



ZUSAMMENGEFASSTER LAGEBERICHT ZUM 31. DEZEMBER 2023

EQS GROUP AG
München

1 **Allgemeine Hinweise zum zusammengefassten Lagebericht**

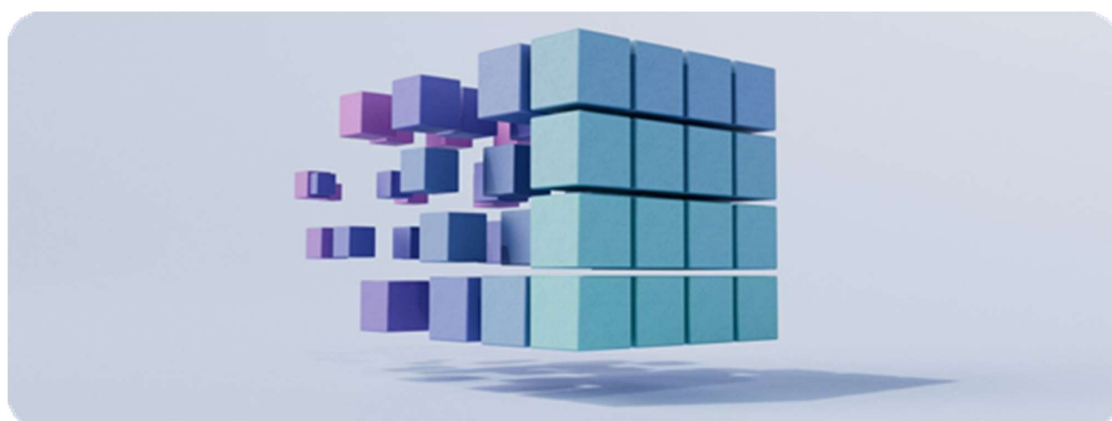
Dieser zusammengefasste Konzernlagebericht der EQS Group AG (im Folgenden: „wir“, „EQS“, „das Unternehmen“, „der Konzern“, „Sie“, „EQS Group“) und Lagebericht der EQS Group AG wurde gemäß §§ 289 und 315 HGB aufgestellt.

Seit dem Geschäftsjahr 2023 wird der Lagebericht der Muttergesellschaft EQS Group AG mit dem Konzernlagebericht als zusammengefasster Bericht dargestellt. Die kongruenten Inhalte sind zusammengefasst und der Wirtschafts- und Prognosebericht für den Konzern und die EQS Group AG getrennt dargestellt.

Alle Angaben in diesem Bericht beziehen sich, sofern nicht anders vermerkt, auf den 31. Dezember 2023 beziehungsweise auf das Geschäftsjahr, dass an diesem Datum endet.

Prozentangaben sind kaufmännisch ohne Nachkommastelle gerundet. Millionen (Mio.) sind mit zwei Nachkommastellen und Tausend (T€) ohne Nachkommastellen angegeben.

Dieser Lagebericht enthält vorausschauende Aussagen und Informationen, die auf den Ansichten und Annahmen der Geschäftsleitung beruhen. Diese stützen sich ihrerseits auf die Informationen, die der Geschäftsleitung gegenwärtig zur Verfügung stehen. Solche zukunftsbezogenen Aussagen resultieren aus unseren aktuellen Erwartungen, Annahmen und Prognosen im Hinblick auf zukünftige Umstände und Ereignisse. Folglich unterliegen diese vorausschauenden Aussagen und Informationen verschiedenen Risiken und Unsicherheiten, von denen viele außerhalb unseres Einflussbereichs liegen. Sollten eines oder mehrere dieser Risiken und Unsicherheiten eintreten oder sollten sich die Annahmen der Geschäftsleitung als unrichtig erweisen, könnten unsere tatsächlichen Ergebnisse erheblich von den Erwartungen abweichen, die in den vorausschauenden Aussagen und Informationen beschrieben sind oder die sich daraus ableiten lassen.



2 Grundlagen des Konzerns

2.1 Ziele, Vision, Geschäftsmodell

2.1.1 Die EQS Group im Überblick

Die **EQS Group AG** wurde im Jahr 2000 in München gegründet. Sie ist ein führender internationaler Cloudsoftware-Anbieter in den Bereichen **Corporate Compliance, Investor Relations** und **ESG Reporting**. Neben der Zentrale in München verfügt das Unternehmen über insgesamt 13 Standorte in verschiedenen Finanzmetropolen der Welt sowie über ein Technologiezentrum in Kochi (Indien). Mit über 500 Mitarbeitenden betreuen wir Kunden in vielen Ländern. Geographisch werden die Märkte im Inland (Deutschland) und Ausland unterteilt. Wo sinnvoll, gründen wir neue Niederlassungen oder erwerben Unternehmen, um unser Ziel und unsere Vision zu erreichen. Im Geschäftsjahr 2023 gab es keine Neugründungen von Niederlassungen oder Akquisitionen von Unternehmen.

2.1.2 Geschäftsmodell

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.

Aus der Bereitstellung von Cloudsoftware erzielen wir umfassende **SaaS-Erlöse**¹. 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 Bereich der Verbreitung von Unternehmensmitteilungen erzielen wir Erlöse pro Nachricht in Abhängigkeit vom gewählten Verbreitungsnetzwerk. Einmalige Erlöse resultieren aus dem Setup von Webseiten, Apps, Charts, Tools oder digitalen Berichten.

2.1.3 Ziele, Strategie und Vision

In den vergangenen Jahren haben wir unser Leistungsangebot kontinuierlich ausgebaut und unsere Position als Marktführer im Bereich digitale Investor Relations im deutschsprachigen Raum (DACH) gefestigt. Aktuell nutzen nahezu alle DAX40-Kunden das **EQS IR COCKPIT**. Auch in der Schweiz und Österreich sind wir einer der führenden Anbieter in diesem Bereich.

Es gibt drei wesentliche Trends in der Wirtschaft, welche einen starken Einfluss auf das Geschäft der EQS haben: **Digitalisierung, Regulierung** und **Nachhaltigkeit**. Insbesondere die regulatorischen Anforderungen für Konzerne und mittelständische Unternehmen in den Bereichen Compliance und Governance haben sich kontinuierlich ausgeweitet. Hieraus ergibt sich für EQS großes Potenzial innovative Produkte einzuführen und dadurch zu wachsen. Wir sind davon überzeugt, dass Transparenz das wichtigste Kapital eines Unternehmens schafft: Vertrauen.

Unser Ziel ist es, der **führende europäische Cloud-Anbieter** für globale Investor **Relations- & Corporate Compliance-Lösungen** zu werden. Große Potenziale sehen wir insbesondere in der Erweiterung der **europäischen Regulierungen** und deren lokaler Umsetzung in den EU-Mitgliedsstaaten.

¹ Software as a Service

Aus unserer Strategie leiten wir das Produktportfolio ab. Im Bereich Investor Relations verfolgen wir auf Grund unserer Marktabdeckung eine Profitabilitätsstrategie. Hier sollen mit dem skalierbaren Geschäft nachhaltig konstante Erträge und hohe Cashflows erzielt werden. Im Bereich Compliance wollen wir die steigenden gesetzlichen Anforderungen nutzen. Das Compliance COCKPIT bietet dazu eine standardisierte Plattform. Damit sollen die Anforderungen möglichst umfassend erfüllt werden. Die daraus resultierenden wiederkehrenden Umsätze sollen die stabile Basis unseres Geschäftsmodells erweitern.

2.1.4 Werte und Mission

Seit Gründung hat sich die EQS kontinuierlich zu einem führenden europäischen Softwareunternehmen entwickelt. Dies war nur durch unsere Kultur, Werte und Prinzipien möglich.

Unsere **Mission „creating trusted companies“** treibt uns in unserer täglichen Arbeit an. Wir glauben daran, dass **Transparenz** das wichtigste Kapital, Vertrauen, schafft. Als Pioniere in der Digitalisierung von Arbeitsprozessen ist unsere Leidenschaft, **Investor Relations** und **Corporate Compliance** zu verbessern. Dazu stellen wir digitale Lösungen bereit, um Risiken zu minimieren, indem lokale Regulierungen eingehalten, Interessensvertreter eingebunden und somit durch die digitale Steuerung der Arbeitsabläufe Zeit eingespart werden kann.

Dazu leben wir in unserer täglichen Arbeit die folgenden, für uns sehr wichtigen Firmenwerte und Arbeitsprinzipien:

- **Leidenschaft:** Wir lieben, was wir tun und wollen damit erfolgreich sein.
- **Team Spirit:** Wir haben gegenseitige Empathie und Respekt.
- **Unternehmerisch:** Wir übernehmen Verantwortung für unsere Tätigkeiten.
- **Offene Unternehmenskultur:** Wir sind transparent und vertrauen einander.
- **Flache Hierarchien:** Wir sind diszipliniert in unseren Tätigkeiten und Gedanken.

Werte wie Offenheit, Transparenz und vertrauensvolle Zusammenarbeit sind die Leitlinien, an denen sich Beschäftigte und Führungskräfte stets orientieren. Sie sind essenzieller Teil unserer täglichen Zusammenarbeit, sowohl intern als auch im Kontakt mit Kunden, Geschäftspartnern, Lieferanten und Investoren.



2.2 Produktstrategie, Kunden und Investitionen

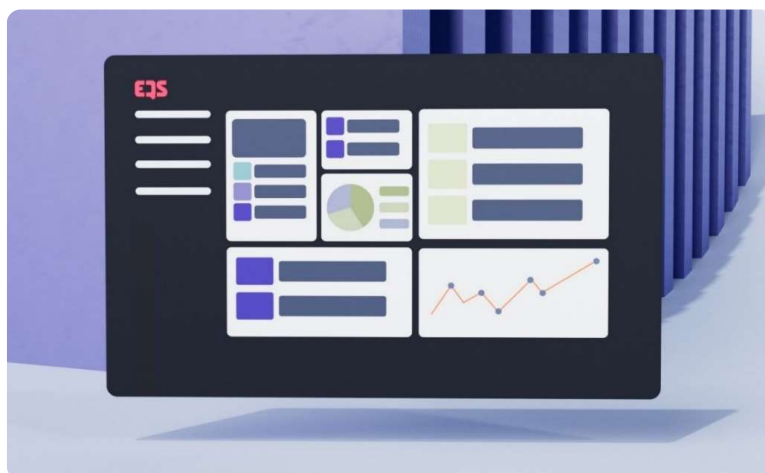
Produktstrategie

Im Bereich Compliance bieten wir eine **ganzheitliche Plattform** an (**Compliance COCKPIT**), die es Unternehmen ermöglicht, effektive Compliance-Programme zu implementieren und digital sowie effizient zu managen. Innerhalb der Plattform stehen **verschiedene Module** zur Verfügung, die wesentliche Kernelemente eines effektiven Compliance-Programms repräsentieren: Das Modul „**Policies**“ für das Verwalten und Kommunizieren von Regelungen und Richtlinien, „**Approvals**“ für Genehmigungs- und Offenlegungsprozesse, „**Integrity Line**“ als digitales Hinweisgebersystem, sowie „**Third Parties**“ als Modul für das Erfassen und Bewerten nachhaltigkeitsbezogener Risiken in der Lieferkette. Der Funktionsumfang des Compliance COCKPIT wird laufend erweitert, sowohl innerhalb bestehender Module als auch durch das Ergänzen neuer Module. So ist im Jahr 2024 der Launch des neuen Moduls „**Risks**“ geplant, das es Unternehmen ermöglichen wird, ihre Compliance-Risiken zu erfassen, zu bewerten und mit Maßnahmen zu versehen. Die bestehenden Module sollen weiter an Produktmaturität gewinnen sowie durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz über das gesamte COCKPIT hinweg, die Effizienz der Compliance-Prozesse gesteigert werden.

