,94 Mio., welche über eine jeweilige Gesamtlaufzeit von 15 bzw. 20 Jahren linear abgeschrieben werden, sowie entgeltlich erworbene und selbsterstellte Software in Höhe von € 26,90 Mio. enthalten. Der **Geschäfts- oder Firmenwert** beträgt zum Stichtag **€ 97,24 Mio.** (31.12.2021: € 96,71 Mio.). Das **Sachanlagevermögen** reduzierte sich durch die Abschreibungen gemäß IFRS 16 und auf Betriebs- und Geschäftsausstattung auf **€ 5,01 Mio.** (31.12.2021: € 7,35 Mio.).

Im Vergleich zum Vorjahr reduzierten sich die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum 31.12.2022 um **-13%** auf **€ 6,08 Mio.** (31.12.2021: € 7,02 Mio.), was bei höheren Umsatzerlösen auf das verbesserte Forderungsmanagement und den hohen Anteil an Vorauszahlungen zurückzuführen ist. Die sonstigen kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerte lagen bei € 1,56 Mio. (31.12.2021: € 1,95 Mio.).

Das **Eigenkapital** erhöhte sich durch die im März 2022 durchgeführte Kapitalerhöhung gegen Bareinlage zum 31.12.2022 deutlich auf **€ 112,21 Mio.** (31.12.2021: € 70,24 Mio.). Die Mittel aus der Kapitalerhöhung wurden hauptsächlich zur anteiligen Tilgung eines Bankdarlehens der Commerzbank AG sowie eines zinslosen Verkäuferdarlehens in Höhe von € 17 Mio. zur Finanzierung des Kaufs der Business Keeper GmbH verwendet. Die **Eigenkapitalquote** stieg zum Bilanzstichtag entsprechend auf **59%** (31.12.2021: 38%). Für die Angabe zu eigenen Aktien gem. § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG verweisen wir auf den Konzernanhang (§ 315 Abs.2 S.2 HGB).

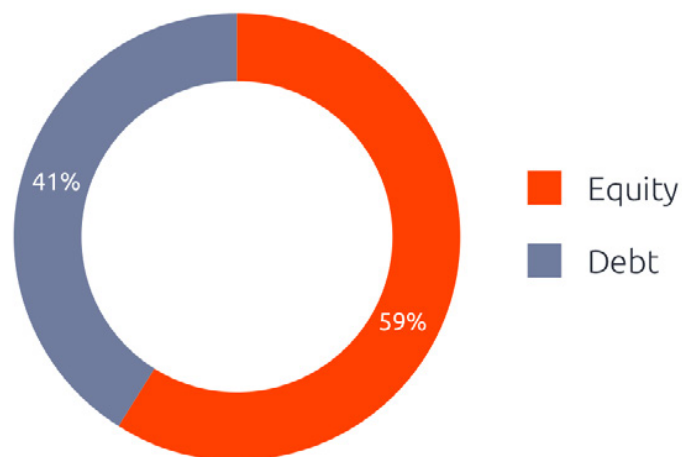
Zum Stichtag erhöhten sich die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** auf **€ 10,65 Mio.** (31.12.2021: € 8,65 Mio.). Die **kurz- und langfristigen finanziellen Schulden sanken** durch die Tilgungen von Bankschulden deutlich gegenüber dem Jahresende auf **€ 39,09 Mio.** (31.12.2021: € 83,02 Mio.). Die **Nettoverschuldung** (liquide Mittel abzüglich Finanzschulden) ging auf **€ 28,43 Mio.** (31.12.2021: € 74,37 Mio.) zurück. **Ohne** Einbeziehung der Verbindlichkeiten aus **Leasing** von € 3,85 Mio. lag die **Nettoverschuldung bei € 24,59 Mio.** (31.12.2021: Nettoverschuldung von € 68,34 Mio.).

Die EQS Group AG hat das **Akquisitionsdarlehen der Commerzbank** über ursprünglich € 50 Mio. zum Erwerb der Business Keeper GmbH unter Führung der Commerzbank neu strukturiert. Der noch verbleibende Teil (€ 25 Mio.) wurde als **langfristiges Darlehen** mit ratierlicher Tilgung und unter Aufnahme der Deutschen Bank sowie der Kreissparkasse Biberach in das Bankenkonsortium **refinanziert** und um € 5 Mio. auf **€ 30 Mio.** erweitert.

