

Lagebericht der EQS Group AG

Geschäftsjahr 2016



LAGEBERICHT 2016 der EQS Group AG, München (HGB)

Grundlagen der Gesellschaft

Geschäftsmodell

Wir haben die Mission, die weltweit besten Lösungen und Produkte für Investor Relations Manager zu liefern.

Unsere Vision ist es, die EQS Group AG zum Jahr 2020 als den weltweit besten Anbieter für digitale Investor Relations zu positionieren.

Die Basis hierzu stellen die konzernweit gelebten Werte Teamgeist und Leidenschaft dar.

Das Kapital von Investoren setzen wir dafür ein, Kunden Plattformen, Produkte und Services online anbieten zu können, während wir mit unserem geistigen Kapital unser Wissen und Know-how kontinuierlich ausbauen. Ein weiteres wichtiges Kapital für Innovationen und den Aufbau von Kunden- und Partnerbeziehungen – und letztlich für unseren Geschäftserfolg – sind engagierte, hoch qualifizierte und flexible Mitarbeiter.

Unsere zentralen Plattformen, Produkte und Services entwickeln wir selbst. Von der Idee bis zum Markteintritt arbeiten unsere Produktentwickler, Designer, Front- und Backendentwickler sowie Qualitätsmanager Hand in Hand. Unsere Kundenbetreuer, Projektmanager und Contentmanager sind für individuelle Anpassungen an die jeweiligen Kundenwünsche verantwortlich.

Wir vertreiben unsere Produkte und Services überwiegend über unseren Direktvertrieb. Dabei legen wir unsere Vertriebsstrategien global fest, die dann von den regionalen Tochterunternehmen angepasst und umgesetzt werden. Unsere Vertriebsmitarbeiter fördern in enger Zusammenarbeit mit den Bereichen Vertriebsunterstützung und Marketing die Nachfrage, akquirieren Kunden und pflegen den Kundenkontakt in unseren Zielbranchen. Unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten richten sich in erster Linie an börsennotierte Emittenten und an Konzerne, die eine offene Unternehmenskommunikation pflegen.

Partner spielen eine wichtige Rolle: Unser internationales Mediennetz garantiert uns die weltweite Newsverbreitung in Echtzeit und unser Partnernetz aus Kommunikationsagenturen hilft uns insbesondere im Vorfeld von Börsengängen bei der Akquisition von Neukunden und der Realisierung komplexer Projekte wie Corporate Websites oder digitalen Geschäftsberichten.

Unser Preismodell im Newsbereich basiert zumeist auf der Zahlung pro Nachricht in Abhängigkeit vom gewählten Verbreitungsnetz. Zusätzlich erzielen wir Lizenzerlöse aus der Bereitstellung von Software. Im Agenturbereich erhalten wir wiederkehrende Erlöse für die Berichtskonvertierung und Lieferung an den Bundesanzeiger und für die Durchführung von Video- und Audiowebcasts. Einmalzahlungen erhalten wir für das Setup von Webseiten, Apps, Charts, Tools oder Online-Berichten und laufende Subskriptionserlöse für das Hosting und die Pflege der Lösungen.

Zur Messung unseres Unternehmenserfolges auf Konzernebene bedienen wir uns der vier Kennzahlen: Umsatz, Non-IFRS EBIT*, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterengagement. *Non-IFRS Kennzahlen vor planmäßigen Abschreibungen auf die erworbenen Kundenstämme, Kaufpreisallokation & Akquisitionskosten.

Zur Messung des Unternehmenserfolges auf Gesellschaftsebene bedienen wir uns dagegen der Kennzahlen Umsatz und EBIT, da das Non-IFRS-EBIT wesentlich von Konzernentscheidungen beeinflusst ist.

Die Kundenzufriedenheit ermitteln wir alle zwei Jahre mithilfe einer Kundenumfrage, während aus der Auswertung der jährlichen Mitarbeitergespräche das Engagement hervorgeht. Jede Kennzahl korreliert direkt mit unserer Fähigkeit, unseren Kapitalgebern Rendite zu liefern. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeiter ausschlaggebend für die Loyalität unserer Kunden und den Unternehmenserfolg.

Die EQS Group trägt auf vielfältige Weise dazu bei, langfristigen Wert für die Gesellschaft zu schaffen. Wir helfen unseren Kunden, Transparenz herzustellen und insbesondere bei Investoren Vertrauen zu schaffen. So soll die tatsächliche Situation des Unternehmens unverfälscht dargestellt werden. Durch eine faire Unternehmensbewertung werden die Kapitalkosten gesenkt und eine langfristig positive Unternehmensentwicklung unterstützt. Ebenso gewährleisten wir die Einhaltung gesetzlicher und regulatorischer Pflichten, erhöhen die Effizienz interner Arbeitsabläufe und helfen, Fehler bei der Veröffentlichung von Informationen zu vermeiden.

Den größten Umweltbeitrag leisten wir, indem unsere Kunden von Jahr zu Jahr mehr auf Papier verzichten und ihre Informationen online präsentieren und ihre Arbeitsprozesse digitalisieren. Dadurch sparen sie Druck- und Transportkosten ein. Ebenso führen die Übertragungen von Telefonkonferenzen und Finanzveranstaltungen zu einer deutlichen Reduktion der Reisetätigkeit.