Im Bereich **Investor Relations** soll Wachstum durch Skalierung über das umfangreiche Angebot in unserem **IR COCKPIT** ermöglicht werden. Das IR COCKPIT soll zusätzlich eine 360 Grad Unternehmenskommunikationsplattform werden. Wir ermöglichen IR-Managern die nahtlose Erstellung und Bearbeitung **dynamischer Factsheets** in Echtzeit unter Einbeziehung von nutzergenerierten IR-Inhalten.

Unsere Produkte werden entsprechend der Anforderungen im Markt (Gesetze, Regularien, Trends oder Ideen) sowie neuer technologischer Möglichkeiten entwickelt. Die Bereitstellung von innovativen, an **Kundenbedürfnisse** angepasste Lösungen, ist die Kernaufgabe unserer Produktmanager und Softwareentwickler. Dafür orientieren sie sich am Stand der Technik sowie an aktuellen Erkenntnissen zur Anwenderfreundlichkeit (Usability) und Nutzererfahrung (User Experience, UX). Im Rahmen des „**Continuous Discovery**“-Prozesses sind unsere Produktmanager – direkt oder über Abteilungen wie Kundenbetreuung und Vertrieb – in engem Kontakt mit den Kunden und informieren sich über deren Bedürfnisse und Herausforderungen. Die Kombination aus Kundennähe und Verständnis für den Markt ist maßgeblich dafür, aktuelle Anforderungen oder gesetzliche Neuerungen in den Produkten abzubilden. Durch eine schnelle und praxisgerechte Umsetzung helfen wir wiederum unseren Kunden dabei, ihre Pflichten, zum Beispiel als börsennotiertes Unternehmen, oder weitere gesetzliche Vorgaben effizient zu erfüllen.

Im Austausch mit unseren Kunden streben wir schnelle Feedback-Zyklen und ein proaktives Produkt-Management an.

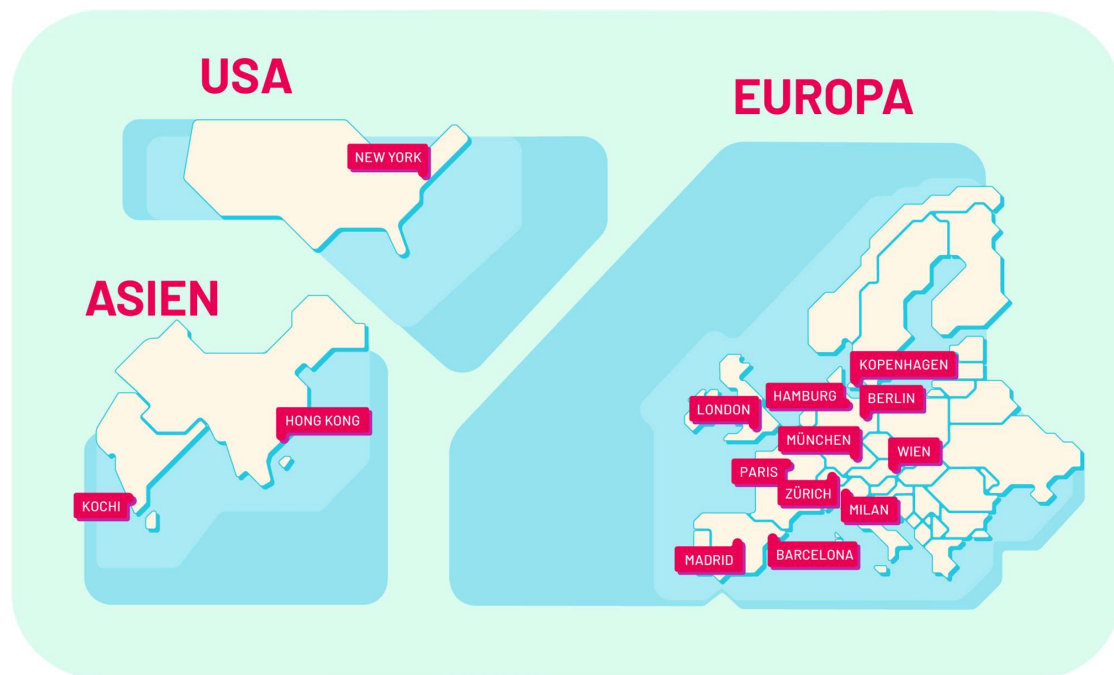


Kunden

Weltweit nutzen **tausende Unternehmen** die Produkte der EQS Group, unabhängig von Industrie, Branche und Unternehmensgröße. Zu unseren Kunden zählen auch Institutionen (Kommunen und staatliche Einrichtungen).

Im Segment **Investor Relations** sind unsere Kunden **kapitalmarktorientierte Unternehmen**, denen wir helfen, gesetzliche und freiwillige Transparenzanforderungen umzusetzen. Unser Kundenstamm im Segment Compliance ist deutlich breiter, da Regulierungen in diesem Bereich, vor allem in Europa, schrittweise immer mehr Unternehmen und Institutionen betreffen.

Aufgrund der europaweit einheitlichen Regulatorik fokussieren wir uns auf die Länder der **europäischen Union**. Wir gewinnen aber auch Kunden in anderen **globalen Märkten**, vor allem dort, wo die Gesetzgebung bereits weiter fortgeschritten ist und Verbindungen zu europäischen Märkten bestehen.



Forschung und Entwicklung

Die laufende **Weiterentwicklung bestehender Produkte** und die **Neuentwicklung von Cloudlösungen** stellt sicher, dass die Anwendungen aktuellen und künftigen Anforderungen unserer Kunden entsprechen. Sie bilden die **Grundlage für unser zukünftiges Wachstum**. Hierzu unterhalten wir Entwicklungszentren in Deutschland und Indien.

Im Zentrum der Produktentwicklung steht das **EQS COCKPIT**, unsere zentrale, cloudbasierte Plattform, die für alle Geschäftsbereiche entwickelt wird. Dazu verwenden wir Software-Entwicklungs-Methoden, die den aktuell üblichen Technologiestandards entsprechen.

Im **Segment Compliance** lag der Schwerpunkt der Entwicklungstätigkeiten auf dem **Go Live** 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 Moduls Third Parties**, einer Applikation, die insbesondere für das Monitoring der Lieferkettenrisiken relevant ist, fortgefahren. Damit wird das Produktangebot im Bereich Compliance deutlich ausgebaut und der Plattformansatz aus dem Bereich Investor Relations übernommen.

Im **Segment Investor Relations** wurde die Weiterentwicklung der bestehenden Applikationen CRM, Mailing und Investors im **IR COCKPIT** vorangetrieben.

Insgesamt wurden im Konzern im Geschäftsjahr 2023 **selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte** in Höhe von **€ 1,89 Mio.** (Vorjahr: € 2,16 Mio.) aktiviert, davon im Segment Compliance € 0,78 Mio. und im Segment Investor Relations € 1,12 Mio. Dies sind 28% aller Forschungs- und Entwicklungskosten in Höhe von € 6,85 Mio. Hierin sind auch Programmierleistungen des konzerninternen Entwicklungsdienstleisters EQS Webtechnologies Pvt. Ltd. in Indien in Höhe von gesamt € 1,00 Mio. enthalten. Die **Abschreibungen** auf selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte beliefen sich im Berichtszeitraum auf **€ 1,47 Mio.** (Vorjahr: T € 916).

In Zukunft wollen wir uns noch weiter auf Product Discovery konzentrieren. Die wichtigsten Kundenbedürfnisse und Anforderungen sollen frühzeitig identifiziert werden, um diese so schnell wie möglich zu adressieren. Das können neue Gesetze oder Richtlinien sein, die von den Kunden erfüllt werden müssen, neue Herausforderungen in der Zusammenarbeit, der Kommunikation oder den Prozessen oder andere Anforderungen in unseren Fachgebieten, die durch Software gelöst werden können. Darüber hinaus investieren wir kontinuierlich in die Benutzerfreundlichkeit unserer Anwendungen. Dies soll in Zukunft verstärkt durch Angebote wie How-to-Artikel, Video-Tutorials, Produkt-Updates und Guided Tours ergänzt werden.

2.3 Mitarbeitende

Unsere Mitarbeitenden sind ein zentraler Erfolgsfaktor für die EQS Group. Wir haben einen strukturierten Personalprozess etabliert, der sicherstellt, dass passende Mitarbeiter ausgewählt, optimal eingesetzt und kontinuierlich durch Schulungen weiterentwickelt werden.

Ein wichtiges Thema im Rahmen der Zufriedenheit der Mitarbeitenden ist die Vereinbarkeit von Privatleben und Beruf. Wir wollen unseren Beschäftigten eine gute Balance ermöglichen und bauen die Maßnahmen seit Jahren kontinuierlich aus.

In **2023** sank die Zahl der im Konzern festangestellten **Mitarbeitenden** infolge der Zurückhaltung bei Neueinstellungen zum Stichtag um **-3%** auf **562** (Vorjahr: 579). In Deutschland ging die Anzahl leicht auf 360 (Vorjahr: 366) zurück. Der Technologiestandort in Kochi hatte im Jahr 2023 im Durchschnitt 88 Mitarbeitende (Vorjahr: 94). Die Anzahl an Vollzeitäquivalenten (FTE) lag zum Stichtag bei 522 (Vorjahr: 538).

2.4 Gesamtwirtschaftliche und gesetzliche Rahmenbedingungen

Im Jahr **2023** ist die **Weltwirtschaft** in einem schwierigen Umfeld voraussichtlich um **+3,0%** (Vorjahr: +2,9%) gewachsen (**reales BIP**). Neben geopolitischen Entwicklungen wirken hier unter anderem auch die Auswirkungen der Geldpolitik mit steigenden Zinsen und die Effekte aus der Gesamtinflation. Die bestehenden Probleme in den Lieferketten, die hohe Inflation und damit verbundene Leitzinserhöhungen sowie der anhaltende Krieg in der Ukraine sowie im Nahen Osten trüben die Erwartungen für 2024 ein und führen zu Investitionszurückhaltung in vielen Branchen. Für 2024 wird ein Wachstum der Weltwirtschaft um 2,4% erwartet.

Anhaltend hohe Inflationsraten, restriktive Geldpolitik, herausfordernde Wettbewerbsbedingungen und die Verlagerung von Investitionen in nicht-europäische Länder belasten auch die exportabhängige Region Europa. Entsprechend war die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr 2023 geprägt. Zudem beeinflussen die Energiekrise, geo-ökonomische Spannungen und Fachkräftemangel die Wirtschaft in Deutschland. All das in einer Zeit,

in der es vieler Änderungen bedarf, um den Übergang zu Klimaneutralität und Nachhaltigkeit zu sichern. Für 2023 wird mit einem leichten Rückgang des realen BIP in Deutschland von **0,3%** (Vorjahr: +1,9%) gerechnet. Analog zur Weltwirtschaft ist der Ausblick für die deutsche Wirtschaft im Jahr 2024 deutlich schwächer. Das BIP Wachstum wird bei 1,3% erwartet.

In der ersten Jahreshälfte 2023 erholte sich der deutsche Leitindex **DAX** von einem Tiefpunkt 2022 von 11.000 Punkten auf über 16.000 Punkte und kursiert zum Jahresende 2023 bei historischen **Höchstständen**. Dies spiegelt die trotz hoher Inflation, gestiegener Zinsen und anhaltendem Krieg in der Ukraine positiven Aussichten für Investoren wider.

