

» Konzernlagebericht «



» Geschäftsmodell «

Die EQS Group AG als Mutterunternehmen und ihre in- und ausländischen Tochtergesellschaften (EQS Group-Konzern oder EQS Group) 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 den jeweiligen Kunden 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 Neukunden 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 Lizenz Erlöse 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.

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

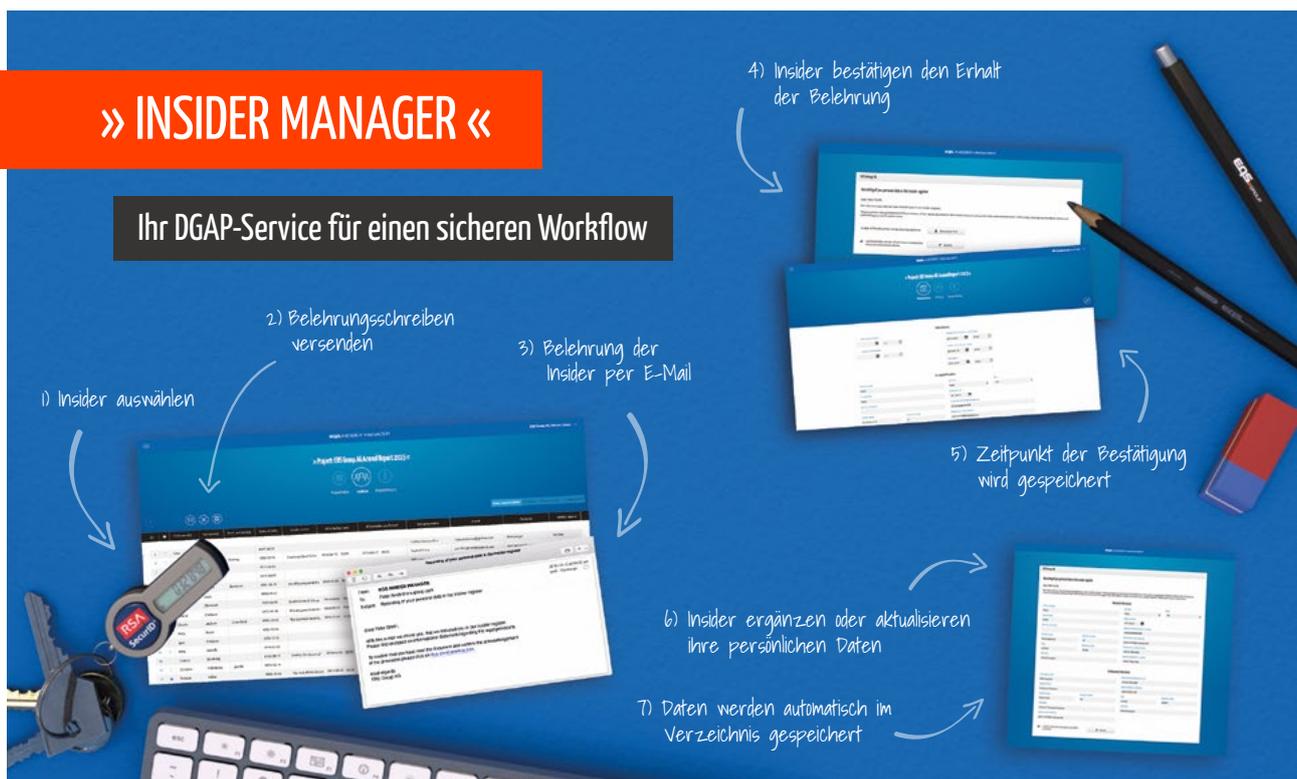
Infolge der Globalisierung der Finanzmärkte entwickeln IR-Abteilungen weltweite Strategien.

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)

» INSIDER MANAGER «

Ihr DGAP-Service für einen sicheren Workflow





» Konzernstruktur «

Konzern

100%

EQS Group AG

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

Deutschland
 Österreich

100%

EQS Group Ltd.

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

UK

51%

ARIVA.DE AG

Financial Software, Data
and Portal

Deutschland
 Österreich
 Schweiz

Tensid EQS AG

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

Schweiz

100%

EQS Group Inc.

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

USA

100%

EQS Group FZ-LLC

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

VAE

100%

EquityStory RS, LLC

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

Russland

100%

EQS Web Technologies Pvt. Ltd.

Global Tech Center

Indien

100%

EQS Asia Ltd. (EQS TodayIR)

Digital Investor Relations
Digital Corporate
Communications

Hongkong
 China
 Singapur
 Taiwan

100%

EQS Financial Markets & Media GmbH

Financial Media Agency
and Community

Deutschland
 Österreich
 Schweiz

» 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 Insideratbeständen 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 selbsterstellte 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 in 2016 25% der Entwicklungskosten aktiviert (2015: 40%). Die (ausschließlich planmäßigen) Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 153 (TEUR 106).