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** gingen zum 31.12.2022 um **-15%** auf **€ 2,71 Mio.** (31.12.2021: € 3,20 Mio.) wurde. Die **Rückstellungen** stiegen auf T€ 318 (31.12.2021: T€ 192). Die **Leistungen an Arbeitnehmer**, welche seit 2021 in einem separaten Bilanzposten ausgewiesen werden, gingen auf **€ 1,92 Mio.** (31.12.2021: € 2,23 Mio.) zurück. Die Kundenvorauszahlungen stiegen mit dem Umsatzwachstum wodurch die **Vertragsverbindlichkeiten** sich um **+16%** auf **€ 11,54 Mio.** (31.12.2021: € 9,98 Mio.) erhöhten. Die **latenten Steuerschulden** erhöhten sich auf **€ 18,62 Mio.** (31.12.2021: € 16,61 Mio.).

Aufgrund des geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (20% bis 25%), welche überwiegend in Hartwährungen (CHF, DKK, GBP, HKD, USD) anfallen und zum Teil von gegenläufigen Entwicklungen geprägt sind, wird zurzeit noch **Wechselkurssicherungsgeschäfte verzichtet**. Sämtliche Bankdarlehen 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 vollständige **Absicherung durch Zinsderivate** für die Bankdarlehen für die Übernahme der Got Ethics A/S und der Business Keeper GmbH, welche variabel verzinst sind.

Kapitalstruktur zum 31.12.2022



Mitarbeitende

In **2022** stieg die Zahl der im Konzern festangestellten **Mitarbeitenden** zum Bilanzstichtag infolge der Zurückhaltung bei Neueinstellungen lediglich um **+2%** auf **579** (Vorjahr: 565). So wurden insbesondere an den Vertriebsstandorten im europäischen Ausland neue Mitarbeitende eingestellt. In Deutschland stieg die Anzahl dagegen lediglich auf 366 (Vorjahr: 356). Der Technologiestandort in Kochi blieb mit 94 Mitarbeitenden zum Stichtag nahezu unverändert (-2). Ebenso der in 2021 gegründete Standort in Belgrad, Serbien (7 Mitarbeitende). Am Standort Russland wurde infolge der Krise die Anzahl Mitarbeitende deutlich von 12 auf 5 abgebaut. Im Jahresdurchschnitt 2022 beschäftigte die EQS Group 576 Mitarbeitende (Vorjahr: 514). Die Anzahl an Vollzeitäquivalenten (FTE) lag zum Stichtag bei 538 (Vorjahr: 525).

<i>Anzahl Mitarbeitende nach Funktion (Stichtag)</i>	31.12.2022	31.12.2021
Software Development	242	263
Marketing & Sales	120	93
Product Management & Customer Success	134	129
Management & Administration	83	80
Gesamt	579	565



Gesamtaussage zur Lage des Konzerns

Die Ertragslage der EQS Group wird wesentlich vom Trend **steigender Regulierungen im Bereich Compliance** für Unternehmen und Organisationen geprägt. Die aktuell wichtigste Regulierung, die **europäische Hinweisgeberrichtlinie**, gilt seit **Dezember 2021**, wird aber in den meisten Mitgliedsländern, darunter auch Deutschland, voraussichtlich erst im Jahr 2023 gesetzlich umgesetzt. Infolgedessen stiegen die **Umsatzerlöse des Konzerns** in 2022 lediglich um **+22%** auf **€ 61,43 Mio.** (Vorjahr: € 50,22 Mio.) und nicht wie initial geplant um +30% bis +50%.

Die **operativen Aufwendungen** erhöhten sich in Summe unterproportional zur Umsatzentwicklung um **+17%** auf **€ 59,86 Mio.** (Vorjahr: € 51,09 Mio.). Maßgeblich hierfür war ein geringerer Anstieg der sonstigen Aufwendungen (+5%), insbesondere geringere Marketingausgaben als im Vorjahr als Folge der Verzögerung bei der Umsetzung des Hinweisgeberschutzgesetzes.

Das **EBITDA** stieg deutlich überproportional auf **€ 4,57 Mio.** (Vorjahr: € 1,74 Mio.). Dennoch waren die Einsparungen nicht ausreichend um das untere Ende der zu Jahresbeginn ausgegebenen Spanne von € 6 Mio. bis € 10 Mio. zu erreichen.