Strategie

Das Geschäftsmodell der EQS Group AG ist auf die kontinuierliche **Steigerung der hochprofitablen Software-as-a-Service (SaaS)-Umsätze** ausgerichtet. Dabei profitiert die EQS Group von den globalen Trends **Digitalisierung, Regulierung und Globalisierung**.

1. Digitalisierung

Die Digitalisierung der Arbeitsprozesse in IR-Abteilungen nimmt weltweit stetig zu.

Milestones 2016:

- › Erfolgreiche Einführung der SaaS-Workflowlösung INSIDER MANAGER
- › Entwicklung eines eigenen Content Management Systems (CMS)
- › Umsatzrekord im Bereich Webcasts

2. Regulierung

Die Regulierung der Finanzmärkte und der Emittenten steigt aufgrund von Harmonisierung, globalen Standards und Krisen.

Milestones 2016:

- › Start der europäischen Marktmissbrauchsverordnung (MAR) im Juli 2016 erweitert das Produktportfolio und die Kundenbasis
- › Ausweitung der Geschäftstätigkeit im Zuge der ARIVA.DE Mehrheitsübernahme auf Finanzdienstleister

3. Globalisierung

Infolge der Globalisierung der Finanzmärkte entwickeln IR-Abteilungen weltweite Strategien.

Milestones 2016:

- › Ausbau Team London und Erweiterung der europäischen Vertriebsaktivitäten im Rahmen von MAR in Europa
- › Aufbau einer Tochtergesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten (Dubai)
- › Aufbau einer Tochtergesellschaft in den USA (New York)

Forschung und Entwicklung

Auch im Jahr **2016** entwickelten wir unsere bestehenden Produkte weiter und arbeiteten an neuen Lösungen für unsere Kunden. Das **EQS COCKPIT** stellt dabei unsere **zentrale webbasierte Produktplattform** dar, die stetig um neue Funktionen und Software-Module ergänzt wird. Neue Lösungen und die Anpassung bestehender Produkte an geänderte Aufgabenstellungen stellen sicher, dass die Anwendung den aktuellen und zukünftigen Nutzungsanforderungen unserer Kunden in höchster Qualität entspricht.

Mit Inkrafttreten der Marktmissbrauchsverordnung (**MAR**) in der Europäischen Union im Juli 2016 haben sich die Sanktionen bei Insiderstatbeständen für die Emittenten deutlich verschärft. Um Emittenten zu ermöglichen, ihre Insiderlisten zukünftig effizient und sicher zu managen, hat die EQS Group AG eine arbeitsplatzunabhängige und internetbasierte Softwarelösung, den **INSIDER MANAGER** als neues Software-Modul im COCKPIT, entwickelt. Ebenso wurden die Eingabemasken der Pflichtmeldekategorien als Folge der neuen Gesetzgebung weiterentwickelt.

Daneben hat die EQS Group AG 2016 den Status einer Local Operating Unit (LOU) im Prozess der Vergabe und Verwaltung einer Rechtsträger Kennung – der LEI (Legal Entity Identifier) – von der Global Legal Entity Identifier Foundation, Basel, Schweiz, erworben. Hierzu wurde in 2016 mit der Entwicklung der **LEI-MANAGER Software** begonnen. Der LEI-MANAGER ist eine Webanwendung, welche die EQS Group bei der Erfüllung aller Aufgaben eines LOU, insbesondere bei der Vergabe der LEI, unterstützt und gleichzeitig eine moderne Bedienoberfläche für die Kunden darstellt.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 396 (TEUR 300) aktiviert. Im Berichtsjahr wurden der INSIDER MANAGER (TEUR 222) fertiggestellt sowie wesentliche Fortschritte bei der LEI-MANAGER Plattform (TEUR 92) erzielt. Insgesamt wurden 2016 25% der Entwicklungskosten aktiviert (2015: 40%). Die (ausschließlich planmäßigen) Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 153 (TEUR 106).

Geschäft und Rahmenbedingungen

Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld

Das Wachstum der **Weltwirtschaft** in **2016** gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) wird gemäß des im Januar 2017 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank mit **+2,3%** erwartet und bleibt damit unter dem Niveau des Vorjahres (+2,7%). Wesentliche Faktoren des Rückgangs sind dabei ein stagnierender Welthandel und geringe Investitionen infolge politischer Unsicherheit. Während sich der moderate Aufschwung in den USA und mit Abstrichen in der Europäischen Union 2016 fortsetzte, war die wirtschaftliche Entwicklung insbesondere in China durch eine schwache Industrieproduktion eingetrübt. Laut Regierungsangaben erzielte die chinesische Wirtschaft 2016 mit 6,7% das niedrigste Wachstum seit 1990. Durch die deutliche Erholung der Rohstoffpreise stiegen die Währungen der rohstoffexportierenden Länder, darunter Russland und Brasilien, 2016 deutlich gegenüber Euro und US-Dollar. Die Zinswende der amerikanischen Zentralbank (FED) bei gleichzeitiger Fortsetzung der expansiven Geldpolitik durch die europäische Zentralbank (EZB) führten zu einer Aufwertung des US-Dollar gegenüber dem Euro. Dagegen wertete das britische Pfund gegenüber dem Euro infolge des Brexit-Votums deutlich ab.