» EQS COCKPIT &
EQS SITE MANAGER

» Wirtschaftliches und regulatorisches 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 in 2016 mit 6,7% das niedrigste Wachstum seit 1990. Durch die deutliche Erholung der Rohstoffpreise stiegen die Währungen der rohstoffexportierenden Länder, darunter Russland oder 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.



» Highlights 2016 «

- » Umsatz steigt um +42% auf Rekordwert € 26,1 Mio.
- » Inlandsgeschäft profitiert von neuen Regulierungen und weitet Umsatz um +38% aus
- » Non-IFRS EBIT erhöht sich um +10% auf € 3,3 Mio.
- » Auslandsgeschäft wächst um +57%, alle Märkte mit zweistelligen Umsatzplus
- » Konsolidierung der ARIVA.DE AG und der Tensid AG
- » Erfolgreiche Markteintritte in New York und Dubai



» Geschäftsverlauf im Überblick «

Die EQS Group hat ihre strategische Marktposition im Jahr 2016 durch die Einführung neuer Cloudprodukte, die internationale Expansion sowie durch die mehrheitliche Übernahme der ARIVA.DE AG (ARIVA) deutlich gestärkt. Dies geschieht vor dem Hintergrund eines Marktwachstums, dessen Treiber eine voranschreitende Digitalisierung, eine striktere Finanzmarktregulierung und wachsende Globalisierung sind.

Entwicklung im Inland

Das inländische Kerngeschäft weist einen Umsatzanstieg von +6% auf EUR 15,104 Mio. (EUR 14,238 Mio.) auf. Dabei stand das Geschäftsjahr ganz im Zeichen der EU-Marktmisbrauchsverordnung (MAR), die am 3.7.2016 in Kraft trat. Die neue Finanzmarktregulierung ermöglichte der EQS Group zum einen die Entwicklung des neuen Cloudproduktes INSIDER MANAGER und zum anderen die Marktausweitung auf Unternehmen des Freiverkehrs. Aufgrund des unterjährigen Inkrafttretens werden die positiven Auswirkungen der MAR auf die Geschäftsentwicklung erst in 2017 und den Folgejahren vollumfänglich zum Tragen kommen.

Die Geschäftsentwicklung unserer Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG (51,1%) profitierte ebenfalls von einer europaweiten Regulierung, der Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte (PRIIP), die am 1.1.2018 in Kraft tritt. Die PRIIP-Verordnung verpflichtet Emittenten von Anlageprodukten, vorvertragliche Basisinformationsblätter auszuhändigen. ARIVA hat hierzu eine Software-Lösung entwickelt und arbeitet mit mehreren Kunden an der Umsetzung der Verordnung. Die anteilig konsolidierten Umsatzerlöse (1.7.2016 – 31.12.2016) betragen EUR 4,752 Mio. von EUR 7,441 Mio. für das Gesamtjahr 2016.

Die EQS Financial Markets & Media GmbH, eine Mediaagentur für Finanzmarketing, konnte ihre Umsätze leicht um +3% auf TEUR 524 steigern. Dabei konnte die Anzahl von Mediakampagnen für Eigenkapitalmaßnahmen erhöht und die Abhängigkeit von Emissionen von sogenannten Mittelstandsanleihen verringert werden.

In Summe erzielte die EQS Group in Deutschland einen Umsatzanstieg in Höhe von +38% auf EUR 20,381 Mio. (EUR 14,748 Mio.). Trotz hoher Investitionen in die Markteinführung neuer Produkte, in das internationale Netzwerk sowie in die IT-Infrastruktur, Organisation und Prozesse verringerte sich das Non-IFRS EBIT um lediglich -5% auf EUR 3,57 Mio. im Vergleich zum Vorjahr (EUR 3,77 Mio.).



Entwicklung im Ausland

Der asiatische Teilkonzern erzielte in 2016 einen Umsatzanstieg von +12% auf EUR 2,449 Mio. (EUR 2,181 Mio.). Das Wachstum in der lokalen Währung (HKD) lag ebenfalls bei +12%. Neben einem Anstieg der Erlöse im Kernbereich der IR Websites, konnten die Newsumsätze nahezu verdoppelt werden. Auf der Aufwandsseite führte eine unterproportionale Entwicklung gegenüber dem Vorjahr zu dem erwarteten deutlichen Rückgang des Verlusts.

In der Schweiz verzeichneten wir im Zuge der Übernahme der Tensid AG ab 1.1.2016 einen deutlichen Umsatzanstieg von +176% auf EUR 2,153 Mio. (TEUR 780). Das Wachstum in der lokalen Währung (CHF) lag bei +182%. Neben den Lizenzlösen im Newsbereich legte unser Schweizer Geschäft insbesondere im Bereich der digitalen Geschäftsberichte und IR Websites zu. Die Tensid AG wurde zum 1.1.2016 rückwirkend auf die EQS Schweiz AG verschmolzen und die Schweizer Gesellschaft in Tensid EQS AG umbenannt.