Das **Eigenkapital** erhöhte sich durch die im März 2022 durchgeführte Kapitalerhöhung gegen Bareinlage zum 31.12.2022 deutlich auf **€ 112,21 Mio.** (31.12.2021: € 70,24 Mio.). Die **Eigenkapitalquote** stieg zum Bilanzstichtag entsprechend auf **59%** (31.12.2021: 38%). Die **kurz- und langfristigen finanziellen Schulden sanken** durch die Tilgungen von Bankschulden deutlich gegenüber dem Jahresende auf **€ 39,09 Mio.** (31.12.2021: € 83,02 Mio.). Die **Nettoverschuldung** (liquide Mittel abzüglich Finanzschulden) ging auf **€ 28,43 Mio.** (31.12.2021: € 74,37 Mio.) zurück. Auf Grund der Kapitalerhöhung und der Darlehenstilgungen hat sich die Kapitalstruktur und damit die Lage des Konzerns deutlich verbessert. Zwar blieb die Geschäftsentwicklung in 2022 hinter dem initialen Plan zurück, jedoch wurde, wie im Vorjahr, ein deutliches Umsatzwachstum erreicht.

C. Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

In 2022 war die **Weltwirtschaft** durch die hohe Inflation und den damit verbundenen Leitzinserhöhungen, dem Krieg in der Ukraine sowie weiter bestehenden Lieferkettenproblemen von schwierigen Rahmenbedingungen geprägt. Dies führte auch zu einer **Eintrübung des wirtschaftlichen Ausblickes** und **Rezessionssorgen in Europa** mit Blick auf das Jahr 2023.

Für 2023 erwartet die Weltbank¹⁰ mit **+1,7%** (2022e: +2,9%) ein deutlich geringeres Wachstum des **realen BIP** der Weltwirtschaft. Die nachfolgenden Prognosen zur Geschäfts-, Finanz- und Ergebnisentwicklung der EQS Group AG im Geschäftsjahr 2023 stehen daher unter dem Vorbehalt, dass der Krieg in der Ukraine regional begrenzt und die negativen Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung in den europäischen und weltweiten Volkswirtschaften überschaubar bleiben. Im Falle einer Ausweitung des Krieges können sich weitreichende Konsequenzen für die Geschäftsentwicklung ergeben.

Unter diesen Annahmen **prognostiziert der Vorstand der EQS Group AG** für das Geschäftsjahr **2023** einen **Umsatzanstieg** von **+15%** bis **+20%** gegenüber dem Vorjahr auf dann **€ 71 Mio. bis € 74 Mio.**

Für das **Segment Compliance** wird für das Geschäftsjahr 2023 ein **Umsatzplus** von **+20% bis +25% geplant**. Dabei erwarten wir eine Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie in nationales Recht in Deutschland spätestens im dritten Quartal 2023 und damit verbunden weitere Umsatzsteigerungen im Produktbereich Hinweisgebersysteme.

Im Segment **Investor Relations** erwarten wir für 2023 bedingt durch die hohe Unsicherheit und Zurückhaltung der Investoren wieder eine geringe Anzahl an **Börsengängen**. Wir rechnen daher mit einem **Umsatzwachstum** von **bis zu +10%**. Dies insbesondere durch eine Geschäftsausweitung mit dem IR COCKPIT.

Für das **EBITDA** erwarten wir für **2023** eine Spanne von **€ 9 Mio. bis € 11 Mio.**

Bei der Kennzahl **Neu-ARR**, die das vertraglich neu abgeschlossene wiederkehrende Geschäftsvolumen beziffert, erwarten wir ein Volumen von **€ 9 Mio. bis € 12 Mio.**

Im Bereich der **neuen SaaS-Kunden** liegt der Fokus in 2023 wieder auf der Anzahl an Unternehmen und Organisationen, welche das **Hinweisgebersystem** der EQS Group nutzen werden. Ziel ist zwischen **2.000 und 3.000 Neukunden** zu gewinnen.

Für 2023 erwarten wir eine **gleichbleibend hohe Mitarbeiterzufriedenheit** (2022: 4,07 von 5 erreichbaren Stufen), auch für die **Kundenzufriedenheit** gemessen am Net Promoter Score einen **stabil hohen Wert** (2022: 43).