Die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr **2016** war gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum. Das reale Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) war nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamtes im Jahresdurchschnitt 2016 um **+1,9%** höher als im Vorjahr (2015: +1,7%). Insbesondere der private und der öffentliche Konsum sowie die Investitionen stiegen gegenüber dem Vorjahr deutlich an und kompensierten die schwächere Nachfrage der Schwellenländer auf die Exportwirtschaft.

In **Deutschland** war das **Börsenjahr 2016**, wie das Vorjahr, von zeitweilig großen Schwankungen geprägt. Zu Jahresbeginn fiel der **DAX** deutlich unter 9.000 Punkte, erholte sich im Jahresverlauf trotz Brexit-Votums dann aber deutlich und schloss mit einem Plus von **+7%** bei 11.481 Punkten. Die Anzahl an **Börsengängen** (IPOs und Listings) in Deutschland, welche allesamt im regulierten Markt (Prime- und General Standard) stattfanden, sank deutlich gegenüber dem Vorjahr auf **11** (34). Infolge der gesetzlich erhöhten Anforderungen für Delistings reduzierte sich die Anzahl an vollzogenen De- und Downlistings in 2016 im Regulierten Markt im Vergleich zu den Vorjahren ebenfalls deutlich. So waren zum 31.12.2016 lediglich 4 Unternehmen weniger im Prime- oder General Standard (insgesamt 457) vertreten.

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** führte das Inkrafttreten der Marktmissbrauchsverordnung (**MAR**) in der Europäischen Union im Juli 2016 zu einer wesentlichen Verschärfung der Meldepflichten auf weitere Emittenten. In Deutschland betraf dies den Freiverkehr, darunter auch die im Entry Standard gelisteten Unternehmen. Wenngleich es im Entry Standard infolge der höheren Anforderungen zu einem Rückgang der Emittenten um 20 auf 137 kam, erhöhte sich der **potenzielle Kundenkreis** der EQS Group im Bereich Meldepflichten durch die MAR deutlich.

Ertragslage

Die EQS Group AG konnte im Geschäftsjahr 2016 die **Umsatzerlöse** um **+9%** auf **TEUR 16.214** (TEUR 14.888) steigern. Die externen Umsätze stiegen um **+6%** **TEUR 15.131** und lagen damit im Rahmen der Planung (Erwartung für 2016: 5%-10%). Die im Juli 2016 in Kraft getretene europaweite Regulierung, die Marktmissbrauchsverordnung (MAR), hatte zu einer Ausweitung bestimmter Meldepflichten wie Ad-hoc-Mitteilungen auf einen deutlich größeren Emittentenkreis geführt und den potenziellen Kundenkreis der EQS Group erhöht. Zusätzlich konnte ein neues Softwaremodul im COCKPIT, der INSIDER MANAGER, erfolgreich eingeführt werden. Hierdurch wurden die gleichzeitigen Umsatzrückgänge im Bereich der Stimmrechtsmitteilungen überkompensiert. Neben den Umsatzzuwächsen im Zusammenhang mit der MAR konnte insbesondere im Bereich der XML-Einreichungen und bei Webcasts ein deutliches Wachstum erzielt werden.

Die **Gesamterträge** erhöhten sich ebenfalls um **+8%** auf **TEUR 16.626** (TEUR 15.378). Darin enthalten sind aktivierte Eigenleistungen in Höhe von TEUR 396 (TEUR 300) insbesondere für die Realisierung der Cloudlösung INSIDER MANAGER im Rahmen der MAR sowie für den Aufbau einer LEI-Vergabeplattform.

Die operativen Aufwendungen erhöhten sich überproportional um **+23%** auf **TEUR 14.207** (TEUR 11.589). Wesentliche Faktoren waren hierbei der Mitarbeiteraufbau im Inland zur Unterstützung der globalen Expansion, der Ausbau der Geschäftsbeziehungen zum Technologiestandort Kochi, Indien, und Einmalaufwendungen für Beratungsleistungen (Mehrheitsübernahme der ARIVA.DE AG; Kapitalerhöhung).

Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, stieg um **+19%** auf **TEUR 6.829** (TEUR 5.722) und damit überproportional zum Umsatz. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die EQS Group AG 118 Mitarbeiter (103). Die **bezogenen Leistungen** stiegen insbesondere durch den Anstieg der von der indischen Tochtergesellschaft bezogenen Entwicklungsleistungen (+54%) um **+22%** auf **TEUR 2.791** (TEUR 2.457).

Die **Abschreibungen** erhöhten sich 2016 aufgrund der Abschreibung selbsterstellter Vermögenswerte sowie des im Rahmen der Mehrheitsübernahme an der ARIVA.DE AG erworbenen Kundenstamms um **+23%** gegenüber dem Vorjahr auf **TEUR 726** (TEUR 589). Die im Zuge der Akquisitionen erworbenen Kundenstämme von euro adhoc, Obsidian IR und ARIVA.DE werden planmäßig abgeschrieben.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen überproportional um **+37%** auf **TEUR 3.861** (TEUR 2.821) an. Der Anstieg ist insbesondere auf Infrastrukturaufwendungen (IT) im Rahmen der Expansion sowie auf Einmalaufwendungen durch die getätigte Akquisition und die Kapitalerhöhung zurückzuführen.