Unsere Tochtergesellschaft in Russland profitiert auch in 2016 von ihrer marktführenden Stellung und den langfristigen Kundenbeziehungen. Der Umsatz erhöhte sich um +10% auf TEUR 724 (TEUR 657), in der lokalen Währung Rubel lag das Umsatzwachstum bei +20%. Ausschlaggebend für das Umsatzwachstum waren die Geschäftsbereiche Webcasts und News.

In Großbritannien erzielte unsere Tochtergesellschaft einen Umsatz in Höhe von TEUR 350 (TEUR 11). Neben den Lizenzumsätzen mit Kunden aus der Übernahme von Obsidian IR (Dezember 2015) konnten insbesondere Neukunden für den INSIDER MANAGER gewonnen werden. Um die Wachstumspotenziale durch MAR und insbesondere des INSIDER MANAGERS noch stärker in UK und Europa zu heben, wurde ab Mitte des Jahres in den Ausbau des Vertriebsteams in London investiert.

Mit dem Markteintritt in den USA mit unserem Office im Herzen New Yorks und unserer neuen Tochtergesellschaft in den Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE) wurden im zweiten Halbjahr 2016 die Weichen für zukünftige Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus diesen Auslandsmärkten gelegt und unsere Präsenz an allen globalen Finanzzentren vervollständigt.

In Summe erzielte die EQS Group im Ausland eine Umsatzsteigerung in Höhe von +57% auf EUR 5,681 Mio. (EUR 3,629 Mio.) an. Der Anteil des Auslandsumsatzes am Konzernumsatz stieg damit gegenüber dem Vorjahr auf 22% (2015: 20%). Das Non-IFRS EBIT verbesserte sich aufgrund des geringeren Verlustes in Asien und des Gewinnbeitrags der Tensid AG auf TEUR -289 (TEUR -786) gegenüber dem Vorjahr. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass sich in 2016 sechs Auslandsmärkte noch im Aufbau befanden und entsprechende Verluste erwirtschafteten.



» Ertragslage «

Die EQS Group konnte im Geschäftsjahr 2016 die Umsatzerlöse um +42% auf EUR 26,061 Mio. (EUR 18,377 Mio.) steigern und lag damit um +9% höher als die Umsatzprognose (EUR 23 Mio. – EUR 23,9 Mio.). Dies ist insbesondere auf das starke Wachstum unserer Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG (ab 1.7.2016) zurückzuführen, welche neben der Tensid AG (ab 1.1.2016) erstmalig in 2016 konsolidiert wurde.

Die Gesamterträge erhöhten sich ebenfalls um +42% auf EUR 26,934 Mio. (EUR 18,933 Mio.). Darin enthalten sind aktivierte Eigenleistungen in Höhe von TEUR 396 (TEUR 300) insbesondere für die Realisierung der Cloudlösung INSIDER MANAGER, die speziell für die umfangreichen Regelungen des Insiderrechts der europäischen Marktmissbrauchsverordnung (MAR) entwickelt wurde, sowie für den Aufbau einer Vergabepattform für LEI (Legal Entity Identifier).

Durch die Ausweitung der Meldepflichten und dank des neu eingeführten INSIDER MANAGERS konnten die Cloudumsätze um +29% auf EUR 7,68 Mio. (EUR 5,954 Mio.) gesteigert werden. Der Anteil wiederkehrender Umsätze (Cloud, Lizenzen) am Konzernumsatz betrug in 2016 68% (78%). Der Rückgang ist auf den höheren Anteil an Media- und Projekt-Umsätzen bei ARIVA zurückzuführen.

Umsatzerlöse (in EUR Mio.)	Produktbereiche	2016	2015
Cloud	News, Compliance, Workflow	7,68	5,95
Lizenzen	Filing, Webcast, Hosting	10,13	8,44
Projekte	Website, Plattform	6,19	3,09
Media	Portal, Media	2,06	0,89
Gesamt		26,06	18,38

Auf der Aufwandsseite erhöhten sich die operativen Aufwendungen im Zuge der globalen Expansion und damit verbundenen Infrastrukturaufwendungen sowie der Erstkonsolidierung von ARIVA.DE AG um +46% auf EUR 24,271 Mio. (EUR 16,569 Mio.).

Die Personalaufwendungen stiegen um +52% auf EUR 12,897 Mio. (EUR 8,463 Mio.) und damit überproportional zur durchschnittlichen Mitarbeiteranzahl von 260 (+43%). Ursächlich hierfür ist primär der deutliche Anstieg des Anteils inländischer Mitarbeiter durch die ARIVA.DE AG und die EQS Group AG.