Die **Europäische Regulierung** im Segment Compliance wird schrittweise umgesetzt. Die europäische **Hinweisgeberrichtlinie** (EU-Direktive 2019/1937) ist im Oktober 2019 in Kraft getreten. Zweck der Richtlinie ist der Schutz von Hinweisgebenden (Whistleblowern), die einheitlich behandelt und besser geschätzt werden sollen. Durch die Richtlinie werden einheitliche Standards zur Meldung von Missständen und zum Schutz von Meldenden vorgeschrieben. Die Umsetzung der Richtlinie war **bis 2021 erwartet** worden. Diese verzögerte sich jedoch in vielen EU-Mitgliedsstaaten. Erst in den letzten zwei Jahren ist die Richtlinie in allen europäischen **Ländern in nationale Gesetze** umgesetzt worden. Das Inkrafttreten des Hinweisgeberschutzgesetz in Deutschland ist nach mehreren Verzögerungen im Juli 2023 vollzogen worden. Die Umsetzung der Richtlinie in wichtigen anderen europäischen Ländern wie Italien, Frankreich und Spanien fand im Jahr 2022 und 2023 statt.

2.5 Steuerungssystem

Zur Messung unseres Unternehmenserfolges auf Konzernebene und Gesellschaftsebene nutzen wir finanzielle und nicht-finanzielle Leistungsindikatoren.

Die wichtigsten **finanziellen Leistungsindikatoren** sind dabei **Umsatz** (-wachstum) und **EBITDA**².

Die wichtigsten **nicht-finanziellen Leistungsindikatoren** sind **Neukundenzahl** und **Neu-ARR** sowie die **Kundenzufriedenheit** und die **Mitarbeiterzufriedenheit**. Die Kundenzufriedenheit messen wir anhand des Net Promoter Scores, der Differenz von Kundenempfehlungsquote und Ablehnungsquote, im Rahmen 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 Onlinefragebogen über die Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber auf einer Skala von 1 bis 5 abstimmen. Die Umfrage misst schwerpunktmäßig die Zufriedenheit der Mitarbeitenden mit der Bezahlung, den Arbeitszeiten, der internen Zusammenarbeit, der internen Kommunikation und den Entwicklungsmöglichkeiten.

Diese Leistungsindikatoren begünstigen die Schaffung von Werten, u.a. eine adäquate Kapitalmarktrendite. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeitende ausschlaggebend für die Zufriedenheit und Loyalität unserer Kunden und den Unternehmenserfolg.

² EBITDA als Ergebnis aus Gesamtleistung abzüglich operativer Aufwendungen

3 Wirtschaftsbericht Konzern

3.1 Rückblick und Analyse

Ausblick und Ergebnisse für 2023

Im Folgenden wird der Ausblick für das Geschäftsjahr 2023 aus dem Lagebericht des Geschäftsjahres 2022 den tatsächlichen Ergebnissen für das Geschäftsjahr 2023 gegenübergestellt:

Strategisches Ziel	Kennzahl	Ergebnis 2023	Ausblick 2023
Wachstum	Umsatz*	€ 69,40 Mio.	€ 71 bis 74 Mio
	Umsatz Compliance*	+18%	+20 bis +25%
	Umsatz Investor Relations*	+3%	+0 bis +10%
	Neukunden	3.415	2.000 bis 3.000
Profitabilität	Neu-ARR	€ 12,01 Mio.	€ 9 bis 12 Mio.
	EBITDA*	€ 3,28 Mio.	€ 9 bis 12 Mio.
Kundenzufriedenheit	Net Promoter Score	41	stabil
Mitarbeiterzufriedenheit		3,97	stabil

*aus fortgeführten Geschäftsbereichen

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, einen auf dem deutschen Markt führenden Anbieter von elektronischen Hinweisgebersystemen, übernehmen.

Die Umsetzung (Verabschiedung und das Inkrafttreten) der **Hinweisgeberrichtlinie** in nationale Gesetzgebung in den für uns **wichtigen Märkten Spanien, Italien, Österreich** und vor allem in **Deutschland** zeigte insbesondere ab der zweiten Jahreshälfte 2023 positive Effekte.

Die herausfordernden **volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen**, wie die hohe **Inflation** und damit verbundene **Leitzinserhöhungen** sowie der Krieg in der Ukraine und der Konflikt im Nahen Osten, führten zu einer Eintrübung der Konjunkturerwartungen und zu einer Investitionszurückhaltung bei Unternehmen und damit verbundenen längeren Vertriebszyklen. Das Kapitalmarktumfeld verschlechterte sich gegenüber 2022 weiter, was im Segment Investor Relations zu spüren war.

Die **Einstellung der Geschäftstätigkeit in Russland** und **Serbien** sowie die **Liquidation der EQS Financial Markets & Media GmbH, München** führt zur Darstellung als nicht fortgeführter Geschäftsbereich (siehe Gesamtergebnisrechnung).



3.2 Ertragslage Konzern

Die **Umsatzerlöse des Konzerns**³ stiegen 2023 um +15% auf € 69,40 Mio. (Vorjahr: € 60,30 Mio.) bzw. inklusive aufgebener Geschäftsbereiche um +13% auf € 69,57 Mio. und lagen damit unterhalb der Erwartung zu Jahresbeginn (+15% bis +20%). Der wesentliche Teil der Umsatzzuwächse kommt aus dem **Segment Compliance**, da die Gesetzgebung zum Hinweisgeberschutzgesetz zur Jahresmitte 2023 in mehreren wichtigen Märkten in der EU in Kraft trat. Die Planabweichung ist die Folge zeitlich verzögerter Umsatzeffekte wegen einer verspäteten Umsetzung der Richtlinie.

Über Marketing- und Vertriebsaktivitäten konnten in 2023 **3.415 SaaS-Neukunden** hinzugewonnen werden, so viele Kunden wie nie zuvor. Das ursprüngliche Ziel von 2.000 bis 3.000 Neukunden wurde übertroffen. Die **Vertriebsaktivität durch unsere Partner** im Bereich kleinerer und mittelständischer Unternehmen (KMU) war wie geplant ebenso erfolgreich. Die **Gesamtzahl der Kunden** stieg deutlich auf **8.258** (Vorjahr: 5.054). Im Jahr 2023 wurden 3.349 neue Kunden für den Bereich Hinweisgebersysteme gewonnen. Die annualisierte **Churn Rate**⁴ lag mit 4,2% unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: 5,4%).

Die **Gesamtleistung**⁵ erhöhte sich um **+11 %** auf **€ 71,81 Mio.** (Vorjahr: € 64,43 Mio.). Die darin enthaltenen **aktivierten Eigenleistungen** lagen mit **€ 1,89 Mio.** leicht unter dem Vorjahresniveau (Vorjahr: € 2,16 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€ 315** (Vorjahr: T€ 835) deutlich niedriger aus als im Vorjahr. Im Vorjahr wurden Earn Out Verpflichtungen aus einer Akquisition Anfang 2021 erfolgswirksam ausgebucht.

Beim „**Neu-ARR**“ konnten wir mit **€ 12,01 Mio.** das obere Ende des zu Jahresbeginn formulierten Ziels erreichen (€ 9 Mio. bis € 12 Mio.). Bezogen auf den Anteil **wiederkehrender Umsatzerlöse** in 2023 von **€ 61,15 Mio.** lag das **Wachstum des ARR bei +20%**. Der **Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse** am Gesamtumsatz lag konstant bei **88%** (Vorjahr: 88%).

Die **operativen Aufwendungen**⁶ aus fortgeführten Geschäftsbereichen erhöhten sich proportional zur Umsatzentwicklung um **+15%** auf **€ 68,91 Mio.** (Vorjahr: € 59,86 Mio.).

Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, erhöhte sich um **+8%** auf **€ 41,88 Mio.** (Vorjahr: € 38,84 Mio.). Darin enthalten sind auch Kosten für die Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme in Höhe von T€ 562, infolge des öffentlichen Übernahmeangebots des Finanzinvestors Thoma Bravo. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Konzern 566 Mitarbeitende (Vorjahr: 576).

Die **bezogenen Leistungen** reduzierten sich um **-6%** auf **€ 8,52 Mio.** (Vorjahr: € 9,08 Mio.). Dies resultiert aus rückläufigen Umsätzen im Bereich Investor Relations Cloud Services, LEI und Filing, für die umfassende Fremdleistungen bezogen wurden.

Die **sonstigen Aufwendungen** erhöhten sich deutlich um **+52%** auf **€ 17,89 Mio.** (Vorjahr: € 11,79 Mio.). Maßgeblich dafür ist der Anstieg der Beratungskosten um € 4,71 Mio. im Rahmen des öffentlichen Übernahmeangebots durch den Finanzinvestor Thoma Bravo. Die IT- und Marketingaufwendungen stiegen dagegen plangemäß im Zuge der Ausweitung der Geschäftsaktivitäten infolge der Umsetzung der Hinweisgeberrichtlinie in wichtigen europäischen Märkten.

Die **Wertberichtigungen auf Forderungen** erhöhten sich auf **T€ 622** (Vorjahr: T€ 150). Dies ist das Ergebnis gestiegener Forderungen aus einem hohen Neugeschäft im Geschäftsjahr 2023.

³ Aus fortgeführten Geschäftsbereichen

⁴ Die Churn Rate wird gemessen als prozentualer Anteil der in den letzten 12 Monaten inaktiven oder verlorenen Kunden

⁵ Umsatzerlöse zuzüglich aktivierter Eigenleistungen und sonstiger Erträge

⁶ Summe aus bezogenen Leistungen, Personalaufwand, sonstige Aufwendungen und Aufwendungen aus Wertberichtigungen

Das **EBITDA*** ging insbesondere auf Grund von Aufwendungen (Rechts- und Beratungskosten und Abwicklung der Mitarbeiterprogramme) um € 1,64 Mio. auf **€ 3,28 Mio.** (Vorjahr: € 4,92 Mio.) bzw. inklusive aufgegebenen Geschäftsbereiche um € 1,67 Mio. auf € 2,90 Mio. zurück. Ohne Berücksichtigung dieser Sondereffekte liegt das EBITDA bei **€ 8,55 Mio.** und damit leicht unter der zu Jahresbeginn ausgegebenen Spanne von € 9 Mio. bis € 11 Mio.

<i>EBITDA Überleitung</i>	2023 T€	2022 T€
EBITDA	3.278	4.921
Sondereffekt - Rechts- und Beratungskosten	4.708	-
Sondereffekt - Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	562	-
EBITDA angepasst	8.548	4.921

Die **Abschreibungen** stiegen um **+4%** auf **€ 8,46 Mio.** (Vorjahr: € 8,15 Mio.). Darin enthalten sind Abschreibungen auf aktivierte Eigenleistungen in Höhe von € 1,47 Mio., aus Leasing in Höhe von € 1,87 Mio. sowie auf entgeltlich erworbene Kundenstämme und entgeltlich erworbene Software in Höhe von € 4,51 Mio. So blieb das **EBIT*** mit **€ -5,16 Mio.** (Vorjahr: € -3,14 Mio.) bzw. inkl. der aufgegebenen Geschäftsbereiche mit **€ -5,56 Mio.** (Vorjahr: € -3,58 Mio.) weiterhin negativ.

Das **Finanzergebnis*** verschlechterte sich auf **€ -2,44 Mio.** (Vorjahr: € -1,76 Mio.), im Wesentlichen bedingt durch höheren Zinsaufwand für Bankdarlehen wegen der Zinssteigerungen in Laufe des Jahres 2023. Zusätzlich führten Wechselkurseffekte aus dem Auslandsgeschäft zu geringeren Finanzerträgen als im Vorjahr. Das **Ergebnis vor Ertragssteuern (EBT)*** lag bei **€ -7,60 Mio.** (Vorjahr: € -4,92 Mio.) bzw. inkl. der aufgegebenen Geschäftsbereiche bei **€ -7,96 Mio.** (Vorjahr: € -5,34 Mio.). Insbesondere die Aktivierung eines Überhangs an aktiven latenten Steuern führte nach Verrechnung mit tatsächlichen Steueraufwendungen zu einem Steuerertrag in Höhe von € 1,94 Mio. (Vorjahr: Steuerertrag € 2,05 Mio.). So wurde ein negatives **Konzernergebnis*** in 2023 in Höhe von **€ -5,66 Mio.** (Vorjahr: € -2,87 Mio.) bzw. inkl. der aufgegebenen Geschäftsbereiche in Höhe von **€ -6,05 Mio.** (Vorjahr: € -3,33 Mio.) ausgewiesen.