Das **EBIT** sank infolge des höheren Personalaufwands und der sonstigen betrieblichen Aufwendungen darunter auch die Einmalaufwendungen im Rahmen von Kapitalerhöhung und Akquisition entsprechend um **-36%** auf **TEUR 2.419** (TEUR 3.790). Das EBIT liegt damit wesentlich unterhalb der Planung zu Jahresbeginn (Erwartung: bis +10%). Im Jahresverlauf hatten wir uns entschieden, die sich durch die MAR in Deutschland und Europa ergebenden Wachstumschancen noch schneller zu nutzen und ein vorübergehend niedrigeres EBIT in Kauf zu nehmen.

Das **Finanzergebnis** lag mit **TEUR -145** (TEUR -78) unter dem Vorjahresniveau. Neben dem Verlust der Tochtergesellschaft EQS Financial Markets & Media GmbH, mit welcher ein Ergebnisabführungsvertrag besteht, ist dies auf höhere Zinsaufwendungen durch die Akquisitionsdarlehen zurückzuführen. Der **Jahresüberschuss** sank auf **TEUR 1.498** (TEUR 2.466). Die **Ertragsteuern** gingen entsprechend um **-38%** auf **TEUR 776** (TEUR 1.246) zurück.

Finanzlage

Das **Eigenkapital** erhöhte sich durch den Jahresüberschuss und insbesondere durch die Kapitalerhöhung zum 31.12.2016 um **+45%** auf **TEUR 19.465** (TEUR 13.397) bei einem Bilanzgewinn von TEUR 7.543 (TEUR 6.934).

Aufgrund der hohen Tilgungsleistungen in 2016 sanken die **Finanzverbindlichkeiten** der EQS Group AG trotz Neukreditaufnahme (Nachfinanzierung ObsidianIR und Kauf weiterer 25% Anteile an ARIVA.DE) leicht um **-3%** auf **TEUR 6.422** (TEUR 6.615). Die **Liquiden Mittel** stiegen im Zuge der Kapitalerhöhung (TEUR 5.355) deutlich um **+48%** auf **TEUR 4.281** (TEUR 2.894) an. Die **Eigenkapitalquote** stieg entsprechend auf **66%** (58%) und liegt damit im Zielkorridor der Kapitalstruktur.

Vermögenslage

Die **Bilanzsumme** stieg deutlich um **+28%** auf **TEUR 29.361** (TEUR 22.945). Dies ist in erster Linie auf dem Erwerb weiterer 25 % Anteile an der ARIVA.DE AG und auf erhöhte Ausleihungen an verbundene Unternehmen sowie die Kapitalerhöhung zurückzuführen. Neben den Liquiden Mitteln erhöhten sich die **Finanzanlagen** entsprechend auf **TEUR 17.777** (TEUR 11.129).

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** sanken trotz des Umsatzanstiegs gegenüber dem Vorjahr um **-12%** auf **TEUR 2.032** (TEUR 2.309). Dies ist neben einem effizienten Forderungsmanagement auf einen Anstieg der Kundenvorauszahlungen bei Softwarelizenzen zurückzuführen.

Hinsichtlich der Angaben nach § 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG verweisen wir auf die entsprechenden Ausführungen im Lagebericht.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie auch in den vergangenen Jahren leisteten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahr 2016 hervorragende Arbeit. Die Expertise und Erfahrung, aber auch die hohe Motivation und der herausragende Teamgeist unserer Mitarbeiter bilden die Grundlage für den nachhaltigen Erfolg der EQS Group AG.

Um das große Engagement unserer Mitarbeiter zu honorieren, setzt sich bei einer Vielzahl der Beschäftigten das Gehalt aus einem Fixum und einer ergebnis- und leistungsorientierten, variablen Gehaltskomponente zusammen. Die Höhe des variablen Anteils am Gehalt ist von der Stellung im Unternehmen und dem Tätigkeitsbereich abhängig.

Im **Jahresdurchschnitt (2016)** beschäftigte die EQS Group AG **118** Mitarbeiter. Zum **Bilanzstichtag** stieg die Zahl der festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr von 108 auf **122**. Somit hat sich der Personalbestand in der Stichtagsbetrachtung um +13% erhöht.

Die Aufteilung nach Tätigkeitsbereichen:

Ende GJ.	Development	Marketing/Vertrieb	Data Services	Management/Administration	Design/Content	Newsroom/ERS-System	Gesamt
2016	42	20	26	16	12	6	122
2015	37	17	22	13	12	7	108

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

Das Wachstum der Weltwirtschaft in 2017 gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird gemäß des im Januar 2017 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank mit +2,7% über dem Niveau von 2016 (Prognose: +2,3%) erwartet. So geht die Prognose von einem Anstieg der Rohstoffexporte und einem stärkeren Konsum in den Industrieländern aus. Dagegen wird für die Schwellenländer weiterhin ein niedriges Investitionsniveau und Produktivitätswachstum erwartet. Potentielle Risikofaktoren stellen die bestehenden politischen Unsicherheiten unter anderem infolge der europäischen Schuldenkrise, des Brexits oder der neuen US-Administration dar. Dagegen könnte ein stärkeres Wachstum der US-amerikanischen Wirtschaft für eine positive Überraschung sorgen. In Summe erwarten wir durch die makroökonomische Lage in 2017 wie auch im Vorjahr keine nennenswerten Impulse für die Geschäftsentwicklung der EQS Group AG im Ausland. Vielmehr profitieren wir auch in 2017 wesentlich von Geschäftschancen, welche sich aus der neuen Regulierung in Europa, der Marktmissbrauchsverordnung, ergeben.