Die bezogenen Leistungen erhöhten sich um +44% auf EUR 4,144 Mio. (EUR 2,872 Mio.). Diese Entwicklung verläuft im Einklang mit der Ausweitung der Geschäftstätigkeit und der Erhöhung der Gesamtumsätze um +42%.

Die im Zuge der Akquisitionen erworbenen Kundentämme von euro adhoc, TodayIR, Obsidian IR, Tensid AG (ab 1.1.2016) und ARIVA.DE AG (ab 1.7.2016) werden planmäßig abgeschrieben und erhöhten die Abschreibungen deutlich um +77% gegenüber dem Vorjahr auf EUR 1,512 Mio. (TEUR 853).

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen um +31% auf EUR 5,719 Mio. (EUR 4,381 Mio.) an und damit unterproportional im Vergleich zur Umsatzausweitung. Ursächlich hierfür sind die weniger komplexen Unternehmens- und Organisationsstrukturen und damit verbundenen Betriebsaufwendungen der neu konsolidierten Unternehmen ARIVA.DE AG und Tensid AG.

Das Non-IFRS EBIT vor einmaligen Akquisitionskosten (TEUR 130), Kaufpreisallokation (TEUR -113) sowie planmäßigen Abschreibungen auf erworbene Kundentämme (TEUR 602) stieg um +10% auf TEUR 3,281 Mio. (EUR 2,983 Mio.) und lag damit leicht unterhalb (-3%) der Prognose von EUR 3,4 Mio. - 3,6 Mio. Das EBIT stieg um +13% auf EUR 2,663 Mio. (EUR 2,364 Mio.).

(in EUR Mio.)	2016	2015
EBIT	2,66	2,36
Kundentammabschreibungen	0,60	0,35
Akquisitionskosten	0,13	0,27
Kaufpreisallokation	-0,11	0
Non-IFRS EBIT	3,28	2,98

Im Rahmen der Kaufpreisallokation der ARIVA.DE AG ergibt sich ein nicht zahlungswirksamer Aufwand aus der Ausbuchung der Beteiligung von TEUR 758. Gleichzeitig ergibt sich ein Ertrag aus der geringer ausfallenden letzten Kaufpreistranche für die in 2014 akquirierte TodayIR und der damit verbundenen bilanzierten Verbindlichkeit (nicht zahlungswirksam).

Wechselkursveränderungen des Euro (EUR) zum Hong Kong Dollar (HKD) sowie zum britischen Pfund (GBP) hatten ebenfalls eine negative Auswirkung auf das Finanzergebnis. Diese nicht zahlungswirksamen Verluste aus Währungsdifferenzen resultieren hauptsächlich aus Bilanzpositionen der Muttergesellschaft in Relation zu den Tochtergesellschaften (u.a. Intercompany-Darlehen, Kundenstamm). In Summe führt dies zu einem negativen Finanzergebnis von TEUR -888 (2015: TEUR 107*).

Die Ertragssteuern sanken infolge des geringeren Vorsteuerergebnisses jedoch aufgrund der steuerlich nicht relevanten Aufwandspositionen des Finanzergebnisses, unterproportional um -29% auf TEUR 960 (EUR 1,346 Mio.*). Dementsprechend sank der Konzernüberschuss um -28% auf TEUR 814 (EUR 1,125 Mio.*). Der Non-IFRS Konzernüberschuss stieg dagegen um +3% auf EUR 1,443 Mio. (EUR 1.407 Mio.*).

*Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Gliederungspunkt 2: „Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ (2.4 Änderung der Vorjahreszahlen) im Konzernanhang

» Dividendenvorschlag «

Aufgrund einer guten Ertragslage sowie der hohen Eigenkapitalausstattung der EQS Group AG kann den Aktionären auch für das Geschäftsjahr 2016 eine Dividende ausbezahlt werden. Der für die Dividendenfähigkeit relevante Bilanzgewinn liegt bei EUR 7,543 Mio.

Der Gewinnverwendungsvorschlag des Vorstands, der vom Aufsichtsrat am 3.4.2017 gebilligt wurde, sieht vor, eine Dividende von € 0,75 auszuschütten. Dies entspricht einer Ausschüttung von TEUR 981 bezogen auf das dividendenberechtigte Kapital.



» Segmente «

Unser operatives Geschäft haben wir in zwei Segmente unterteilt. Im Bereich Regulatory Information & News (RI&N) sind unsere Lösungen im Bereich Meldepflichten sowie die Nachrichtendistribution gebündelt. Das Segment Products & Services (P&S) bietet digitale Kommunikationslösungen an.