¹⁰Worldbank, Global Economic Prospects, Jan 2023

Ausblick 2023

Neukunden SaaS

2.000 - 3.000



Umsatzwachstum

15 - 20%



Neu-ARR

€ 9 - 12 Mio.



EBITDA

€ 9 - 11 Mio.



Net Promoter Score

Stabil



Mitarbeiterzufriedenheit

Gleichbleibend hoch



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 Risiko- und Chancenmanagement 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. Der Vorstand der EQS Group AG trägt die Gesamtverantwortung für ein effektives Risiko- und Chancenmanagement, durch das ein umfassendes und einheitliches Management sämtlicher wesentlicher Risiken und Chancen sicher gestellt werden soll.

Zur Erkennung, Bewertung und Steuerung von Risiken setzt der Vorstand ein Risiko-Instrument ein, bei dem die Einzelrisiken jeweils bewertet werden und die Einzelbewertungen zu einer Gesamtgröße aggregiert werden (sog. Risikokapital bzw. Gesamtrisikokapital).

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. Im Jahr 2022 gab es eine Reihe von schwerwiegenden Ereignissen die zu einer deutlichen Verschlechterung der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen in Europa und in vielen Teilen der Welt, darunter auch die EQS Group, geführt haben. Europa leidet seit 2022 unter hoher Inflation. Ursächlich hierfür ist die expansive Geldpolitik der Europäischen Zentralbank als Reaktion auf die Krisen innerhalb der letzten fünfzehn Jahre (Finanzkrise 2009, Staatsschuldenkrise 2012 und COVID-Krise 2020) sowie die durch die COVID-Krise und den russischen Angriffskrieg ausgelösten Störungen weltweiter Lieferketten und Verknappungen des Rohstoffangebots. Damit verbunden sind bestimmte politisch-rechtliche Risiken wie Sanktionen oder Beschränkungen insbesondere mit Blick auf Russland eingetreten.

Die Schadenswahrscheinlichkeit in Bezug auf politisch-rechtliche Risiken (gesetzliche Beschränkungen) und insbesondere auf konjunkturelle Risiken (Rezession) ist infolge der Entwicklung von gering auf hoch bzw. von hoch auf sehr hoch, gestiegen. Die Risiken aus der globalen COVID-19-Pandemie in Bezug auf die konjunkturelle Entwicklung sind dagegen nicht weiter gestiegen und von offizieller Stelle wurde auch das Ende der Pandemie verkündet. In Summe sind die volkswirtschaftlichen Risiken jedoch deutlich gestiegen. Für die EQS Group kann dies zu einer Investitionszurückhaltung unserer Kunden und damit zu längeren Vertriebszyklen führen, was die Umsatzentwicklung der EQS Group negativ beeinflussen könnte.

Durch die Übernahme von zwei Wettbewerbern, der Business Keeper GmbH und der Got Ethics A/S konnte das **Wettbewerbsrisiko** im Bereich Whistleblowing reduziert werden. Gleichzeitig steigt der Wettbewerb im Bereich Whistleblowing mit Fokus auf die Zielgruppen kleiner und mittelgroßer Unternehmen (KMU) durch neue lokale Anbieter. Unser Angebot von Produkten bündeln wir in einer Plattform, dem

COCKPIT, was die Kundenbindung erhöht und dem Preisdruck entgegenwirken soll. Die Differenzierung zu den neuen Wettbewerbern über Qualität, Sicherheit und Kompetenz durch die langjährige Erfahrung ist ebenfalls wichtig. Das Risiko für die EQS Group AG im Bereich **Markt- und Branchenentwicklung** ist in Summe gestiegen.

Unternehmensspezifische Risiken

Unter dem Begriff unternehmensspezifische Risiken werden Risiken wie Wachstums-, Produkt-, Leistungs-, Steuerungs- und Personalrisiken zusammengefasst. Risikopotenziale ergeben sich vorrangig in den Bereichen der Internationalisierung, der Entwicklung von Produkten und im Bereich der Information Security. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab im Vergleich zum Vorjahr ein weitgehend konstantes Risikoniveau. Die vielzähligen **Wachstumsaktivitäten** der EQS Group werden unter Verwendung von Marktrecherchen, Business-Case-Berechnungen und umfassendem Austausch zwischen Vertrieb, Produktmanagement, Software-Entwicklung sowie Management laufend überprüft.