Für die deutsche Wirtschaft erwartet die Deutsche Bundesbank im Jahr 2017 in ihrer Jahreswirtschaftsprognose vom Dezember 2016 ein Wachstum des BIP von +1,8 % und damit auf ähnlichem Niveau wie in 2016. Diese Wachstumsprognose lässt sich insbesondere auf die günstige Arbeitsmarktlage und die Zuwächse der realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte zurückführen. Die trotz der angespannten europäischen Wirtschaftssituation sowie einer schwächeren Nachfrage aus den Schwellenländern aussichtsreiche Wirtschaftsentwicklung stimmt uns für die kommenden Jahre positiv. Am inländischen Aktienmarkt erwarten wir für 2017 wie im Vorjahr eine schwache IPO-Dynamik mit rund 5-10 Börsengängen. Gleichzeitig gehen wir nicht von einer nennenswerten Anzahl an Delistings aus. In Deutschland profitieren wir in 2017 auch wesentlich von der europäischen Marktmissbrauchsverordnung.

Für das Segment **Regulatory Information & News** prognostizieren wir für das Geschäftsjahr 2017 ein **Umsatzplus von +10% bis +20%**. Aus den bereits in 2016 unterschriebenen Lizenzverträgen für den INSIDER MANAGER sowie den gewonnenen Neukunden für Meldepflichten infolge der Marktmissbrauchsverordnung (MAR) ergibt sich für 2017 ein Basiswachstumseffekt beim Umsatz von TEUR 650. Daneben erwarten wir zusätzliche Umsatzwachstumsimpulse durch weitere Neukunden sowie Crossselling.

Ein **Umsatzwachstum von +5% bis +15%** erwarten wir für das Segment **Products & Services**. Diese Steigerung ist insbesondere auf das geplante Wachstum im Bereich XML-Einreichungsservice und Webcasts zurückzuführen.

Für das **EBIT** erwarten wir aufgrund des stärkeren Wachstums der skalierbaren Geschäftsbereiche eine leicht überproportionale Steigerung von bis zu **+10% bis +20%**.

Die EQS Group AG wird weiterhin den Grundsatz einer konservativen und risikobewussten Treasury-Politik verfolgen. Kapitalerhöhungen oder die Aufnahme von Fremdkapital werden nur für den Fall von Akquisitionen oder damit verbundenen Folgeinvestitionen in Betracht gezogen.

Risikobericht

Risikopolitik

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

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

Das unternehmensinterne Steuerungssystem

Aufbau und Organisation der EQS Group erfolgen nach dem Prinzip „structure follows strategy“. Fortlaufende Anpassungen der Organisationsstruktur gewährleisten hierbei eindeutige Zuständigkeiten. Damit werden Verantwortlichkeiten innerhalb des Überwachungs-, Planungs- und Steuerungssystems klar definiert. Das Überwachungs- und Planungssystem besteht im Wesentlichen aus folgenden Komponenten:

- » Wöchentliche Sitzungen auf Vorstandsebene
- » Wöchentliche Abteilungs- und Teamprotokolle
- » Monatliches Management-Informationen-Berichtswesen
- » Rollierende Monatsplanung/Liquiditätsentwicklung auf Konzernebene
- » Risiko- und Chancenmanagement

Das Steuerungssystem orientiert sich an Umsatzplanungen sowie an Zielsetzungen für EBIT und EBIT-Margen. Die Planung für die vier darauf folgenden Geschäftsjahre erfolgt anhand von prozentualen Steigerungssätzen. Die Annahmen für die Umsatzplanung werden auf Unternehmensebene durch den Bereich Vertrieb an die Finanzabteilung und den Vorstand geliefert und dort kritisch gegengeprüft und in den Gesamtplanungszusammenhang gestellt. Die relevanten Aufwandspositionen werden durch die Finanzabteilung auf Basis der historischen Rechnungswesensdaten und Informationen der Kostenstellenverantwortlichen geplant und im Anschluss mit dem Vorstand abgestimmt. Auf externer Marktebene fließen Regulierungsvorhaben, Kapitalmarkt-aussichten und Branchentrends ein. Wesentliche ergebnisrelevante Veränderungen innerhalb einer Komponente werden in Form einer Sofortberichterstattung direkt zwischen der Geschäftsführung und den Geschäftsbereichsleitern kommuniziert. Die Organisationsstruktur und die Elemente des Steuerungssystems bilden somit einen ganzheitlichen Mechanismus zwischen strategischen und operativen Unternehmensebenen.

Risikomanagement-System

Um die Chancen- und Risikoprofile unserer heterogenen Geschäftsbereiche zu erstellen, wird ein detailliertes **Risikomanagement-System** eingesetzt.

Die **Risikoidentifikation** erfolgt dabei unter Einsatz von Kapitalmarkt-, Markt- und Wettbewerbsanalysen, von engen Kontakten zu Emittenten, Institutionen, Partnern und Lieferanten sowie durch intensive Zusammenarbeit von Vorstand und dem Risikoverantwortlichen mit den jeweiligen Geschäftsbereichsleitern.