Die Einstellung der Geschäftstätigkeit in Russland und Serbien sowie die Liquidation der EQS Financial Markets und Media GmbH, München führt zur Darstellung als **nicht fortgeführter Geschäftsbereich** (siehe Gesamtergebnisrechnung). Für nicht fortgeführte Geschäftsbereiche werden **Umsatzerlöse** in Höhe von T€ 172 (Vorjahr: € 1,13 Mio.), und ein **EBITDA** in Höhe von **T€ -379** (Vorjahr: T€ -354) im Geschäftsjahr 2023 ausgewiesen.

* aus fortgeführten Geschäftsbereichen

3.2.1 Segmententwicklung

Segmente 2023	Compliance	ggü. Vj.	Investor Relations	ggü. Vj.
Umsatz Cloud Produkte	€ 36,38 Mio.	20%	€ 10,88 Mio.	8%
Umsatz Cloud Service	€ 13,56 Mio.	13%	€ 8,75 Mio.	-3%
EBITDA	€- 0,53 Mio.	>-100%	€ 3,43 Mio.	>100%
SaaS-Kunden	6.915	87%	2.792	-1%
Filing-Kunden (Jahresbasis)	4.175	8%	-	-

Segment Compliance

Das Segment Compliance umfasst alle Produkte zur **Erfüllung regulatorischer Pflichten**. Dies beinhaltet die Cloud-Produkte Meldepflichten im Nachrichtenbereich (Disclosure), Insider Manager, die Hinweisgebersysteme Integrity Line und BKMS, Policy Manager, Rulebook und Approval Manager. Die meisten Module 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 Umsätze separat ausgewiesen.

Infolge der starken Kundengewinnung im Bereich Hinweisgebersysteme im **Segment Compliance** erhöhte sich der **Umsatz** um **+18 %** auf **€ 49,95 Mio.** und die **Kundenbasis** gegenüber dem Vorjahr um **+87 %** auf insgesamt **6.915** SaaS-Kunden. In 2023 konnten **3.349 neue SaaS-Kunden für Hinweisgebersysteme** gewonnen werden. Dabei war die EQS Group sowohl bei der direkten Kundenakquisition als auch über das Partnernetzwerk erfolgreich. Vor allem in den europäischen Ländern, in denen ein Hinweisgeberschutzgesetz im Jahr 2023 verabschiedet wurde, startete auch der Partnervertrieb. Dies zeigt die Steigerung des Umsatz im Bereich **Cloud Produkte** von € 30,34 Mio. auf **€ 36,38 Mio.**

Im Bereich **Compliance-Cloud-Services** konnten die Umsatzerlöse mit XML und LEI Services um +13% auf **€ 13,56 Mio.** (Vorjahr: € 11,98 Mio.) erhöht werden. Dies resultierte unter anderem aus zusätzlichen Erträgen mit Filing-Kunden für ESEF.

Das **EBITDA** im Segment Compliance lag mit **T€ -531** (Vorjahr: € 4,42 Mio.) erheblich unter dem Vorjahr auf Grund der Sonderaufwendungen im Rahmen der Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme und den Rechts- und Beratungskosten im Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot des Finanzinvestors Thoma Bravo, die sich vorrangig im Segment Compliance widerspiegeln. Siehe hierzu Tabelle im Kapitel Ertragslage Konzern.



Segment Investor Relations

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

Im Segment Investor Relations erhöhten sich die **Umsatzerlöse** um **+3%** auf **€ 19,63 Mio.** (Vorjahr: € 19,12 Mio.) und lagen damit innerhalb des Planungskorridors (+0% bis +10%). Während die **Cloud-Produkte** infolge der Subskriptionserlöse des IR COCKPIT **+8%** zulegten, führte die Einstellung der Geschäftstätigkeit in Russland zu einem Rückgang der Umsatzerlöse im Bereich **Cloud Services** um **-3%**. Infolge des Wachstums der hochprofitablen Subskriptionserlöse verbunden mit planmäßig gesunkenen Investitionen im IR-Bereich wurde in 2023 ein positives **EBITDA** in Höhe von **€ 3,43 Mio.** (Vorjahr: € 0,15 Mio.) ausgewiesen, was die stabile Marktstellung in dem Segment widerspiegelt.

Zum 31.12.2023 haben **1.159 Unternehmen** (Vorjahr: 1.076) **SaaS-Verträge** für das neue **IR COCKPIT** unterzeichnet. Der verbuchte **SaaS-Umsatz** für das IR COCKPIT lag bei **€ 7,05 Mio.**, was einem Plus von +10% gegenüber 2022 entspricht. Die Anzahl an **SaaS-Kunden** verringerte sich gegenüber dem Vorjahr leicht von 2.811 auf **2.792**, im Wesentlichen wegen der Aufgabe des Russlandgeschäfts.

3.2.2 Geographische Entwicklung

Geographischer Markt 2023	Inland*	ggü. Vj.	Ausland*	ggü. Vj.
Umsatz	€ 48,33 Mio.	10%	€ 21,07 Mio.	27%
EBITDA	€- 0,99 Mio.	<-100%	€ 4,27 Mio.	>100%
SaaS-Kunden	3.733	70%	4.525	58%

*aus fortgeführten Geschäftsbereichen

Deutschland

Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete in 2023 einen **Umsatzanstieg** von **+10 %** auf **€ 48,33 Mio.** (Vorjahr: € 43,85 Mio.). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen daraus, dass das Hinweisgeberschutzgesetz in Deutschland zur Mitte des Jahres in Kraft getreten ist.

Im Jahr 2023 konnten in Deutschland **1.667 neue SaaS-Kunden** (ohne Einzelkunden LEI & Filing) hinzugewonnen werden. Die Neukundenzahl liegt damit weit über dem Vorjahr (340). Hauptgrund ist auch hier die Umsetzung der europäischen Hinweisgeberrichtlinie in Deutschland zur Jahresmitte 2023. Die Churn Rate betrug 5,71% (Vorjahr: 4,93 %).

Insbesondere infolge der hohen Beratungsaufwendungen im Rahmen des öffentlichen Übernahmeangebots durch Thoma Bravo reduzierte sich das **EBITDA** auf **€ -0,99 Mio.** (Vorjahr € 2,87 Mio.). Das um die Sondereffekte (siehe Tabelle) **bereinigte EBITDA** liegt bei **€ 4,24 Mio.**

Geographischer Markt 2023	Inland*	ggü. Vj.	Ausland*	ggü. Vj.
EBITDA	€- 0,99 Mio.	<-100%	€ 4,27 Mio.	>100%
Sondereffekt - Beratungskosten	€ 4,71 Mio.	-	€ 0,00 Mio.	-
Sondereffekt - Abwicklung Mitarbeiterbeteiligungsprogramm	€ 0,52 Mio.	-	€ 0,04 Mio.	-
EBITDA angepasst	€ 4,24 Mio.	48%	€ 4,31 Mio.	>100%

Die EQS Financial Markets & Media GmbH befindet sich in Liquidation und wird als nicht fortgeführter Geschäftsbereich ausgewiesen.

Ausland

Unser **Auslandsgeschäft** erzielte in 2023 einen **Umsatzanstieg** von **+27%** auf **€ 21,07 Mio.** (Vorjahr: € 16,56 Mio.) und lag damit nur leicht unter unseren Erwartungen (+30% bis +40%). Der Anstieg ist vorrangig auf die Umsetzung der Hinweisgeberrichtlinie in mehreren europäischen Ländern im Laufe des Jahres 2023 zurückzuführen.

Im Jahr 2023 konnten unsere Auslandsgesellschaften **1.748 neue SaaS-Kunden** hinzugewinnen (Vorjahr: 704). Die **Kundenanzahl** legte von 2.863 auf **4.525** zu. Dem liegt eine annualisierte Churn Rate von 3,00 % (Vorjahr: 5,84 %) zugrunde.

Der **Auslandsanteil** der Umsatzerlöse im Jahr 2023 lag mit **30%** leicht über dem Vorjahr (27%) und damit im Rahmen unserer Erwartungen. Das **EBITDA** lag im Ausland bei **€ 4,27 Mio.** (Vorjahr: € 2,05 Mio.) und damit deutlich über dem Vorjahr, was den Erfolg durch die Umsetzung der Hinweisgeberschutzgesetze in den europäischen Ländern widerspiegelt.

Aufgrund des Ukraine-Kriegs wurde das **Russlandgeschäft** im Jahr 2023 **beendet**. Die serbische Gesellschaft wird liquidiert. Diese zwei Bereiche werden deshalb als nicht fortgeführte Geschäftsbereiche ausgewiesen. Der Umsatz- und Ergebnisbeitrag im Jahr 2023 ist unwesentlich (siehe Gesamtergebnisrechnung).

3.3 Finanzlage

Unser Finanzmanagement erfolgt konzernzentral. Finanzierungen von Banken werden über die Muttergesellschaft EQS Group AG abgewickelt und konzerninterner Finanzbedarf in Form von Darlehen gegenüber der Muttergesellschaft abgebildet. Wir konzentrieren uns auf eine Kapitalstruktur, die es uns ermöglicht, unseren künftigen Finanzierungsbedarf zu decken. Unsere primäre Liquiditätsquelle ist unser laufendes Geschäft. In den vergangenen Jahren wurde unsere Liquidität vorrangig zur Finanzierung unseres Wachstums in Form von Investitionen verwendet.

Die **Eigenkapitalquote** ging zum Bilanzstichtag leicht auf **57%** (31.12.2022: 59%) zurück. Für die Angabe zu eigenen Aktien gem. § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG verweisen wir auf den Konzernanhang (§ 315 Abs.2 S.2 HGB).

Nach der Refinanzierung der Darlehen im Jahr 2022 wurde das langfristig bestehende **Konsortialdarlehen** unter Beteiligung der Commerzbank, der Deutschen Bank und der Kreissparkasse Biberach planmäßig getilgt und es werden quartalsweise Zinsen bezahlt, die variabel vereinbart sind. Für die Zinsen ist über die Darlehenslaufzeit ein Zinsderivat vereinbart, das die Zinsaufwendungen auf einen Höchstsatz begrenzt.

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 auf Wechselkursicherungsgeschäfte verzichtet. Sämtliche Bankdarlehen sind zudem in Euro notiert. Zur Steuerung der Liquidität bedient sich die Gesellschaft einer Kurzfristliquiditätsplanung sowie einer rollierenden Mehrjahresliquiditätsplanung.

Im **Februar 2024** wurden alle Darlehen **nach einer Kapitalerhöhung**, welche vom neuen Investor Thoma Bravo gezeichnet wurde, vollständig **getilgt**. Es besteht vollständige Eigenfinanzierung zum Erstellungszeitpunkt im März 2024.

Über **Kreditlinien** stehen uns im Bedarfsfall weitere Liquiditätsquellen zur Verfügung. Uns stehen ungenutzte Kreditlinien in Höhe von **€ 1,62 Mio.** zur Verfügung.

Der Mittelzufluss an **betrieblichen Tätigkeiten** erhöhte sich von € 5,43 Mio. auf **€ 9,41 Mio.** Die Entwicklung ist insbesondere auf eine Zunahme der Verbindlichkeiten sowie anderer Passiva von € 2,50 Mio. auf € 8,40 Mio. zurück zu führen. Diese stehen in Verbindung Beratungsleistungen in Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot von Thoma Bravo. Zusätzlich führt die Abnahme der Forderungen und sonstigen Aktiva in Höhe von € -2,16 Mio. (Vorjahr: € 1,43 Mio.) zur Erhöhung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit.

Der Cashflow aus **Investitionstätigkeit** hat sich von € -2,82 Mio. auf **€ -2,44 Mio.** verringert, im Wesentlichen bedingt durch rückläufige Investitionen in selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte.