Das operative Geschäft der erstmalig konsolidierten ARIVA.DE AG wurde auf beide Segmente verteilt. Die Workflow-Lösungen zur Umsetzung der neuen PRIIP-Verordnung sind im Segment RI&N abgebildet. Die Geschäftsbereiche Derivate, Lizenzumsätze für Websites sowie Werbeerlöse des Finanzportals www.ariva.de sind dem Segment P&S zugeordnet.

Sowohl das Segment Regulatory Information & News als auch das Segment Products & Services konnten im Vorjahresvergleich ihren Umsatz deutlich steigern.

Segment Regulatory Information & News (RI&N)

Am 3.7.2016 trat die EU-Marktmisbrauchsverordnung (MAR) in Kraft. Die neue Finanzmarktregulierung ermöglichte der EQS Group zum einen die Entwicklung des neuen Cloudproduktes INSIDER MANAGER, das im Jahr 2016 bereits über 400 Unternehmen einsetzten.

Zum anderen wurde der Anwendungskreis von Meldepflichten wie Ad-hoc-Mitteilungen und Directors' Dealings auf Unternehmen des Freiverkehrs ausgeweitet. Dadurch konnten im Zuge von MAR über 200 neue Kundenverträge gewonnen werden.

Dank dieser positiven Entwicklung konnten Umsatzrückgänge infolge der Deregulierung der Stimmrechtsmitteilungen und dem damit verbundenen Rückgang des Newsvolumens kompensiert werden.

Durch die erstmalig konsolidierten Umsätze der akquirierten Tensid AG (ab 1.1.2016) und ARIVA.DE AG (ab 1.7.2016) ergibt sich ein deutlicher Umsatzanstieg des Segments RI&N um +66% auf EUR 9,872 Mio. (EUR 5,953 Mio.). Das Segment-EBIT sank um -1% auf EUR 1,563 Mio. (EUR 1,58 Mio.). Dies ist insbesondere auf die höheren operativen Aufwendungen für die geographische Expansion, Infrastruktur, Abschreibungen sowie Einmalaufwendungen im Rahmen der MAR zurückzuführen.

Die Weiterentwicklung des COCKPIT um zusätzliche Software-Module, darunter der INSIDER MANAGER, führte zur Aktivierung von Eigenleistungen in Höhe von TEUR 269. Das Non-IFRS EBIT im Segment RI&N (vor anteiligen Kundenstammabschreibungen, Kaufpreisallokation & Akquisitionskosten) stieg dagegen leicht um +2% auf EUR 1,805 Mio. (EUR 1,775 Mio.).



Segment Products & Services (P&S)

Die Umsatzerlöse im Segment Products & Services, bestehend aus den Geschäftsbereichen Reports & Webcasts, Websites & Platforms sowie Distribution & Media, sind im Jahr 2016 inklusive der Innenumsätze von TEUR 544 (TEUR 631) deutlich um +28% auf EUR 16,733 Mio. (EUR 13,054 Mio.) angestiegen. Exklusive der Innenumsätze beträgt die Steigerung +30%.

Der Geschäftsbereich Websites & Platforms verzeichnete einen deutlichen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr in Höhe von +37% auf EUR 7,105 Mio. (EUR 5,195 Mio.). Die erstmalige Konsolidierung der ARIVA.DE AG und der Obsidian IR Ltd. und das Wachstum in Asien in diesem Bereich waren die wichtigsten Gründe hierfür.

Der Geschäftsbereich Reports & Webcasts entwickelte sich ebenfalls erfolgreich und konnte eine Umsatzsteigerung von +11% auf EUR 7,025 Mio. (EUR 6,336 Mio.) erzielen. So legten die Bereiche Webcasts und digitale

Geschäftsberichte gegenüber dem Vorjahr zweistellig zu. Auch der XML-Einreichungsservice gewann im Jahresverlauf wieder an Dynamik.

Der Geschäftsbereich Distribution & Media weist eine Umsatzsteigerung von +108% auf EUR 2,121 Mio. (EUR 1,019 Mio.) auf. Dies liegt in erster Linie an der erstmaligen Konsolidierung der ARIVA.DE AG. Das Mediageschäft mit börsennotierten Unternehmen hat sich lediglich stabil entwickelt.

Im Zuge des deutlichen Umsatzanstiegs bei geringeren Expansionsaufwendungen als im Segment RI&N erhöhte sich das EBIT um +40% auf EUR 1,1 Mio. (TEUR 784). Ebenso erfreulich entwickelte sich das Non-IFRS EBIT (vor anteiligen Kundenstammabschreibungen, Kaufpreissallokation & Akquisitionskosten) im Segment Products & Services und stieg um +22% auf EUR 1,476 Mio. nach EUR 1,209 Mio. im Vorjahr.