Durch Erhebung potenzieller **Eintrittswahrscheinlichkeiten** sowie **Schadenshöhen** und die damit mögliche Allokation von notwendigem Risikokapital werden die identifizierten Risiken bewertet. Mit der fortlaufenden Entwicklung und Anwendung adäquater Maßnahmen und entscheidungsrelevanter Kontrollinstrumente kann Risiken systematisch und gezielt entgegengewirkt und Chancen können konsequent genutzt werden.

Spezifische Zielsetzungen bilden ein systematisches und effizientes **Steuerungsinstrument**, bei dem das operative Management einen entscheidenden Beitrag zur Früherkennung, Analyse und Kommunikation potenzieller Risiken leisten kann und muss. Durch regelmäßige Berichterstattung informieren die Geschäftsbereichsleiter über Veränderungen der jeweiligen Risikosituation.

In regelmäßigen Abständen, mindestens jedoch einmal pro Jahr, werden die Risiken durch einen Risikoverantwortlichen in einem **Risikokatalog** im Rahmen des Risikohandbuchs zusammengefasst und dem Vorstand zur Prüfung vorgelegt. Dieser liefert dem Vorstand eine kontinuierliche und aktuelle Einschätzung der Gesamtrisikosituation und bietet die Möglichkeit, Anpassungen der getroffenen Maßnahmen vorzunehmen, um somit Schäden möglichst zu vermeiden beziehungsweise die im Schadenfall entstehenden Kosten zu minimieren.

Umfeldrisiken

Die weitere Entwicklung der EQS Group AG wird maßgeblich von den **volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen** in den Märkten im In- und Ausland beeinflusst. Dabei spielen konjunkturelle Entwicklungen, gesetzliche Rahmenbedingungen und ganz besonders die Kapitalmarktentwicklungen eine Rolle. Die Abschwächung der Wirtschaft in den Schwellenländern, insbesondere der chinesischen Wirtschaft, aber auch die anhaltende Krise in Russland resultierte an den Kapitalmärkten in 2015 noch in einer hohen Volatilität der Aktienkurse. Diese reduzierte sich im Geschäftsjahr 2016 in Summe wieder, wenn auch die positive Brexit-Abstimmung zur Jahresmitte wieder kurzzeitig für Verunsicherung bei den Marktteilnehmern sorgte.

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** führte das Inkrafttreten der **Marktmissbrauchsverordnung** in der Europäischen Union im Juli 2016 zu einer wesentlichen Verschärfung der Meldepflichten und Ausweitung auf weitere Emittenten. Infolgedessen hat sich auch der potenzielle Kundenkreis sowie das Angebotsportfolio der EQS Group erhöht und damit der Umsatz mit Bestandskunden sowie die Kundenanzahl.

Das Inkrafttreten der EU-weiten Pflicht zur Bereitstellung von standardisierten Produktinformationsblättern durch die Finanzdienstleistungsindustrie (PRIIP), für welche die ARIVA.DE AG technologische Lösungen erstellt, wurde dagegen um ein Jahr auf den 01.01.2018 verschoben. Dies gibt Emittenten sowie Technologieanbietern, darunter ARIVA.DE AG, notwendige zusätzliche Zeit zur Vorbereitung und hat keine Veränderung auf das Risikoprofil.

Durch die fortschreitende Globalisierung der EQS Group mit dem Markteintritt in den USA, der verbesserten Marktposition in der Schweiz und der Gründung einer eigenen Tochtergesellschaft im Nahen Osten diversifiziert sich das Risiko der EQS Group im Bereich **Markt- und Branchenentwicklung** weiter. Im Kernmarkt DACH besteht unverändert eine führende Marktposition. Mit der Mehrheitsübernahme der ARIVA.DE AG wurde das Produktportfolio für Finanzdienstleister ausgebaut, was das Marktrisiko ebenfalls reduziert.

Das Wettbewerbsrisiko, darunter auch der Preiswettbewerb, hat im Rahmen der erfolgreichen Einführung des INSIDER MANAGER als führende Lösung im Markt abgenommen. Hierdurch konnte der Kundennutzen durch Bezug mehrerer Produkte weiter erhöht und die Kundenbindung gestärkt werden.

Für die Zukunft sehen wir einen weiteren Ausbau der klaren Differenzierung zu den Wettbewerbern sowohl im DACH-Raum als auch global. Vor diesem Hintergrund haben die Umfeldrisiken in 2016 gegenüber dem Vorjahr in Summe weiter abgenommen.

Unternehmensspezifische Risiken

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

Risikopotenziale ergeben sich vorrangig in den Bereichen der **strategischen Entwicklung**, der **hohen technologischen Produktanforderungen** sowie der **Bindung und Gewinnung von qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab im Vergleich zum Vorjahr ein höheres Risikoniveau.

Die vielzähligen Wachstumsaktivitäten der EQS Group wurden unter Verwendung konservativer Planungen durchgeführt. Hier ergab sich bei der Risikobetrachtung gegenüber dem Vorjahr dennoch eine erhöhte Risikosituation. Während mit der Fortsetzung der globalen Expansion eine Erhöhung des Internationalisierungsrisikos einhergeht, wird der Anstieg mit einem verringerten Risikopotenzial hinsichtlich der Neukundengewinnung kompensiert. Die Marktposition konnte im Kernmarkt in 2016 durch die Ausweitung der Geschäftsbeziehungen und dem signifikanten Neukundenzugewinn im Zuge der Marktmissbrauchsverordnung deutlich verbessert werden. Zudem repräsentieren 95% unserer Kunden einen Umsatzanteil von unter einem Prozent. Gleichzeitig übersteigt der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden in keinem Fall fünf Prozent des Gesamtumsatzes. Aufgrund eines in der Gruppe neu hinzugekommenen US-Standorts und der Mehrheitsübernahme der ARIVA.DE AG bleibt das daraus resultierende **Integrations- und Strategierisiko** weiterhin auf einem sehr hohen Niveau.