Der **Free Cashflow** als Differenz zwischen dem Cashflow aus laufender Tätigkeit und dem Cashflow aus Investitionstätigkeit hat sich von € 2,60 Mio. auf **€ 6,97 Mio.** erhöht.

Der Cashflow aus **Finanzierungstätigkeit** reduzierte sich im Vergleich zum Vorjahr von T€ -651 auf **€ -10,23 Mio.** Die Mittelabflüsse stehen in Zusammenhang mit der Tilgung von Leasing- und Finanzverbindlichkeiten und damit verbundenen Zinszahlungen.

3.4 Vermögenslage

Die **Bilanzsumme** reduzierte sich zum Bilanzstichtag auf **€ 184,70 Mio.** (31.12.2022: € 189,37 Mio.). Die langfristigen Vermögenswerte haben sich gegenüber dem Vorjahr auf € 167,24 Mio. verringert (31.12.2022: € 170,44 Mio.). Die kurzfristigen Vermögenswerte sind ebenso auf € 17,46 Mio. zurückgegangen (31.12.2022: € 18,93 Mio.).

Gegenüber dem Vorjahr haben sich die **Immateriellen Vermögenswerte** zum 31.12.2023 auf **€ 56,87 Mio.** (31.12.2022: € 60,85 Mio.) abschreibungsbedingt vermindert. In den immateriellen Vermögenswerten sind akquirierte Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2023 von € 31,81 Mio., welche über eine jeweilige Gesamtlaufzeit von 15 bzw. 20 Jahren linear abgeschrieben werden, sowie entgeltlich erworbene und selbstgestellte Software in Höhe von € 25,06 Mio. enthalten. Der **Geschäfts- oder Firmenwert** beträgt zum Stichtag **€ 97,65 Mio.** (31.12.2022: € 97,24 Mio.). Das **Sachanlagevermögen** reduzierte sich durch die Abschreibungen von Nutzungsrechten gemäß IFRS 16 und Betriebs- und Geschäftsausstattung auf **€ 3,56 Mio.** (31.12.2022: € 5,01 Mio.).

Im Vergleich zum Vorjahr erhöhten sich die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum 31.12.2023 um **+26%** auf **€ 7,67 Mio.** (31.12.2022: € 6,08 Mio.), was auf gestiegene Umsatzerlöse zurückzuführen ist. Die sonstigen kurzfristigen und langfristigen Vermögenswerte lagen bei € 1,88 Mio. (31.12.2022: € 1,56 Mio.).

Zum Stichtag reduzierten sich die **Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente** auf **€ 7,50 Mio.** (31.12.2022: € 10,65 Mio.).

Die **kurz- und langfristigen finanziellen Schulden** sanken durch ratierliche **Tilgung** der Darlehen auf **€ 32,26 Mio.** (31.12.2022: € 39,09 Mio.). Die **Nettoverschuldung** (liquide Mittel abzüglich Finanzschulden) ging auf **€ 24,76 Mio.** (31.12.2022: € 28,43 Mio.) zurück. Ohne Einbeziehung der Verbindlichkeiten aus Leasing von € 2,35 Mio. lag die **Nettoverschuldung** zum Stichtag bei **€ 22,41 Mio.** (31.12.2022: € 24,59 Mio.).

Die **Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen** stiegen um € 4,53 Mio. auf **€ 7,24 Mio.** (31.12.2022: € 2,71 Mio.) auf Grund erhöhter Beratungsleistungen. Die **Rückstellungen** sanken auf **T€ 274** (31.12.2022: T€ 318). Die **Leistungen an Arbeitnehmer** erhöhten sich auf Grund der Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme auf **€ 3,55 Mio.** (31.12.2022: € 1,92 Mio.). Die Kundenvorauszahlungen stiegen mit dem Umsatzwachstum, wodurch sich die **Vertragsverbindlichkeiten** um **+17%** auf **€ 13,54 Mio.** erhöhten (31.12.2022: € 11,54 Mio.). Die **latenten Steuerschulden** reduzierten sich leicht auf **€ 18,25 Mio.** (31.12.2022: € 18,62 Mio.).

3.5 Gesamtaussage zur Lage des Konzerns

Trotz der makroökonomischen Herausforderungen verlief die **Geschäftsentwicklung** der EQS Group im Geschäftsjahr 2023 **positiv**.

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**, wurde im Laufe des Jahres 2023 in allen wichtigen **Kernmärkten in Europa umgesetzt**. Die EQS Group konnte im Geschäftsjahr 2023 die **Umsatzerlöse**⁷ um **+15%** auf **€ 69,40 Mio.** (Vorjahr: € 60,30 Mio.) bzw. inkl. auf-gegebener Geschäftsbereiche um **+13%** auf € 69,57 Mio. steigern. Dies resultiert vor allem aus dem Wachstum im Compliance Bereich.

Die **operativen Aufwendungen**⁸ erhöhten sich im Jahr 2023 auf **€ 68,91 Mio.** (Vorjahr: € 59,86 Mio.), im Wesentlichen auf Grund gestiegener Personalkosten (T€ 562) sowie gestiegener sonstige Aufwendungen in Form von Beratungskosten (€ 5,27 Mio.) im Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot des Finanzinvestors Thoma Bravo.

Das **EBITDA**⁹ reduzierte sich infolgedessen auf **€ 3,28 Mio.** (Vorjahr: € 4,92 Mio.) bzw. inkl. der aufgegebenen Geschäftsbereiche auf **€ 2,90 Mio.** (Vorjahr: € 4,57 Mio.) und lag damit unterhalb der Planungserwartung für das Jahr 2023. **Bereinigt um die Sondereffekte** für Rechts- und Beratungskosten sowie die Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme in Höhe von € 5,27 Mio. liegt das EBITDA bei **€ 8,55 Mio.** und damit **nur leicht unterhalb der Erwartungen**.

Darüber hinaus ist das EBITDA und die Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2023 beeinflusst durch die **späte Umsetzung der Hinweisgebergesetze** in der zweiten Jahreshälfte 2023 in den für EQS wesentlichen Märkten Deutschland, Österreich, Italien und Spanien.

Auch die nicht-finanziellen Leistungsindikatoren wie Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit entwickelten sich positiv.

Die **kurz- und langfristigen finanziellen Schulden sanken** auf Grund von Tilgungen zum 31.12.2023 deutlich auf **€ 32,26 Mio.** (Vorjahr: € 39,09 Mio.). Im Februar 2024 wurden alle Darlehen nach einer Kapitalerhöhung, welche vom neuen Investor Thoma Bravo vollständig gezeichnet wurde, **vollständig getilgt**. Die **Eigenkapitalquote** ging zum Bilanzstichtag leicht auf **57%** (Vorjahr: 59%) zurück. Die **Nettoverschuldung** (liquide Mittel abzüglich Finanzschulden) ging auf **€ 24,76 Mio.** (31.12.2022: € 28,43 Mio.) zurück.

⁷ Aus fortgeführten Geschäftsbereichen

⁸ Summe aus bezogene Leistungen, Personalaufwand, sonstige Aufwendungen und Aufwendungen aus Wertberichtigungen

⁹ Aus fortgeführten Geschäftsbereichen

4 Wirtschaftsbericht EQS Group AG

Die EQS Group AG mit Sitz in der Karlstr. 47 in München ist die Muttergesellschaft der EQS Group mit ihren Tochtergesellschaften. Neben eigenen, operativen Tätigkeiten übt die Gesellschaft die Holding-Funktion in der Gruppe aus und beschäftigt die meisten Mitarbeiter in Deutschland in den Bereichen Entwicklung, Administration und Marketing/Vertrieb. Die EQS Group AG ist Inhaber der wesentlichsten Patente und Rechte und erzielt ihre Umsätze insbesondere aus Bereitstellungsgebühren (Subskriptionen) für Softwareapplikationen und Plattformen. Die Aufstellung des Jahresabschlusses der EQS Group AG erfolgt nach den Bilanzierungsvorschriften des deutschen Handelsgesetzbuches und des Aktiengesetzes.

4.1 Ertragslage

Die Gewinn- und Verlustrechnung der EQS Group AG wird nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt. Der Ausweis erfolgt in Millionen Euro (€ Mio.).

Die EQS Group AG erhöhte im Geschäftsjahr **2023** die **Umsatzerlöse** (inklusive der Umsätze mit verbundenen Unternehmen) um **+36%** auf **€ 53,75 Mio.** (Vorjahr: € 39,58 Mio.) und lag damit deutlich oberhalb des für 2023 prognostizierten Zielkorridors (+9% bis +17%). Dies ist vorrangig auf die **Verschmelzung der deutschen Tochtergesellschaft Business Keeper GmbH** mit Wirkung zum 1.4.2023 zurückzuführen. Daneben führte ein stärkeres Umsatzwachstum infolge der Umsetzung des deutschen Hinweisgeberschutzgesetzes zur Jahresmitte 2023 zu einem Anstieg. Ohne Berücksichtigung der Umsätze der Business Keeper GmbH lag das Umsatzwachstum bei +15% und damit im Rahmen der Erwartungen.

Das **Segment Investor Relations** entwickelte sich mit einem **Umsatzwachstum** von **+5%** im Rahmen der Erwartungen (+0% bis +10%). Durch die planmäßige Migration bestehender Kunden auf das neue IR COCKPIT und die damit verbundene Erhöhung der meldevolumenunabhängigen SaaS-Verträge konnte der Bereich IR Cloud Products ein Wachstum von +8% erzielen.

Im **Segment Compliance** gab es bedingt durch die Verschmelzung mit der Business Keeper GmbH einen deutlichen Anstieg der Umsätze von **+58%**, der entsprechend die Erwartungen zwischen +9% und +32% deutlich übertraf. Bereinigt um diesen Effekt lag das Umsatzwachstum mit **+21%** im Rahmen der Erwartungen. Das Wachstum kam vor allem aus dem Produktbereich **Hinweisgebersysteme** auf Grund der Umsetzung des Hinweisgeberschutzgesetzes in Deutschland in der Mitte des Jahres 2023.

Die **Gesamtleistung**, Umsatzerlöse zuzüglich anderer aktivierter Eigenleistungen, Bestandsveränderungen und sonstiger betrieblicher Erträge, erhöhte sich um **+33%** auf **€ 56,37 Mio.** (Vorjahr: € 42,29 Mio.). Der Anstieg basiert vorrangig auf dem Anstieg der Umsatzerlöse um € 14,17 Mio. **Andere aktivierte Eigenleistungen** sind mit **€ 1,97 Mio.** leicht rückläufig (Vorjahr: € 2,26 Mio.). Die **sonstigen betrieblichen Erträge** lagen überwiegend wechsellkursbedingt mit **T€ 755** (Vorjahr: T€ 429) über dem Vorjahr.

Die **operativen Aufwendungen** bestehend aus bezogenen Leistungen, Personalaufwand, und sonstigen betrieblichen Aufwendungen, erhöhten sich infolge der Verschmelzung der Business Keeper GmbH zum 1.4.2023 überproportional zur Umsatzentwicklung um **+31%** auf **€ 59,38 Mio.** (Vorjahr: € 45,25 Mio.). Maßgeblich dafür war die Veränderung der Abschreibungen von € 2,17 Mio. auf € 11,33 Mio. auf Grund der durch die Verschmelzung der Business Keeper GmbH in die Bilanz übernommenen immateriellen Vermögensgegenstände. Weiterhin wirkte sich der deutliche Anstieg der Personalaufwendungen um +36% auf € 28,83 Mio. (Vorjahr: € 21,25 Mio.) aus. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die EQS Group AG 323 Mitarbeitende (Vorjahr: 253). Darüber hinaus sind € 1,29 Mio. Abschreibungen auf Umlaufvermögen aus einem Forderungsverzicht gegenüber der EQS Group SAS, Frankreich enthalten.