EUR Mio.	Regulatory Information & News	Products & Services	Konsolidierung	Konzern
Segmenterlöse	9,87	16,73	-0,54	26,06
Sonstige betriebliche Erträge	0,12	0,36	0	0,48
Aktivierete Eigenleistungen	0,27	0,13	0	0,40
Operative Aufwendungen	-8,12	-15,19	0,54	-22,76
Abschreibungen	-0,58	-0,93	0	-1,51
Operatives Ergebnis (EBIT)	1,56	1,10	0	2,66
Non-IFRS EBIT	1,81	1,48	0	3,28
Finanzaufwendungen /-erträge	-0,09	-0,06	0	-0,15
Beteiligungsergebnis assoziierte Unternehmen	0	-0,74	0	-0,74
Gewinn vor Steuern (EBT)	1,48	0,30	0	1,78
Non-IFRS EBT	1,69	0,65	0	2,39

» Vermögenslage «

Die Bilanzsumme stieg deutlich um +43% auf EUR 42,403 Mio. (EUR 29,749 Mio.*). Dies ist in erster Linie auf die Vollkonsolidierung der ARIVA.DE AG und der Tensid AG sowie auf die Kapitalerhöhung zurückzuführen.

Infolgedessen stiegen die Immateriellen Vermögenswerte um +47% auf EUR 26,314 Mio. bei gleichzeitigem Wegfall der ARIVA.DE AG At-equity Beteiligung (EUR 2,131 Mio.). Darin enthalten sind die akquirierten Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2016 von EUR 9,168 Mio., welche über 15 Jahre regulär abgeschrieben werden sowie selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 832. Sämtliche durch die Kapitalkonsolidierung entstandenen Geschäfts- oder Firmenwerte der akquirierten Unternehmen wurden zu 100% aktiviert.

Auch die Sachanlagen stiegen zum 31.12.2016 akquisitionsbedingt um +58% auf EUR 2,14 Mio. (EUR 1,356 Mio.). Jedoch wurde die von ARIVA.DE AG gehaltene Büroimmobilie vor dem Stichtag veräußert, was neben der Kapitalerhöhung zu einem deutlichen Anstieg der liquiden Mittel um +83% auf EUR 6,61 Mio. (EUR 3,607

Mio.) führte.

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen stiegen gegenüber dem Vorjahr um +40% auf EUR 3,908 Mio. (EUR 2,794 Mio.) und damit leicht unterproportional zum Umsatz. Dies ist neben einem effizienten Forderungsmanagement auf einen Anstieg der Kundenvorauszahlungen bei Softwarelizenzen zurückzuführen.

Der Konzern bedient sich für die Steuerung der Liquidität einer mehrstufigen Planung. So besteht eine 3-monatige Kurzfristliquiditätsplanung sowie rollierende 36-Monatsplanungen für die Einzelgesellschaften sowie für den Konzern. Aufgrund des noch geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (15% – 20%) überwiegend in Hartwährungen (CHF, GBP, USD, HKD) sowie vorwiegend Aufwendungen in lokaler Währung wird gegenwärtig auf regelmäßige Wechselkursicherungsgeschäfte verzichtet.

» Finanzlage «

Das Eigenkapital des Konzerns erhöhte sich infolge der Minderheitenanteile (EUR 2,67 Mio.) durch die Vollkonsolidierung der ARIVA.DE AG ab dem 1.7.2016, der Kapitalerhöhung im Dezember 2016 (EUR 5,208 Mio.) sowie durch den erwirtschafteten Jahresüberschuss zum 31.12.2016 deutlich um +45% auf EUR 25,224 Mio. (EUR 17,148 Mio.*), bei einem Bilanzgewinn von EUR 9,924 Mio. (EUR 10,301 Mio.*).

Infolge der Neukreditaufnahme für die Mehrheitsübernahme der ARIVA.DE AG, der Nachfinanzierung der Akquisition von Obsidian IR Ltd. in UK sowie der Berücksichtigung von Leasingverbindlichkeiten (Financial Lease) der ARIVA.DE AG bei gleichzeitig hohen Tilgungsleistungen in 2016 stiegen die Finanzverbindlichkeiten der EQS Group AG um +11% auf EUR 9,224 Mio. (EUR 8,324 Mio.*).

Der Anstieg sonstiger Verbindlichkeiten ist wesentlich auf höhere Kundenvorauszahlungen bei der Tensid EQS AG und bei der EQS Group AG zurückzuführen. Somit hat sich das Working Capital (Differenz aus kurzfristigen nicht-finanziellen Forderungen abzüglich kurzfristige nicht-finanzielle Verbindlichkeiten) deutlich auf TEUR -646 (TEUR -98*) verbessert.

Die Eigenkapitalquote stieg leicht auf 59% (58%) und liegt damit im Zielkorridor der Konzernkapitalstruktur.