Die **Internationalisierungsstrategie** der EQS Group ist bereits weit fortgeschritten und wir sind in den für unser Geschäft wichtigsten Ländern vor Ort mit lokalen Gesellschaften vertreten. Der operative Break-even einer neuen Gesellschaft wird nach circa fünf Jahren erwartet. Die Investitionen in die Auslandsexpansion der letzten Jahre haben sich ausgezahlt. Die meisten Gesellschaften sind bereits operativ profitabel. Die Tochtergesellschaft in Russland hat sich durch den Krieg in der Ukraine und ihren Folgen dagegen negativ entwickelt. Die Fortsetzung dieser Entwicklung ist auch für 2023 zu erwarten. Die EQS Group AG bewertet das Risiko aufgrund des sehr geringen Umfangs des Russlandgeschäfts und des Beschlusses die Geschäftstätigkeit in Russland einzustellen als begrenzt ein.

Im Bereich Investor Relations festigt die Ausweitung der Geschäftsbeziehung im Zuge der erfolgreichen Migration der bestehenden Kunden auf das neue IR COCKPIT unsere **Marktposition**. Gleichzeitig sind die Umsätze in hohem Maße diversifiziert. 99% unserer Kunden repräsentieren einen Umsatzanteil von unter einem Prozent und in keinem Fall übersteigt der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden fünf Prozent des Gesamtumsatzes. Bedingt durch das eingetrübte wirtschaftliche Umfeld, ausbleibende Börsengänge, Anpassungen in der Unternehmensstrategie sowie der Entwicklungen im russischen Markt kam es im Jahr 2022 zu einem Rückgang bei projektbezogenen Umsätzen. Dieser Rückgang konnte durch den erhöhten Anteil an wiederkehrendem Geschäft nahezu vollständig kompensiert werden, so dass nur ein minimaler Umsatzrückgang zu verbuchen war.

Die umfangreiche **Neuentwicklung** von Produkten für das **Compliance COCKPIT** führt zu einer hohen Risikobewertung im Bereich Produkt- und Leistungsrisiken. Die Schadenswahrscheinlichkeit ist stabil, da die Entwicklungsschwerpunkte auf standardisierte Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen. Die Höhe der neu aktivierten Entwicklungsleistungen ist vergleichbar zum Vorjahr. Somit ergibt sich keine Änderung des Produktrisikos.

Im **Vertrieb** an kleine und mittelgroße, nicht-börsennotierte Unternehmen sowie öffentliche Institutionen und Organisationen spielen Vertriebspartnerschaften eine wichtige Rolle für den Geschäftserfolg. So wurde in den letzten beiden Jahren eine Vielzahl von Partner-

schaften abgeschlossen. Ob bzw. welche dieser Partnerschaften aktiviert und zum Erfolg nennenswert beitragen können, ist von der EQS Group nur begrenzt beeinflussbar. Somit ist das Kooperationspartnerrisiko in 2022 weiterhin konstant.

Personalrisiken

Ein **anhaltender Bedarf an Fachkräften**, Fluktuation und der Verlust von Schlüsselmitarbeitern stellen eine Risikosituation im Personalbereich dar. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des **Verlusts von Mitarbeitenden in Schlüsselpositionen** ist im Vergleich zum Vorjahresniveau unverändert. Gleichzeitig reduziert sich die Abhängigkeit vom deutschen Arbeitsmarkt und damit das Konzernrisiko durch unsere internationalen Standorte 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**. Deshalb wurden in den vergangenen Jahren weitere Kontrollstrukturen, wie periodische Performance Reviews der einzelnen Gesellschaften sowie ein umfassendes Kostenbudgeting und -controlling eingeführt.