Die **Aufwendungen für bezogene Leistungen** waren leicht rückläufig und sanken um **-2%** auf **€ 11,26 Mio.** (Vorjahr: € 11,54 Mio.). Die bezogenen Leistungen gegenüber Dritten resultieren aus bezogenen Leistungen im Zusammenhang mit den Umsätzen aus dem Bereich Investor Relations, LEI und Filing. Die von verbundenen Unternehmen bezogenen Leistungen reduzierten sich auf Grund der Verschmelzung der Business Keeper GmbH.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen deutlich um € 6,84 Mio. auf **€ 19,30 Mio.** (Vorjahr: € 12,45 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf gestiegene Beratungskosten (€ 4,71 Mio.) in Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot des Finanzinvestors Thoma Bravo zurückzuführen. Zusätzlich führten erhöhte IT Infrastrukturkosten und konzerninterne Aufwendungen zu Aufwandssteigerungen.

Das **EBITDA** reduzierte sich auf **€ -3,01 Mio.** (Vorjahr: € -2,96 Mio.) und lag damit **wesentlich unterhalb** der ursprünglichen Erwartung von € 0 Mio. bis € 3 Mio. für 2023. Die **Sondereffekte** in Höhe von **€ 5,23 Mio.** unberücksichtigt, d.h. ohne die angefallenen Aufwendungen für Rechts- und Beratungskosten in Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot des Finanzinvestors Thoma Bravo sowie die Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme, liegt das EBITDA bei € 2,22 Mio. und hat damit die erwartete Spanne erreicht.

<i>EBITDA Überleitung</i>	2023 T€	2022 T€
EBITDA	-3.009	-2.956
Sondereffekt - Rechts- und Beratungskosten	4.708	-
Sondereffekt - Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme	521	-
EBITDA angepasst	2.220	-2.956

Die **Abschreibungen** auf immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen erhöhten sich wesentlich auf Grund der Übernahme von Vermögensgegenständen auf Grund der Verschmelzung der Business Keeper GmbH auf **€ 10,04 Mio.** (Vorjahr: € 2,17 Mio.). Daneben führte ein Forderungsverzicht gegenüber einer Tochtergesellschaft zu **Abschreibungen** auf Vermögensgegenstände des **Umlaufvermögens** in Höhe von **€ 1,29 Mio.** Das **EBIT** lag damit bei **€ -14,34 Mio.** (Vorjahr: € -5,13 Mio.) entsprechend niedriger.

Das **Finanzergebnis**, bestehend aus den Beteiligungserträgen und -aufwendungen, Ergebnissen aus Verlustübernahme sowie Zinserträgen und -aufwendungen, war mit **€ -2,15 Mio.** (Vorjahr: € -2,52 Mio.) in 2023 rückläufig. Der weiterhin hohe Aufwand ist insbesondere auf Zinsaufwendungen aus Finanzverbindlichkeiten (€ 2,52 Mio.) zurückzuführen. Der **Verlust vor Steuern** lag mit **€ -16,49 Mio.** entsprechend nochmals höher als in 2022 (Vorjahr: € -7,64 Mio.). Durch die Zuführung **latenter Steuern** auf Grund der Aktivierungsfähigkeit latenter Steueransprüche im Zuge künftiger Gewinnerwartungen in Höhe von € 2,72 Mio. lag der **Jahresfehlbetrag** im Geschäftsjahr 2023 bei **€ -13,77 Mio.** (Vorjahr: € -5,56 Mio.).

4.2 Vermögens- und Finanzlage

Die **Bilanzsumme** lag zum 31. Dezember 2023 mit **€ 158,24 Mio.** unter dem Vorjahr (Vorjahr: € 167,64 Mio.). Dies ist im Wesentlichen auf die im Rahmen der **Verschmelzung** (zu Anschaffungskosten) untergegangene Beteiligung an der Business Keeper GmbH zurückzuführen. Dabei wurde der bilanzierte Geschäfts- oder Firmenwert im Geschäftsjahr 2023 planmäßig in Höhe von € 6,66 Mio. abgeschrieben und aus diesem Grund verringerte sich die Bilanzsumme entsprechend.

Die **Finanzanlagen** reduzierten sich in diesem Zusammenhang deutlich von **€ 134,97 Mio.** auf € 34,81 Mio. infolge der Abwicklung der **Verschmelzung**. Im Gegenzug wurden entsprechende Vermögensgegenstände erfasst. Die Ausleihungen gegenüber verbundenen Unternehmen sind durch Umschuldung rückläufig. Dies betrifft die Tochtergesellschaften EQS Group Inc., New York, EQS Group SAS, Paris und EQS Group Ltd., London.

Die **Immateriellen Vermögensgegenstände** erhöhten sich auf **€ 105,07 Mio.** (Vorjahr: € 16,95 Mio.) insbesondere auf Grund der Vermögensgegenstände, die im Rahmen der Verschmelzung in die Bilanz der EQS Group AG aufgenommen wurden. Dies betrifft auch die **Geschäfts- oder Firmenwerte**, die sich Wesentlich durch die Verschmelzung von €4,10 Mio. auf **€ 85,76 Mio.** erhöht haben. Das **Sachanlagevermögen** lag zum Bilanzstichtag bei **T€ 939** (Vorjahr: T€ 823).

Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum Stichtag um +47% auf **€ 5,22 Mio.** (Vorjahr: € 3,55 Mio.). Dies ist auf das erhöhte Umsatzgeschäft zum Jahresende zurückzuführen. Die Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen reduzierten sich stichtagsbedingt leicht auf € 1,73 Mio. (Vorjahr: € 1,88 Mio.).

Die **aktiven latenten Steuern** erhöhten sich um € 2,74 Mio. auf **€ 6,90 Mio.** (Vorjahr: € 4,15 Mio.) im Zusammenhang mit der Aktivierung von latenten Steueransprüchen auf steuerliche Verlustvorträge zum Stichtag 2023. Es wird von einer Verwertung innerhalb der kommenden fünf Jahre ausgegangen.

Das **Eigenkapital** reduzierte sich zum 31.12.2023 auf **€ 100,39 Mio.** (Vorjahr: €114,36 Mio.). Der **Bilanzverlust** beträgt auf Grund des Jahresfehlbetrags von **€ -13,77 Mio.** zum Stichtag € -16,71 Mio. (Vorjahr: € -2,73 Mio.). Zusätzlich gab es eine erfolgsneutrale Korrektur durch die **Abwicklung der Mitarbeiterbeteiligungsprogramme** in Höhe von **T€ 209**. Im Anhang sind Angaben gemäß § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG zum Bestand an eigenen Aktien enthalten.

Die **Rückstellungen** erhöhten sich auf **€ 7,77 Mio.** (Vorjahr: € 1,52 Mio.) insbesondere auf Grund höherer Rückstellungen für ausstehende Rechnungen im Zusammenhang mit Beratungsleistungen für das öffentliche Übernahmeangebot des Investors Thoma Bravo sowie Aufwendungen im Zusammenhang mit der Abwicklung der Mitarbeiteraktienprogramme in Höhe von **€ 5,23 Mio.** Die **Liefer- und Leistungsverbindlichkeiten** mit Dritten stiegen auf **€ 1,74 Mio.** (Vorjahr: € 0,72 Mio.). Dies ist u.a. bedingt durch erhöhte Beratungsleistungen. Die **Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen** reduzierten sich auf Grund des Wegfalls der Verbindlichkeiten gegenüber der verschmolzenen Business Keeper GmbH deutlich von € 6,19 Mio. auf **€ 4,02 Mio.** Die **sonstigen Verbindlichkeiten** gingen auf **€ 1,29 Mio.** zurück (Vorjahr: € 1,68 Mio.). Dies resultiert im Wesentlichen aus der Ausbuchung einer im Vorjahr bestehenden Kaufpreisverbindlichkeit. Gegenläufig entwickelten sich die Steuerverbindlichkeiten. Die **passiven Rechnungsabgrenzungsposten** stiegen infolge höherer Kundenvorauszahlungen um +53% auf € 7,37 Mio. (Vorjahr: € 4,82 Mio.). Die **passiven latenten Steuern** erhöhten sich durch die Aktivierung von Entwicklungskosten sowie die im Rahmen der Verschmelzung übernommenen Vermögensgegenstände (aufgedeckte stille Reserven) auf **€ 5,99 Mio.** (Vorjahr: € 3,80 Mio.).

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** reduzierten sich durch Tilgungen auf € 29,63 Mio. (Vorjahr: € 34,47 Mio.). Sie bestehen aus einem Konsortialkreditvertrag (€ 26,67 Mio.), sind langfristig refinanziert und sehen die Einhaltung vertraglicher Financial Covenants in Bezug auf das EBITDA bzw. ab 30.9.2023 der Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA vor. Entsprechend besteht zum 31.12.2023 eine **Nettoverschuldung** (liquide Mittel abzüglich Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten) von **€ 27,95 Mio.** (31.12.2022: € 31,02 Mio.). Im

Februar 2024 wurden alle Darlehen nach einer Kapitalerhöhung durch den neuen Investor Thoma Bravo vollständig getilgt. Es besteht **vollständige Eigenfinanzierung** zum Erstellungszeitpunkt im **März 2024**.

Die **Eigenkapitalquote** ging zum Bilanzstichtag auf **63%** (Vorjahr: 68%) zurück.

Aufgrund des geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (20% bis 25%), welche überwiegend in Hartwährungen (CHF, GBP, HKD, USD) anfallen und zum Teil von gegenläufigen Entwicklungen geprägt sind, wird zurzeit noch auf **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 Zinsänderungsrisiko erfolgte eine Absicherung durch Zinsderivate im Zusammenhang mit der Finanzierung der im Vorjahr durchgeführten Unternehmenskäufe der Got Ethics A/S und der Business Keeper GmbH, welche variabel verzinst werden.

4.3 Gesamtaussage zur Lage der Gesellschaft

Trotz der makroökonomischen Herausforderungen verlief die **Geschäftsentwicklung** der EQS Group AG im Geschäftsjahr 2023 **positiv**.

Die Ertragslage der EQS Group AG 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** und wurde im Laufe des Jahres **2023 in Deutschland umgesetzt**. Die EQS Group AG konnte im Geschäftsjahr 2023 die **Umsatzerlöse** (inklusive der Umsätze mit verbundenen Unternehmen) um **+36%** auf **€ 53,75 Mio.** (Vorjahr: € 39,58 Mio.) steigern. Dieser starke Anstieg resultiert vor allem aus den Umsätzen, die durch die Verschmelzung der Tochtergesellschaft Business Keeper GmbH seit 01.04.2023 als Umsätze der EQS Group AG gelten.

Die **operativen Aufwendungen** bestehend aus bezogenen Leistungen, Personalaufwendungen und sonstigen betrieblichen Aufwendungen, erhöhten sich im Jahr 2023 **+31%** auf **€ 59,38 Mio.** (Vorjahr: € 45,25 Mio.), was unter anderem auf gestiegene Personalkosten und Beratungskosten (€ 5,23 Mio.) in Zusammenhang mit dem öffentlichen Übernahmeangebot des Finanzinvestors Thoma Bravo zurückzuführen ist.

Das **EBITDA** reduzierte sich infolgedessen auf **€ -3,01 Mio.** (Vorjahr: € -2,96 Mio.) und lag damit **wesentlich unterhalb der Planungserwartung** für 2023. Darüber hinaus ist das EBITDA und die Geschäftstätigkeit im Geschäftsjahr 2023 beeinflusst durch die späte Umsetzung der Hinweisgebergesetze in der zweiten Jahreshälfte 2023 in Deutschland.

Die **Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten** reduzierten sich deutlich auf **€ 29,63 Mio.** (Vorjahr: € 34,47 Mio.). Im **Februar 2024** wurden alle Darlehen nach einer Kapitalerhöhung durch den neuen Investor Thoma Bravo vollständig **getilgt**. Es besteht vollständige Eigenfinanzierung zum Erstellungszeitpunkt im März 2024. Die **Eigenkapitalquote** ging zum Bilanzstichtag auf **63%** (Vorjahr: 68%) **zurück**.