* Vorjahreszahlen angepasst. Wir verweisen auf den Gliederungspunkt 2. „Wesentliche Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden“ (2.4 Änderung der Vorjahreszahlen) im Konzernanhang

» Mitarbeiter «

Im Jahresdurchschnitt (2016) beschäftigte die EQS Group AG 260 Mitarbeiter (2015: 182). Zum Bilanzstichtag stieg die Zahl der festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von 197 auf 319 deutlich gegenüber dem Vorjahr. Der Anstieg ist insbesondere auf die Einbeziehung der Mitarbeiter der ARIVA.DE AG (+102) und der Tensid AG (+12) zurückzuführen. So hat sich der Personalbestand in der Stichtagsbetrachtung um +62% erhöht.

Alleine durch die ARIVA.DE AG ist ein Großteil der Mitarbeiter im Bereich Web Development hinzugekommen. Ebenso haben wir unseren Technologiestandort in Kochi auf 27 Mitarbeiter (+5) und die Produktentwicklung auf 42 (+5) sowie die Organisation in der Zentrale in München (+3) aufgestockt. Um die Chancen durch die MAR in Europa noch besser zu nutzen, haben wir zudem in UK ein internationales Vertriebsteam (8 Mitarbeiter) aufgebaut. Der Mitarbeiteraufbau stellt einen Teil der Investitionen

in unser internationales Netzwerk, in unser Produktportfolio sowie in Organisation und Prozesse dar. Diese Investitionen dienen unserer Wachstumsstrategie und sind zwingend erforderlich, um mit der EQS Group in eine neue Größenklasse zu wachsen.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter leisteten 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.

Mitarbeiter zum 31.12.	Web Development	Marketing/Sales	Data Service	Management/Administration	Design/Content	Newsroom/ERS-System	Summe
2016	144	42	26	41	60	6	319
2015	76	39	22	29	24	7	197



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 des Konzerns 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 Teammeetings
- » Monatliches Management-Informationen-Berichtswesen
- » Rollierende Monatsplanung/Liquiditätsentwicklung auf Konzernebene
- » Risiko- und Chancenmanagement

Das Steuerungssystem orientiert sich an Umsatzplanungen, 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 Rechnungswesendaten und Informationen der

Kostenstellenverantwortlichen geplant und im Anschluss mit dem Vorstand abgestimmt. Auf externer Marktebene fließen Regulierungsvorhaben, Kapitalmarktaussichten 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 können Risiken systematisch und gezielt entgegengewirkt und Chancen 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 1.1.2018 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 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 Geschäftsbeziehung 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 der INSIDER MANAGER – sowie Produktanpassungen 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 als börsennotiertes Unternehmen die Compliancepflichten. Auch wenn es bereits im Insider-Bereich entsprechende Kontrollmechanismen gibt, so 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. Vertragliche 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, 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 Konzern-EBIT, stellt das Risikokapital nur ein 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):

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



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 (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

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 (+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. Entscheidend sind für uns weiterhin die drei Megatrends Digitalisierung, Regulierung und Globalisierung. Dabei werden wir in Europa von folgenden Regulierungen profitieren: Marktmissbrauchsverordnung, MiFID II und PRIIP-Verordnung.

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 ähnlich wie im Vorjahr eine schwache IPO-Dynamik mit rund 5-10 Börsengängen. Gleichzeitig gehen wir von keiner nennenswerten Anzahl von Delistings aus. Insbesondere in Deutschland profitieren wir in 2017 wesentlich von den Regulierungen. Für die EQS Group AG erwarten wir für 2017 infolge der MAR ein zweistelliges Umsatzwachstum. Aus den bereits in 2016 unterschriebenen Lizenzverträgen für den INSIDER MANAGER sowie den gewonnenen Neukunden für Meldepflichten im Rahmen der MAR ergibt sich für 2017 ein Basiswachstumseffekt beim Umsatz von TEUR 650. Daneben sollten zusätzliche Umsatzimpulse durch weitere Neukunden sowie Crossselling entstehen. Für das EBIT erwarten wir aufgrund des stärkeren Wachstums der skalierbaren Geschäftsbereiche eine leicht überproportionale Steigerung.

Unsere Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG sollte wie in 2017 weiter von den Vorbereitungen zum Inkrafttreten der PRIIP-Verordnung (1.1.2018) profitieren. Aufgrund der Konsolidierung der Umsätze und Gewinne ab dem 1.7.2016 ergibt sich ebenfalls ein Basiseffekt, welcher sich insbesondere beim Umsatz zeigen wird (Anstieg von >50%). Beim Gewinn ist eine Saisonalität im zweiten Halbjahr vor allem durch das Portalgeschäft gegeben, weshalb kein dem Umsatz vergleichbarer Basiseffekt zu erwarten ist.

Nach der Stabilisierung in 2015 und 2016 gehen wir in 2017 für unsere Tochtergesellschaft EQS Financial Markets & Media GmbH von einer Umsatzerholung aus.