Durch die umfangreiche Weiterentwicklung der COCKPIT-Plattform – darunter die neuentwickelte Insidermanagementlösung der INSIDER MANAGER – sowie Produkthanpassungen im Rahmen unserer globalen Expansion hat sich die Risikobewertung im Bereich **Produkt- und Leistungsrisiken** im Vergleich zum Vorjahr erhöht.

Der Bedarf an Fachkräften sowie die Qualifizierung der zweiten Führungsebene im Konzern sorgen weiterhin für eine Risikosituation im **Personalbereich**. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des Verlustes von Schlüsselpersonen hält sich auf Vorjahresniveau. Auch der Fachkräftemangel im Bereich IT ist in Deutschland weiterhin akut zu spüren. Gleichzeitig reduziert sich die Abhängigkeit vom deutschen Arbeitsmarkt und damit das Konzernrisiko durch den kontinuierlichen Ausbau des Technologiestandorts in Indien weiter. Das Sprachrisiko ist im Bereich der IT nicht wesentlich, da sowohl in englischer als auch in deutscher Sprache kommuniziert werden kann.

Dagegen verschärfen sich im Zuge der Marktmissbrauchsverordnung auch für die EQS Group AG als im Freiverkehr gelistetes Unternehmen die **Compliancepflichten**. Auch wenn es bereits im INSIDER-Bereich entsprechende Kontrollmechanismen gibt, wurde hier aus Vorsichtsgründen die Schadenwahrscheinlichkeit erhöht. Insgesamt ergibt sich durch das Unternehmenswachstum, insbesondere im Personalbereich, eine Erhöhung der **Kontrollanforderungen** und damit des Risikos.

Im Bereich der **informationstechnischen Risiken** ergibt sich im Betrachtungszeitraum ein erhöhtes Risikoniveau. Als Technologieunternehmen legen wir großen Wert auf die stetige Modernisierung unserer IT-Infrastruktur, um die Faktoren Sicherheit, Hochverfügbarkeit und Geschwindigkeit stetig zu optimieren und effiziente Arbeitsprozesse abbilden zu können. Daneben arbeiten wir fortlaufend an der Verbesserung bestehender IT-Prozesse, was das Risiko reduziert. Das internationale Ausrollen dieser Infrastruktur im Rahmen der globalen Expansion erhöht dagegen das Risiko. Die Risikosituation für den Bereich **Systemrisiken** hat sich im Vergleich zum Vorjahr daher nicht verändert. Dagegen haben wir im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte die Risikobewertung erhöht, nachdem in 2015 ein Angriff auf die Systeme unserer amerikanischen Wettbewerber festgestellt wurde. So wurden in 2015 mehrere Sicherheitsmaßnahmen eingeführt, um unsere Systeme noch besser vor externen Angriffen zu schützen. Haftungsrisiken aus Fehlfunktionen der Software-Module bestehen nicht.

Finanzwirtschaftliche Risiken

Die Finanzrisiken in Form von **Liquiditäts- und Zahlungsausfallrisiken** haben sich für die EQS Group AG im vergangenen Jahr reduziert.

Das **Rentabilitätsrisiko** von Investments hat sich infolge des Investitionsanstiegs gegenüber dem Vorjahr erhöht. Umfassende Erfahrungen innerhalb oder in angrenzenden Bereichen unseres operativen Geschäfts und eine Softwareentwicklung, die sich eng an den Kundenbedürfnissen orientiert, helfen uns jedoch dabei, die Investitionsrisiken einzuschätzen und weiterhin vergleichsweise gering zu halten.

Im Zuge einer 10%-igen Grundkapitalerhöhung im Dezember 2016 haben sich die Eigenkapitalquote und die Liquiditätslage dagegen verbessert, womit die Wahrscheinlichkeit eines **Liquiditätsrisikos** deutlich gesunken ist; die Schadenshöhe wurde jedoch auf extrem hoch gesetzt. Auch war es uns auf Basis der Ergebnisse aus der Historienanalyse möglich, das **Risiko durch Zahlungsausfälle** auf dem Vorjahreswert zu belassen und damit die Ausfallquote bezogen auf die Umsätze weiter zu reduzieren. Unser Exposure ist durch die relativ niedrigen Umsätze pro Einzelkunden und die im Marktvergleich hohe Bonität börsennotierter Unternehmen limitiert. Zur Risikominimierung werden in einigen Bereichen Vereinbarungen zur Vorkasse sowie Kreditkartenzahlungen eingesetzt. Das Risikopotenzial durch **Wechselkursrisiken** steigt dagegen kontinuierlich aufgrund des Anstiegs an Fremdwährungsumsätzen. Zusammenfassend sind jedoch keine finanzwirtschaftlichen Risiken bekannt, die zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Finanzlage des EQS Group AG führen könnten.