5 Risikobericht

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich auf die Risiken des EQS Konzerns. Da die EQS Group AG selbst operativ tätig ist, wie die Tochtergesellschaften, betreffen diese Risiken auch unmittelbar die EQS Group AG als Einzelgesellschaft. Zusätzlich ergeben sich Risiken aus der Funktion als Holding des Gesamtkonzerns.

5.1 Risikomanagementsystem

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.

Das Chancen- und Risikomanagementsystem (CRM) umfasst die Gesamtheit aller organisatorischen Regelungen und Maßnahmen zur Erkennung und zum Umgang mit Chancen und Risiken. Das CRM hat sicherzustellen, dass bestehende Risiken frühzeitig ermittelt, analysiert und bewertet werden sowie risikobezogene Informationen in systematisch geordneter Weise an die zuständigen Entscheidungsträger weitergeleitet werden. Dies führt zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risiken, sowie zur Nutzung entsprechender Maßnahmen zur Risikoreduzierung. Diese wird als fortwährende Aufgabe des Vorstands und jeder Führungskraft in allen Unternehmensbereichen angesehen. Die Risikopolitik des Konzerns berücksichtigt auch, dass die Bereitschaft Risiken einzugehen eine notwendige Voraussetzung zur Nutzung von Chancen darstellt. 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 sichergestellt werden soll.

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

<i>Überblick über Risikofaktoren</i>		<i>Schadenshöhe</i>	<i>Eintrittswahrscheinlichkeit</i>
1. Umfeldrisiken			
1.1.	Globales wirtschaftliches und politisches Umfeld	hoch	gering
1.2.	Markt- und Branchenrisiko	hoch	gering
2. Unternehmensspezifische/strategische Risiken			
2.1.	Produkt-/Technologierisiko	hoch	gering
2.2.	Kundenrisiken	hoch	gering
2.3.	M&A/Portfolio Entwicklung	hoch	gering
2.4.	Planung/Ausrichtung	hoch	gering
3. Digital-/Cyberisiken			
3.1.	Systemrisiken	hoch	mittel
3.2.	Datensicherheit und Schutzrechte	hoch	mittel
4. Finanzielle Risiken			
4.1.	externe Finanzrisiken	mittel	gering
4.2.	intern beeinflussbare Finanzrisiken	mittel	gering
5. Operative Risiken			
5.1.	Personalrisiken	mittel	mittel
5.2.	Prozessrisiko (IKS)	mittel	mittel
5.3.	Zuliefererisiko	mittel	gering
6. Corporate Governance & Compliance Risiken			
6.1.	Unternehmenskultur & ethisches Verhalten	hoch	gering
6.2.	Rechtsrisiken	mittel	gering
6.3.	Nachhaltigkeitsrisiken	gering	gering

Für die Tabelle gelten folgende Kategorien:

Schadenshöhe

gering	< € 1 Mio.
mittel	€ 1 Mio. - € 5 Mio.
hoch	> € 5 Mio.

Eintrittswahrscheinlichkeit

gering	> jährlich
mittel	quartalsweise, jährlich
hoch	< monatlich

5.2 Risiken

5.2.1 Umfeldrisiken

Die langfristige Entwicklung der EQS Group wird maßgeblich von den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Märkten im In- und Ausland beeinflusst. Unsicherheiten in der Wirtschaft und an den Finanzmärkten sowie gesellschaftliche und politische Instabilität, Terroranschläge, Konflikte und Kriege könnten unsere Geschäftstätigkeit beeinträchtigen. Dabei spielen konjunkturelle Entwicklungen, gesetzliche Rahmenbedingungen und die Kapitalmarktentwicklungen eine zentrale Rolle. Im Jahr 2023 waren die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen in Europa und in vielen Teilen der Welt, darunter auch die EQS Group weiterhin schwierig. Europa leidet seit 2022 unter hoher Inflation. Ursächlich hierfür ist zum einen 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 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. Diese Entwicklungen können sich negativ auf die Konjunktur auswirken und das Investitionsverhalten von Unternehmen beeinflussen.

Die mögliche Schadenshöhe in Bezug auf politisch-rechtliche Risiken (gesetzliche Beschränkungen) und insbesondere auf konjunkturelle Risiken ist hoch. 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. Die Eintrittswahrscheinlichkeit ist jedoch als gering einzustufen, da Verträge sich automatisch verlängern und die Kundenbindung gut funktioniert.

Das Markt- und Branchenrisiko ist das Risiko die Wettbewerbsfähigkeit aufrecht zu erhalten und den Preisentwicklungen standzuhalten. Die potenzielle Schadenshöhe für die EQS Group ist im Bereich Markt- und Branchenentwicklung hoch. Durch die Übernahme von zwei Wettbewerbern, der Business Keeper GmbH und der Got Ethics A/S konnte das Wettbewerbsrisiko im Bereich Whistleblowing für mittelgroße Unternehmen und Großkonzerne reduziert werden. Gleichzeitig steigt der Wettbewerb im Bereich Whistleblowing mit Fokus auf die Zielgruppen kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) durch neue lokale Anbieter. Das Angebot der EQS Group wird in einer Plattform gebündelt, dem EQS COCKPIT, was die Kundenbindung erhöht und dem Preisdruck entgegenwirkt. Eine Differenzierung zu neuen Wettbewerbern über Qualität, Sicherheit und Referenzen durch die langjährige Erfahrung ist ebenfalls wichtig. Die Eintrittswahrscheinlichkeit für das Risiko ist deshalb als gering zu bewerten.

5.2.2 *Unternehmensspezifische / strategische Risiken*

Zu unternehmensspezifischen/ strategischen Risiken zählen alle Risiken, die der strategischen Gestaltung aufgrund von Veränderungen der Marke, der Kommunikation und der Reputation auftreten können. Dazu zählen z.B. Risiken wie Produkt-/Technologierisiken, Kundenrisiken, M&A/Portfolio-Entwicklungsrisiken sowie Steuerungs- und Ausrichtungsrisiken. Risikopotenziale ergeben sich vorrangig in den Bereichen der Internationalisierung, der Entwicklung von Produkten und aus Fehlinvestitionen auf Grund strategischer Fehlansicht. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab im Vergleich zum Vorjahr ein weitgehend konstantes Risikoniveau. Die vielfältigen Wachstumsaktivitäten der EQS Group werden unter Verwendung von Marktrecherchen, Business-Case-Berechnungen und einem umfassenden Austausch zwischen Vertrieb, Produktmanagement, Software-Entwicklung sowie Management laufend überprüft.

Das Risiko in der Neuentwicklung von Applikationen, das Produkt- und Technologierisiko für das Compliance COCKPIT, liegt darin, die richtigen und vom Kunden wünschenswerten und wertschöpfenden Produkte zu entwickeln. Das Risiko besteht darin, dass Produkte und Technologien mit der falschen Ausrichtung entwickelt werden, und dass die Stellung der EQS Produkte insgesamt schwächt. Die entsprechenden Produkt- und Technologierisiken werden entsprechend hoch eingeschätzt. Die Schadenswahrscheinlichkeit ist jedoch gering, da die Entwicklungsschwerpunkte auf standardisierter Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen.

Kundenrisiken können im Wesentlichen aus der Konzentration auf Großkunden und aus der Vertragsgestaltung (insbesondere Haftung) mit Kunden resultieren. Generell 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. Dabei sind Direktkunden für den überwiegenden Teil der Umsätze verantwortlich. Im Vertrieb an kleine und mittlere, nicht-börsennotierte Unternehmen sowie Institutionen und Organisationen spielen Vertriebspartnerschaften dagegen auch eine wichtige Rolle für den Geschäftserfolg. So wurde in den letzten Jahren eine Vielzahl von Partnerschaften abgeschlossen. Ob bzw. welche dieser Partnerschaften aktiviert und zum Erfolg nennenswert beitragen können, ist von der EQS Group nur begrenzt beeinflussbar. Die Schadenshöhe bei Kundenrisiken ist damit hoch, aber die Eintrittswahrscheinlichkeit gering.

Weiterhin kann ein Risiko aus falschen Investitionen (M&A) mit zu geringer Rentabilität resultieren. Die Schwerpunkte in der Unternehmensstrategie ergeben sich aus den Unternehmensplanungen. Das Risiko besteht darin, aus den Entwicklungen die falschen Schlüsse zu ziehen und damit falsche Entscheidungen für die Ausrichtung und Aufstellung des Unternehmens zu treffen. Dem wird jedoch mit engem Austausch und Monitoring durch Management- und Aufsichtsrat entgegengewirkt. Bei Akquisitionen wird eine detaillierte Due Diligence durchgeführt. Die Schadenshöhe ist deshalb als hoch einzuschätzen, aber durch entsprechende Risikobegrenzungsmaßnahmen ist die Eintrittswahrscheinlichkeit als gering einzustufen.

Das Planungsrisiko ergibt sich auch aus der Internationalisierungsstrategie der EQS Group, die bereits fortgeschritten ist. Es bestehen Standorte in allen wesentlichen Kundenmärkten. Die mögliche Schadenshöhe des Planungsrisikos ist als hoch anzusehen, aber die Eintrittswahrscheinlichkeit ist gering, da es einen strukturierten Planungsprozess gibt.

5.2.3 Digital- und Cyberrisiken

Die Digital- und Cyberrisiken umfassen die komplette IT-, Digital- und Cyberinfrastruktur sowie Organisation der Informationssicherheit, Plattformen und Netzwerke. Als Technologieunternehmen legt die EQS Group großen Wert auf den Schutz der Kundendaten. Sicherheit der IT-Infrastruktur, Härting, Hochverfügbarkeit und Widerstandsfähigkeit gegen Angriffe sind für uns von größter Wichtigkeit. Durch ständige Investitionen in unser Informationssicherheitsprogramm sowie unterschiedliche Sicherheitskontrollen, stärkt die EQS Group kontinuierlich ihre Sicherheitsmechanismen gegenüber internen und externen Bedrohungsakteuren. Über ihre globalen Cyber-Versicherungen mit branchenführenden Anbietern ist die EQS Group gegen Schäden aus internen oder externen Cyber-Vorfällen umfassend abgesichert. Dennoch ist im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte das Risiko hoch, da die Anzahl der Angriffe auf IT-Infrastrukturen gegen die EQS Group kontinuierlich zunimmt. Um ihre Sicherheitslage weiter zu verbessern, wird bei der EQS Group laufend an der Erweiterung des Informationssicherheitsprogrammes, insbesondere durch Einführung von starken Verschlüsselungskontrollen und deren Überprüfung mit Hilfe externer Auditoren gearbeitet. Regelmäßige interne Trainings sowie spezielle Sicherheitstrainings für Entwickler sollen das Bewusstsein für mögliche Angriffe und Informationssicherheit bei allen Mitarbeitenden schärfen. Im Bereich der Digital- und Cybersecurity-Risiken ergibt sich daher im Betrachtungszeitraum weiterhin ein hohes Risikoniveau mit mittlerer Eintrittswahrscheinlichkeit.

5.2.4 Finanzielle Risiken

Diese werden unterschieden in intern beeinflussbare finanzielle Risiken und extern beeinflussbare finanzielle Risiken. Zu intern beeinflussbaren finanziellen Risiken zählen Investitionsrisiken, Liquiditätsrisiken und Haftungsrisiken. Zu extern beeinflussbaren finanzielle Risiken gehören Kreditrisiken, Zahlungsausfallrisiken und Marktrisiken.

Das Investitionsrisiko als Rentabilitätsrisiko von Investments ist gegenüber dem Vorjahr gesunken, da keine Neuinvestitionen im Geschäftsjahr 2023 vorgenommen wurden. Umfassende Erfahrungen innerhalb oder in angrenzenden Bereichen unseres operativen Geschäfts sowie eine Softwareentwicklung, welche sich eng an den Kundenbedürfnissen orientiert, helfen uns dabei, die Investitionsrisiken zu managen und die Schadenwahrscheinlichkeit gering zu halten.