Für die internationalen Kapitalmärkte erwarten wir auch in 2017 wieder viele Börsengänge sowie Börsenhandelsumsätze auf hohem Niveau. Dies gilt gleichermaßen für die Aktienmärkte in Asien wie für UK und die USA. Der Aktienmarkt in Shanghai hat sich nach Turbulenzen in 2016 stabilisieren können und Börsengänge wurden wieder durchgeführt.

Mittelfristig erwarten wir, wie aktuell in Europa, neue Regulierungen und höhere Transparenzanforderungen für die chinesischen Kapitalmärkte, um die Investoren vor Risiken besser zu schützen. In Asien erwarten wir daher auch für 2017 eine Fortsetzung des zweistelligen Umsatzwachstums bei einem geringen Verlust. Auch der Break-Even ist bei einer überdurchschnittlichen Entwicklung bereits in 2017 möglich.

Für die Schweiz erwarten wir für das Jahr 2017 aufgrund der marktführenden Position und einer höheren Marktsättigung ein einstelliges Umsatzwachstum bei zweistelliger EBIT-Marge.

Trotz anhaltender politischer und wirtschaftlicher Unsicherheiten sind wir für Russland zuversichtlich nach 2016 auch in 2017 beim Umsatz in Rubel wieder deutlich zweistellig zulegen zu können. Zugleich prognostizieren wir für das Geschäftsjahr 2017 erstmalig eine zweistellige EBIT-Marge.

In Großbritannien erwarten wir kurz- bis mittelfristig keine Auswirkungen aus dem Brexit und gehen für den britischen Kapitalmarkt von einer unverändert hohen Kapitalmarktaktivität mit einer Vielzahl von IPOs aus. Aus der MAR ergeben sich deutliche Impulse und so planen wir mit einer Verdoppelung der Umsätze in GBP und einer Reduzierung des operativen Verlustes.

Aus den gegründeten Gesellschaften in den USA und den VAE planen wir erste nennenswerte Umsatzbeiträge für 2017 ein, wenngleich auch noch auf niedrigem Niveau. Dies geht mit entsprechenden Startverlusten einher.

Für sämtliche sich im Aufbau befindlichen Auslandsmärkte New York, London, Shanghai, Singapur und Dubai planen wir negative EBIT-Beiträge in Gesamthöhe von TEUR 800 bis EUR 1 Mio.

Für das Segment Regulatory Information & News prognostizieren wir im Konzern für das laufende Geschäftsjahr 2017 insbesondere aufgrund der beschriebenen Neuerungen in der Kapitalmarktregulierung in Europa ein deutliches Umsatzplus von +15% bis +20%.

Ein Umsatzwachstum von +25% bis +30% erwarten wir für das Segment Products & Services. Diese Steigerung ist durch den Basiseffekt von ARIVA.DE AG in der Bereichen Websites & Platforms und Distribution & Media (Portal) sowie auf die Fortsetzung des Wachstums im Bereich XML-Einreichung und Webcasts zurückzuführen.

Für das Geschäftsjahr 2017 prognostizieren wir somit unter den beschriebenen Rahmenbedingungen für die EQS Group (Konzern) eine Umsatzsteigerung von +20% bis +25% auf EUR 31,2 Mio. bis EUR 32,5 Mio. Der Anteil anorganischen Wachstums bedingt durch die ARIVA.DE AG liegt bei rund 10%.

Für das Non-IFRS EBIT (vor Akquisitionsaufwendungen & Kaufpreisallokation und planmäßigen Abschreibungen auf Kundenstämme) planen wir für 2017 einen Anstieg von +10% bis +20% auf EUR 3,6 Mio. bis EUR 3,9 Mio. (2016: EUR 3,3 Mio.).

Auf Grundlage der aktuellen Konzernstruktur erwarten wir mit Blick auf die Fünfjahresperiode von 2017 bis einschließlich 2021 ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum von +10% bis +15% bei einem durchschnittlichen jährlichen Non-IFRS EBIT Anstieg von +20% bis +25%.

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

Vergleich der prognostizierten mit den tatsächlichen Zielgrößen der EQS Group AG:

<i>in Mio. EUR</i>	<i>Erzielter Umsatz</i>	<i>Umsatz- prognose</i>	<i>Non-IFRS EBIT</i>	<i>Non-IFRS EBIT Prognose</i>
2017		31,2 – 32,5		3,6 – 3,9
2016*	26,1	23,0 – 23,9	3,3	3,4 – 3,6
2016	26,1	20,2 – 21,1	3,3	3,1 – 3,3
2015	18,4	18,0 – 18,8	3,0	3,0 – 3,15

* Anhebung der Prognose nach Mehrheitskauf ARIVA.DE AG zum 1.7.2016

München, 31. März 2017



Achim Weick
(Gründer & CEO)



Christian Pfleger
(COO)