Informations- und Cybersecurity Risiken

Im Bereich der **Informations- und Cybersecurity Risiken** ergibt sich im Betrachtungszeitraum ein gestiegenes Risikoniveau. Als Technologieunternehmen legt die EQS Group großen Wert auf den Schutz der sensiblen Kundendaten. Sicherheit der IT-Infrastruktur, Härting, Hochverfügbarkeit und Widerstandsfähigkeit gegen Angriffe sind für uns von größter Wichtigkeit. Ebenso wichtig ist es, die kosteneffizientesten Maßnahmen zu identifizieren, die den größten Return on Investment bringen. Durch ständige Investitionen in ein **Informationssicherheitsprogramm** sowie unterschiedlicher **Sicherheitskontrollen**, deren laufende Bewertung zur Wirksamkeit und dem umfassenden Ausbau des globalen Information-Security Teams stärkt die EQS Group kontinuierlich ihre Sicherheitslage gegenüber internen und externen Bedrohungsakteuren. Über ihre umfangreichen, **mehrschichtigen und globalen Cyber-Versicherungen mit branchenführenden Anbietern** ist die EQS Group gegen Schäden aus internen oder externen Cyber-Vorfällen abgesichert und hat die Abdeckung in der Vergangenheit deutlich erhöht, um die Restrisiken nach der Errichtung von Sicherheitskontrollen abzufangen. Dennoch ist im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte das Risiko sehr hoch, da die Anzahl der Angriffe auf IT-Infrastrukturen kontinuierlich zunimmt. Um die Sicherheitslage weiter zu verbessern wird bei der EQS Group laufend an der Erweiterung des Informationssicherheitsprogrammes, den Kontrollen und deren Überprüfung mit Hilfe externer Auditoren gearbeitet. Regelmäßige interne Trainings sollen das Bewusstsein für mögliche Angriffe und Informationssicherheit bei allen Mitarbeitenden schärfen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Die **Investitionsrisiken** sowie das Rentabilitätsrisiko von Investments sinken gegenüber dem Vorjahr infolge geringerer Neuinvestitionen. Umfassende Erfahrungen innerhalb oder in angrenzenden Bereichen unseres operativen Geschäfts sowie in der Softwareentwicklung, welche sich eng an den Kundenbedürfnissen orientiert, helfen uns dabei, die Investitionsrisiken zu managen und die Schadenwahrscheinlichkeit gering zu halten.

Die Wahrscheinlichkeit eines **Liquiditätsrisikos** ist aufgrund der deutlichen **Reduzierung der kurz- und mittelfristig fälligen Finanzschulden** gesunken. Die Anschlussfinanzierung der **verbleibenden Verbindlichkeiten** im Rahmen eines **langfristigen Bankdarlehens** wurde im Verlauf des Geschäftsjahres 2022 abgeschlossen. Damit ist die Wahrscheinlichkeit eines Kredit- und/oder Insolvenzrisikos gegenüber dem Vorjahr grundsätzlich deutlich gesunken. Im Rahmen der wesentlichen Darlehensverträge sind, wie auch in der Vergangenheit, Financial Covenants vereinbart, welche sich am erreichten EBITDA bzw. an dem Verhältnis der Nettoverschuldung zu EBITDAs zu festen Zeitpunkten während der Darlehenslaufzeit orientieren.

Die Nichteinhaltung der vereinbarten Financial Covenants kann zu schwerwiegenden Konsequenzen im Hinblick auf die Sicherstellung der Unternehmensfinanzierung führen. In 2022 kam es zur Nichteinhaltung des EBITDA-Covenants. Dies stellte für sich ein unmittelbares Risiko dar, da die kreditgebenden Banken damit eine vorzeitige Rückzahlung des Darlehens hätten fordern können. Infolgedessen wurde mit den Banken eine Zusatzvereinbarung zum Darlehensvertrag geschlossen, welche den EBITDA-Covenant für 2022 nachträglich aufhebt und die Anpassung der Financial Covenants für 2023 entsprechend der Planungsprämissen vereinbart. Infolgedessen wurde die Zinsmarge für den Zeitraum 01.01.2023 bis 30.09.2023 um 25 Basispunkte erhöht. Damit wurde das Risiko für die kommenden zwei Geschäftsjahre bei Annahme eines planmäßigen Geschäftsverlaufs, insbesondere im Hinblick auf die Gesetzesumsetzung der Hinweisgeberrichtlinie, beseitigt.

Das **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 **Marktrisiko** ist das Risiko, dass sich die Marktpreise z.B. Wechselkurse oder Zinssätze, ändern und dadurch die Erträge der Gesellschaft oder der Wert der gehaltenen Finanzinstrumente beeinflusst werden. Ziel des Risikomanagements ist es das Marktrisiko zu steuern und zu kontrollieren. Zur Steuerung der Marktrisiken erwirbt die Gesellschaft in Einzelfällen Derivate. Zu Risikomanagementzwecken hält die Gesellschaft Zinscaps auf Basis des EURIBOR, die zur Begrenzung des **Zinsänderungsrisikos** aus Darlehensaufnahmen mit Kreditinstituten verwendet werden. Es wurden aktuell keine Sicherungsbeziehungen mit Zahlungsströmen aus Grundgeschäften gebildet, sondern nur eine wirtschaftliche Absicherung vorgesehen. Die Entwicklung des Marktpreises der Derivate sowie der variablen Zinssätze aus Darlehensfinanzierung wird fortlaufend von den Verantwortlichen der Finanzabteilung überwacht.

