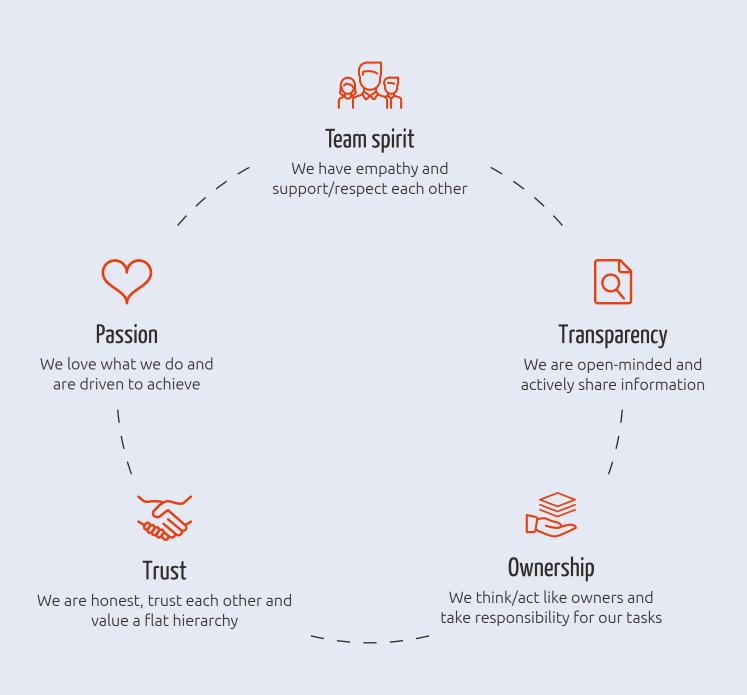
KONZERNLAGEBERICHT



» Werte, die uns leiten «



» Geschäftsmodell «

Die **EQS Group AG** ist ein führender internationaler **Technologieanbieter** für **Compliance** und **Investor Relations**. Neben der Zentrale in München verfügt das Unternehmen über Standorte in den wichtigsten Finanzmetropolen der Welt sowie über ein zweites Technologiezentrum in Indien.

Unsere "Best Digital Solutions" minimieren Risiken durch die sichere Einhaltung lokaler Regularien, das Erreichen globaler Investoren und Medien sowie aller relevanten Adressatenkreise. Dank digitaler Arbeitsprozesse sparen unsere Kunden wertvolle Zeit und Geld und minimieren potentielle Fehler. Unsere Vision ist es, die EQS Group AG bis zum Jahr 2025 als den führenden europäischen Cloud-Anbieter für globale Investor Relations & Corporate Compliance Lösungen zu positionieren.

Die Basis hierzu bilden die konzernweit gelebten **Werte**: Leidenschaft, Teamgeist, Verantwortung, Transparenz und Vertrauen.

Das **Kapital von Investoren** setzen wir dafür ein, unseren Kunden digitale Plattformen, Produkte und Services anbieten zu können. Engagierte, hoch qualifizierte und flexible Mitarbeiter sind unser geistiges Kapital und bauen Wissen und Know-how auf, schaffen Innovationen und pflegen profitable Kunden- und Partnerbeziehungen.

EQS Group ist ein digitaler Komplettanbieter: Zu den **Produkten** und **Services** gehören ein globales Newswire, ein Meldepflichtenservice, Investor Targeting und Kontaktmanagement, sowie eine Insiderlistenverwaltung. Diese sind in der **cloudbasierten Plattform EQS COCKPIT** gebündelt, um die Arbeitsprozesse von Investor Relations-, Kommunikations- und Compliance-Verantwortlichen zu optimieren. Darüber hinaus bietet EQS Group eine innovative Whistleblowing- und Case-Management-Software, Webseiten, digitale Berichte und Webcasts an.

Das Segment Compliance umfasst alle Produkte zur Erfüllung einer gesetzlichen bzw. regulatorischen Pflicht. Aufgrund einheitlicher rechtlicher Voraussetzungen für alle Kunden werden hier ausschließlich Plattformlösungen angeboten. Um sowohl kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) als auch Konzernkunden optimal zu bedienen, unterteilen wir bei der Vertriebsund Angebotsstrategie im Bereich Compliance zudem in "KMU" und "Konzerne". Unsere Marketing- und Vertriebsaktivitäten richten sich in erster Linie an Emittenten und an Konzerne, die eine offene und transparente Unternehmenskommunikation pflegen.

Das **Segment Investor Relations** beinhaltet die Produkte im **Bereich Finanz- und Unternehmenskommunikation**.

Aus der Bereitstellung von Cloudsoftware erzielen wir Lizenzerlöse. Im Agenturbereich erhalten wir wiederkehrende Erlöse für die Berichtskonvertierung und Lieferung an den Bundesanzeiger, für die Durchführung von Videound Audiowebcasts sowie laufende Subskriptionserlöse aus dem Hosting und der Pflege der Lösungen. Im Newsbereich erhalten wir zusätzliche Erlöse pro Nachricht in Abhängigkeit vom gewählten Verbreitungsnetzwerk. Einmalige Erlöse resultieren aus dem Setup von Webseiten, Apps, Charts, Tools oder digitalen Berichten.