Das Liquiditätsrisiko besteht aufgrund der von Thoma Bravo durchgeführten vollständigen Tilgung der Kreditverbindlichkeiten nach dem Abschlussstichtag nicht mehr.

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

Das Marktrisiken ist das Risiko, dass sich Marktpreise, wie 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 es ist nur eine wirtschaftliche Absicherung vorgesehen. Die Entwicklung des Marktpreises der Derivate sowie der variablen Zinssätze aus der 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.

5.2.5 Operative Risiken

Operative Risiken beschreiben Risiken und Unsicherheiten, die mit den internen Prozessen, Systemen und Aktivitäten der Organisation verbunden sind. Diese Risiken können durch menschliches Versagen, technische Störungen oder andere interne Faktoren entstehen. Operative Risiken sind eng mit den täglichen Betriebsabläufen und der Durchführung von Geschäften verbunden.

Personalrisiken ergeben sich vor allem aus dem anhaltenden Bedarf an Fachkräften, der Fluktuation und dem Verlust von Schlüsselmitarbeitern. 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 als mittel eingestuft, jeweils in der Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadenshöhe.

Prozessrisiken (IKS) ergeben sich aus der Komplexität, die aus dem Umsatzwachstum und den umfassenden Investitionen in neue Produkte, Geschäftsbereiche und geographische Märkte resultiert. Deshalb wurden in den vergangenen Jahren weitere Kontrollstrukturen, wie periodische Performance Reviews der einzelnen Gesellschaften sowie ein umfassendes Kostenbudgetierung und -controlling eingeführt. Weiterhin gibt es Prozessrisiken, die sich aus der fehlenden Dokumentation von Kontroll- und Steuerungsrisiken ergeben. Das Informationsrisiko umfasst das Risiko fehlender, effizienter und zeitnaher Informationen zur Gewährung der Funktionalitäten von Arbeitsabläufen und zur Erfüllung von Pflichten. Infolge der Komplexität und der Vielfältigkeit der Prozessrisiken wird die Schadenshöhe als mittel und die Eintrittswahrscheinlichkeit als mittel eingeschätzt. Das Zuliefererisiko ist das Risiko, dass gewerbliche Schutzrechte verletzt werden, und Mitarbeiter bestechlich sein könnten. Um diese Risiken zu reduzieren, ist ein Lieferantenmanagementprozess im Bereich Einkauf implementiert. Das Risiko hat eine mittlere Schadenshöhe bei geringer Eintrittswahrscheinlichkeit.

5.2.6 Corporate Governance & Compliance Risiken

Compliance Risiken sind alle Risiken in Bezug auf gesetzliche und regulatorische Änderungen, rechtliche Verfahren, Kartellverfahren, Verbraucherschutzverfahren und Datenschutz. Ebenso fallen darunter Risiken bzgl. Compliance Verstöße, der Compliance Organisation und Prävention. Es besteht das Risiko einer fehlgeleiteten Unternehmenskultur und unethischen Verhaltens. Governance- und Compliance-Risiken sind für EQS relevant und es besteht ein Compliance Management System, mit dem die Risiken überwacht werden. Damit sind die Risiken zwar als hoch bzw. mittel eingestuft, allerdings treten sie auch mit geringer Wahrscheinlichkeit ein.

Die EQS Group versteht unter Nachhaltigkeitsrisiken negative Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsbelange, die aus unserer direkten Geschäftstätigkeit, unserer Lieferkette oder unseren Produkten und Dienstleistungen entstehen können. Diese können operative, finanzielle und reputationsbezogene Faktoren sein und betreffen

insbesondere Themen wie Klimawandel, Ressourcenknappheit und Gleichberechtigung. Auf Grundlage unseres Geschäftsmodells werden die Nachhaltigkeitsrisiken als gering eingestuft und wir erwarten, dass diese mit nur geringer Wahrscheinlichkeit eintreten.

5.3 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 und deren Entwicklung getroffen werden. Das Gesamtrisikokapital der EQS Group ist zum Bilanzstichtag 31.12.2023 im Vergleich zum Vorjahr gestiegen.

Die Verschlechterung der volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Unternehmen hat zu einer Erhöhung des Umfeldrisikos geführt. Gleichzeitig ist das unternehmensspezifische Risiko weiterhin hoch. Die fortschreitende Digitalisierung hat steigende Risiken im Bereich der Cyber Security zur Folge. Die Tilgung von Bankdarlehen sorgt für eine wesentliche Reduktion des Liquiditäts- und Insolvenzrisikos und reduziert damit das finanzwirtschaftliche Risiko. Die weitere Entwicklung der geopolitischen Krisenherde kann zu negativen Auswirkungen auf die geplante Geschäftsentwicklung der EQS Group im laufenden Geschäftsjahr 2024 führen.

6 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. Die nachfolgenden Chancen werden entsprechend ihrer Rangfolge beginnend mit der größten Chance erläutert.

6.1 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.

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 ergaben sich bereits im Jahr 2023 Wachstumschancen. Dieser Wachstumstrend wird sich im Jahr 2024 weiterhin fortsetzen, da eine Vielzahl von Unternehmen die Regelungen im Jahr 2023 nicht mehr umsetzen konnten.

Im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen führt die in den kommenden Jahren anstehende Ausweitung der Reporting- und Compliancepflichten (u.a. EU-Whistleblowerrichtlinie, Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, CSRD) bereits teilweise auf Unternehmen ab 50 Mitarbeitenden sowie auf 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.

6.2 Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien:

Die Integration von Integrity Line und der Ausbau des Compliance COCKPITs um weitere Module (Approval Manager, Policy Manager etc.) ermöglichen 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. Die Verschmelzung der Business Keeper GmbH auf die EQS Group AG im Jahr 2023 trägt zur Integration der unternehmerischen Strukturen bei und fördert damit auch die Integration der Produkte und dient zur Hebung von Synergien.

Beim IR COCKPIT bietet insbesondere die Reduzierung historischer Rabatte bei Bestandskunden im Vergleich zum Listenpreis zusätzliches Umsatzpotenzial. Auch im Jahr 2024 wird ein Anstieg der wiederkehrenden Umsätze in diesem Zusammenhang erwartet, der sich in den Folgejahren fortsetzen wird.

6.3 *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 Optimierung der Einkaufsprozesse und der damit verbesserten 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.

6.4 *Gesamtchancensituation*

Vor allem durch die gesetzlichen Rahmenbedingungen, insbesondere der Umsetzung der Hinweisgeberrichtlinie in Europa, und der weiterfortschreitenden Regulierung im europäischen Raum erwarten wir eine positive Entwicklung.

Der kundengerechte Ausbau unseres Produktportfolios sowie die Nutzung unserer bestehenden Kundenbeziehungen sehen wir als Chance, um weitere Produkte an den Markt zu bringen und erfolgreich zu machen. Daraus ergeben sich entsprechende Chancen in der Entwicklung unseres Geschäftsmodells.

7 Prognosebericht

7.1 Allgemeine Prognose

Im Jahr 2023 war die **Weltwirtschaft** durch die **hohe Inflation** und den damit verbundenen **Leitzinserhöhungen**, den **Krieg in der Ukraine** und den **Konflikt im Nahen Osten** sowie weiter bestehenden Lieferkettenproblemen von schwierigen Rahmenbedingungen geprägt. Dies führte auch zu einer **Eintrübung** des wirtschaftlichen Ausblickes und Rezessionsorgen in Europa mit Blick auf das Jahr 2024.

Für 2024 erwartet die **Weltbank** mit **+2,4%** (2023e: +2,6%) ein geringeres Wachstum des **realen Bruttoinlandsprodukts der Weltwirtschaft**. Für **Deutschland** wird mit einem Wirtschaftswachstum von **1,3%** im Jahr **2024** gerechnet. Die nachfolgenden Prognosen zur Geschäfts-, Finanz- und Ergebnisentwicklung der EQS Group AG im Geschäftsjahr 2024 stehen daher unter dem Vorbehalt, dass der Krieg in der Ukraine sowie der Krieg im Nahen Osten auf die Geschäftsentwicklung der EQS Group AG keinen wesentlichen Einfluss haben. Im Falle einer Ausweitung der Kriege können sich weitreichende Konsequenzen für die Geschäftsentwicklung ergeben.

7.2 Prognose Konzern

Strategisches Ziel	Kennzahl	Ergebnis 2023	Ausblick 2024
Wachstum	Umsatz*	€ 69,40 Mio.	zweistelliges Wachstum
	Compliance	€ 49,95 Mio.	hohes Wachstum
	Investor Relations*	€ 19,45 Mio.	moderates Wachstum
	Neukunden*	3.415	hohes Wachstum
	Neu-ARR	€ 12,01 Mio.	hohes Wachstum
Profitabilität	EBITDA*	€ 3,28 Mio.	überproportionales Wachstum
Kundenzufriedenheit	Net Promoter Score	41	konstant
Mitarbeiterzufriedenheit		3,97	konstant

Unter diesen Annahmen prognostiziert der Vorstand der EQS Group AG für das Geschäftsjahr 2024 einen **Umsatzanstieg** im **zweistelligen Prozentsatzbereich** gegenüber dem Vorjahr. Dies setzt sich zum **größeren Teil** aus Wachstum im **Bereich Compliance** und aus einem **moderaten Wachstum** im Bereich **Investor Relations** zusammen. Im Compliance Bereich wird erwartet, dass sich das Wachstum aus der weiteren Umsetzung in den Unternehmen auf Grund der **Hinweisgeberrichtlinie** im Bereich Whistleblowing und weiteren Compliance Applikationen im Compliance COCKPIT zusammensetzt. Diese Wachstumserwartungen ergeben sich insbesondere **in Europa (Spanien, Italien, Frankreich und Österreich)** sowie in unserem Kernmarkt **Deutschland**. Im **Bereich Investor Relations** ist das Wachstum niedriger auf Grund der geringen Anzahl an Börsengängen und dem damit verbundenen Neukundenpotenzial bei gleichzeitig hoher bestehender Marktdurchdringung. **Mittelfristig** erwarten wir auf Grund der Marktgegebenheiten ein **zweistelliges Umsatzwachstum**. Auf Grund der Skalierbarkeit unserer Geschäftsmodells gehen wir von einem **überproportionalen Wachstum** des **EBITDA** aus. Es wird auch für 2024 mit einem **hohen Wachstum** bei der **Neukundenzahl** und weiterhin **hohem Wachstum** der **Neu-ARR** gerechnet.

Für die **nicht-finanziellen Leistungsindikatoren Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit** erwarten wir eine konstante Entwicklung im Jahr 2024.

7.3 Prognose EQS Group AG

Die EQS Group AG als Muttergesellschaft bedient den **deutschen Markt** und deckt damit einen der wichtigsten Märkte für die EQS Group ab. Sie erzielt Umsätze aus **Compliance und Investor Relations** im deutschen Markt und zusätzlich aus Geschäftsbeziehungen zu ihren verbundenen Unternehmen. Wachstumsimpulse ergeben sich, wie im übrigen Konzern, aus der Umsetzung der **Hinweisgeberrichtlinie** in Deutschland im Jahr 2023 und damit verbundenen, weiteren Umsatzsteigerungen im **Produktbereich Compliance im Jahr 2024**. Im Segment **Investor Relations** erwarten wir durch die Zurückhaltung der Investoren und eine geringere Anzahl an Börsengängen eine **konstante** Entwicklung. Auf Grund **geringer steigender Aufwendungen** im Vergleich zu den Umsätzen, erwartet die EQS Group AG **positive Ergebniseffekte** (EBITDA).

München, 27. März 2024



Achim Weick
(Vorstandsvorsitzender)



Christian Pflieger
(Vorstand)



Marcus Sultzer
(Vorstand)



André Silvério Marques
(Vorstand)