Das Risikopotenzial durch **Wechselkursrisiken** resultiert hauptsächlich aus Bilanzposten 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, DKK, GBP, USD und HKD eine begrenzte gegenseitige Absicherung.

Sonstige Risiken

Beim **Organisations- und Führungsrisiko** gab es in den Punkten Dokumentations-, Compliance-, Datenschutz-, Kontroll- und Steuerungsrisiko sowie Informations- und Kommunikationsmanagement keine substanzielle 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 heutigen Zeitpunkt eine realistische Aussage über die Gesamtrisikosituation der EQS Group AG und deren Entwicklung getroffen werden.

Das **Gesamtrisikokapital der EQS Group** ist zum Bilanzstichtag 31.12.2022 im Vergleich zum Vorjahr um acht Prozent 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 die Produktdiversifikation die Abhängigkeit vom Heimatmarkt und sorgt sukzessive für eine Risikodiversifikation.

Die deutliche Verschlechterung der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen haben zu einer Erhöhung des Umfeldrisikos geführt. Gleichzeitig ist das unternehmensspezifische Risiko weiterhin hoch. Verstärkte Investitionen in neue Märkte führen zu Wachstumsrisiken. Die fortschreitende Digitalisierung hat steigende Risiken im Bereich der Information Security zur Folge. Die Tilgung von Finanzschulden sowie die langfristige Refinanzierung der Restschuld sorgten für eine wesentliche Reduktion des Liquiditäts- und Insolvenzrisikos und reduzierten damit das finanzwirtschaftliche Risiko. Die weitere Entwicklung des Ukraine-Kriegs kann zu negativen Auswirkungen auf die geplante Geschäftsentwicklung der EQS Group im laufenden Geschäftsjahr 2023 führen. Der Vorstand der EQS Group schätzt die bestehenden Risiken und die bestehende Verlustsituation nicht als bestandsgefährdendes Risiko ein.

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 2023 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** und im **Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz** in Deutschland. Hieraus erwarten wir für das Geschäftsjahr 2023 deutliche Umsatzzuwächse.

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** führt die in den kommenden Jahren anstehende Ausweitung der Reporting- und Compliancepflichten (u.a. EU-Whistleblower-richtlinie, Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, CSRD) bereits teilweise auf Unternehmen ab 50 Mitarbeitenden, Organisationen und öffentliche Institutionen zu zusätzlichen Geschäftschancen für die EQS Group. Infolgedessen hat sich auch der potenzielle Kundenkreis deutlich vergrößert. Im Zuge dieser europäischen Regulierungsinitiativen wird das Produktportfolio der EQS Group kontinuierlich ausgebaut. Gleichzeitig werden durch EQS weitere Software-Anwendungen wie Policy Manager, Third Party Manager oder Approval Manager entwickelt und als integriertes Compliance Management System (Compliance COCKPIT) vertrieben.

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien:

Die Integration von Integrity Line und der Ausbau des **Compliance COCKPIT** um weitere Module (Approval Manager, Policy Manager, etc.) ermöglicht zukünftig einem Großteil der bestehenden und zukünftigen Whistleblowingkunden, ein vollständiges Compliance Management System anzubieten. Dies geht einher mit der Chance eines deutlich höheren durchschnittlichen Umsatzes je Kunde. Hieraus sind in den nächsten Jahren deutliche Umsatzzuwächse möglich.

Beim **IR COCKPIT** bietet insbesondere die Anhebung rabattierter Preise bei Bestandskunden auf den Listenpreis zusätzliches Umsatzpotenzial. Auch in 2023 wird ein Anstieg der wiederkehrenden Umsätze von rund € 0,5 Mio. bis € 1 Mio. erwartet, der sich in den Folgejahren fortsetzen wird.

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 2023 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, 29. März 2023



Achim Weick
(Vorstandsvorsitzender)



Christian Pflieger
(Vorstand)



Marcus Sultzer
(Vorstand)



André Silvério Marques
(Vorstand)