Zur **Messung unseres Unternehmenserfolges** auf Konzernebene und Gesellschaftsebene bedienen wir uns der **sechs Kennzahlen**: Umsatz, ARR, Anzahl Kunden, EBITDA, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit.

Der **ARR** ist dabei als jährlich wiederkehrendes Vertragsvolumen bestimmt.

Das **EBITDA** ist die Gesamtleistung (Umsatzerlöse, sonstige betriebliche Erträge sowie aktivierte Eigenleistungen) abzüglich bezogener Leistungen, Personalaufwand und sonstiger betrieblicher Aufwendungen.

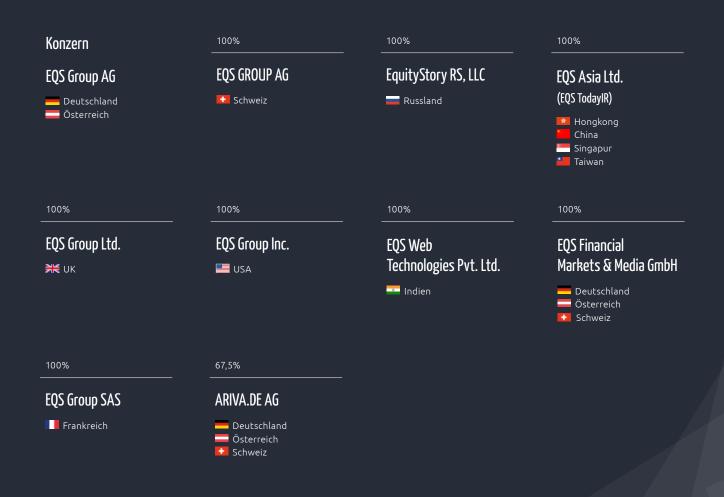
Die **Kundenzufriedenheit** messen wir anhand des Net Promoter Score, der Differenz von Kundenempfehlungsquote und Ablehnungsquote, im Rahmen anonymisierter Online Fragebögen. Die Umfrage erhebt die Zufriedenheit mit den Dienstleistungen, den neuen Produkten und dem Kundenservice.

Die **Mitarbeiterzufriedenheit** wird anhand einer Umfrage gemessen, bei der die Mitarbeiter in einem anonymisierten Onlinefragebogen über die Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber auf einer Skala von 1 bis 5 abstimmen. Dabei steht die Wahl der 1 für sehr unzufrieden und die 5 für sehr zufrieden. Die Umfrage misst schwerpunktmäßig die Zufriedenheit der Mitarbeiter mit der Bezahlung, den Arbeitszeiten, der internen Zusammenarbeit, der internen Kommunikation und den Entwicklungsmöglichkeiten.

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.



» Konzernstruktur «



» Forschung und Entwicklung «

Die laufende Weiterentwicklung bestehender Produkte und die Neuentwicklung von Cloudlösungen stellen sicher, dass die Anwendungen aktuellen und künftigen Anforderungen unserer Kunden entsprechen.

Das Jahr 2018 war in erster Linie von unserer **Produkt-offensive** geprägt und führte zu einer deutlichen Erhöhung der Entwicklungsaufwendungen. Diese steht im Zentrum des größten **Investitionsprogramms** der Unternehmensgeschichte "EQS Cloud 2020" mit dem Ziel, die EQS Group AG zum **Technologieunternehmen** im Bereich Regulatorik (RegTech) zu entwickeln.

Dabei stellte die **Neuentwicklung und Erweiterung** des **EQS COCKPITs**, unserer zentralen webbasierten Produkt-Plattform, das Kernelement dar. Das EQS COCKPIT ist die erste Plattform weltweit, die Investorendaten, Kontaktverwaltung, Meldepflichten und News-Distribution für Investor Relations auf einer Benutzeroberfläche zusammenbringt und aufeinander abstimmt.

Das neue EQS COCKPIT stellt auch die Plattform für weitere Module und Workflows im Bereich Compliance dar. Im Jahr 2018 wurde die Entwicklung wesentlich vorangebracht. In Q4 2018 wurde die neue Plattform in einer ersten Version mit den Modulen "Newswire & Disclosure" sowie dem neuen Produkt "Investors" erfolgreich produktiv gestellt.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr **selbst geschaffene immaterielle Vermögenswerte** in Höhe von € **3,84 Mio.** (Vorjahr: € 2,37 Mio.) aktiviert, hauptsächlich für das neue COCKPIT (€ 3,13 Mio.). Insgesamt wurden 2018 64% der Entwicklungskosten in Höhe von € 5,96 Mio. aktiviert. Hierin sind auch der EQS Group AG in Rechnung gestellte Entwicklungsleistungen der 100%-igen Tochtergesellschaft EQS Webtechnologies Pvt. Ltd. in Indien in Höhe von TEUR 581 enthalten. Die ausschließlich planmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 441 (Vorjahr: TEUR 198).