Sonstige Risiken

Beim **Organisations- und Führungsrisiko** haben sich im Betrachtungszeitraum keine wesentlichen Änderungen ergeben.

Gesamtrisikosituation

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

Das **Gesamtrisiko** der EQS Group ist zum Bilanzstichtag 31.12.2016 um **+9%** gestiegen. Das absolute Risikoniveau gemessen am durchschnittlich benötigten Risikokapital ist auf **TEUR 677** (TEUR 623) angestiegen und bleibt damit auf einem hohen Niveau. Einerseits sind die hohen Risiken die Folge einer wachsenden Auslandsaktivität, kontinuierlicher rechtlicher Änderungen und damit verbunden neuer Marktanforderungen im Rahmen der Gesamtstrategie unvermeidbar. Andererseits reduziert gerade die Expansion die Abhängigkeit vom Heimatmarkt und sorgt sukzessive für eine Risikodiversifikation. Im Verhältnis zu unserer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, unter anderem gemessen am historischen und erwarteten EBIT, stellt das Risikokapital nur einen Bruchteil dar und ist um ein Vielfaches durch die finanzielle Kraft des Unternehmens gedeckt.

Zum jetzigen Zeitpunkt sind darüber hinaus keine Risiken bekannt, die einzeln oder in Wechselwirkung mit anderen Risiken zu einer dauerhaften und wesentlichen negativen Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnten.

Zusammensetzung des benötigten Risikokapitals gemäß internem Risiko-Katalog (in TEUR):

Risikobereich	2016	2015	2014
Umfeldrisiken	101	141	210
Unternehmensspezifische Risiken	437	379	290
Finanzwirtschaftliche Risiken	140	103	96
Benötigtes Risikokapital	677	623	596

Chancenbericht

Neben den Risiken werden auch regelmäßig die sich aus der Strategie ergebenden Chancen des Unternehmens bewertet.

Diese unterteilen wir in folgende drei Kategorien:

Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen, unternehmensstrategische Chancen und leistungswirtschaftliche Chancen.

Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen

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

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

- › Trend zu weiter steigenden Regulierungen für börsennotierte Unternehmen durch die Gesetzgeber, Regulierungsbehörden und Börsen Verstärkte Überwachung und schärfere Sanktionen in Fällen der Marktmanipulation oder Missachtung der Regularien durch die Finanzaufsicht BaFin (Potenzial von 1 Mio. € bis 5 Mio. € p.a.)
- › Best-Practice-Anspruch institutioneller Investoren an Unternehmen (TEUR 100 bis TEUR 500 p.a.)
- › Forderung privater Investoren nach einem verbesserten Zugang zu Unternehmensinformationen (TEUR 50 bis TEUR 100 p.a.)
- › Kontinuierlicher Anstieg des Budgets für Digital Investor Relations (TEUR 100 bis TEUR 500 p.a.)
- › Verstärktes Kundenbedürfnis einer umfassenden und integrierten Produktpalette für eine einheitliche und konsistente Kommunikation, auch international (TEUR 100 bis TEUR 500 p.a.)
- › Prognose einer positiven konjunkturellen Entwicklung für 2017 und die Folgejahre und damit mehr Börsengänge und höhere Budgets (TEUR 100 bis TEUR 500 p.a.)

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

- › Strategische Erweiterung der Produktpalette im Bereich Investor Relations, um die Zusammenarbeit mit den Kunden zu intensivieren und den Gesamtumsatz pro Kunde zu erhöhen (mittelfristig TEUR 500 bis 2,5 Mio. € p.a.)
- › Erhöhung des Anteils an Lizenzerlösen durch Erweiterung der Produktpalette im COCKPIT um weitere Softwaremodule und damit des durchschnittlichen Umsatzes je Kunde (mittelfristig TEUR 500 bis 2,5 Mio. € p.a.)
- › Gewinnung von weiteren Neukunden durch ausgeweitete gesetzliche Pflichten im Rahmen der Marktmissbrauchsverordnung (TEUR 250 bis 1 Mio. € p.a.)
- › Wachstumschancen durch verstärkte Vermarktung der Premium-Distribution im Bereich Regulatory Information & News (TEUR 100 bis TEUR 500 p.a.)
- › Strukturiertes Claim-Management für die Abrechnung von Zusatzleistungen bei Projekten (TEUR 100 bis TEUR 250 p.a.)

Leistungswirtschaftliche Chancen

Leistungswirtschaftliche Chancen sind eng mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens verbunden. Darunter werden Effizienzverbesserungen ebenso wie Wertsteigerungspotenziale zusammengefasst (monetärer Effekt nicht direkt quantifizierbar).

- › Einführung eines Balanced Scorecard Systems zur effizienten Zielsteuerung der Mitarbeiter
- › Individuelle Personalentwicklungskonzepte zur nachhaltigen Förderung und Motivation der Mitarbeiter
- › Höhere Effizienz der Vertriebsprozessabläufe sowie nachfolgender interner Arbeitsabläufe mithilfe eines umfassenden ERP-Systems
- › Weitere Steigerung der Kundenzufriedenheit über attraktive, innovative Produkte und intensive Beratung und Betreuung

München, 31. März 2017



Achim Weick
(Vorstandsvorsitzender)



Christian Pflieger
(Vorstand)