AS PIONEERS

in digitization of corporate workflows

OUR TRUE PASSION

is to make

Communications and Investor Relations
Officers better in creating

TRUST

» Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld «

Das Wachstum der **Weltwirtschaft 2018** gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) wird gemäß des im Januar 2019 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank mit **+3,0%** erwartet und lag damit nahezu auf dem Niveau des Vorjahres (+3,1%).

Wesentliche Wachstumsfaktoren waren dabei weiterhin hohe Investitionen bedingt durch ein günstiges Finanzierungsumfeld, steigende Gewinne und ein stabiles Geschäftsklima. Bei Betrachtung der unterschiedlichen geographischen Regionen ergibt sich jedoch ein gemischtes Bild. Während sich der Aufschwung in den USA verstärkte, verlor das Wachstum in der Europäischen Union 2018 an Dynamik.

Die rohstoffexportierenden Länder wie Russland setzen das Wachstum fort oder schafften es, wie im Falle von Brasilien, dieses deutlich zu steigern und profitierten dabei von steigenden Rohstoffpreisen. Indien und China konnten ihr hohes Wachstum der Vorjahre auch 2018 fortsetzen. Entsprechend der schwächeren Entwicklung der europäischen Volkswirtschaften wertete der Euro gegenüber US-Dollar und Schweizer Franken, aber auch gegenüber Rohstoffwährungen, wie dem russischen Rubel, ab.

Die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr **2018** war gekennzeichnet durch ein sich abschwächendes Wirtschaftswachstum. Das Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) war nach Berechnungen der Bundesbank 2018 lediglich um **+1,5%** höher als im Vorjahr (2017: +2,2%). Insbesondere der private Konsum und die Exportwirtschaft zeigten eine nachlassende Wachstumsdynamik im Jahresverlauf 2018.

Auch die Börse in Deutschland antizipierte die deutlich geringere Wachstumsdynamik und die politischen Unsicherheiten in 2018. So sank der deutsche Leitindex DAX von knapp 12.898 Punkten zu Jahresbeginn um -18% auf 10.559 Punkte zum 31.12.2018. Dennoch lag die Anzahl an Börsengängen (IPOs und Listings) in Deutschland im Prime- und General Standard mit 15 höher als im Vorjahr (9). Damit stieg erstmalig seit der globalen Finanzkrise 2009 die Anzahl der im regulierten Markt (Prime- oder General Standard) gelisteten Unternehmen wieder. So waren zum 31.12.2018 sieben Unternehmen mehr und damit 458 im regulierten Markt vertreten. Der Entry Standard der deutschen Börse wurde zudem in das Segment Scale und das Segment Basic Board unterteilt. In Summe waren zum 31.12.2018 dort 130 Unternehmen gelistet (Rückgang zum Vorjahr: -2).

Im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen trat die Neufassung der Richtlinie 2014/65/EG über Märkte für Finanzinstrumente der Europäischen Union (MiFID II) zum 3.1.2018 in Kraft. Diese führt zu einer wesentlichen Verschärfung der Meldepflichten von depotführenden Banken, Wertpapierdienstleistungsunternehmen sowie anderen Finanzdienstleistern.



» Highlights 2018 «



in Q4 2018 gelaunched

Umsatz im Segment

Compliance
erhöht sich um

446%

***18,50** Mio.

Erwerb von
100%
Integrity Line GmbH,
Zürich
Integration
erfolgreich abgeschlossen

Umsatz +19%
wächst um +19%

auf *36,21 Mio.
bei einem EBITDA von TEUR 301
entsprechend der Guidance für 2018

Kundenanzahl "Konzerne"
wächst in 2018 um
272
auf

Anzahl vergebene LEI steigt auf rund 30.000

» 2018 – Neues COCKPIT für Corporate Compliance & Investor Relations «

Im September 2017 haben wir strategisch entschieden, den angrenzenden Markt Corporate Compliance zu erschließen und die größte Investitionsoffensive unserer Unternehmensgeschichte zu starten. Wir investieren hierzu von 2017 bis 2020 über € 9 Mio. netto in die Entwicklung unserer neuen Cloudplattform COCKPIT, welche in Q4 2018 in der ersten Version gelaunched wurde. Die Technologie-Zentren in München und Kochi (Indien) bauen wir seitdem stark aus. So konnten wir einen erfahrenen CTO und mehr als 60 zusätzliche Product Manager, Product Owner, IT-Spezialisten und Softwareingenieure für uns gewinnen. Mehrere Scrum-Teams arbeiteten an der Entwicklung der neuen Plattform und an neuen Produkten (CRM, Investors, Policy Manager).

Im Segment **Compliance** werden wir in 2019 mit dem Policy Manager ein neues Produkt auf den Markt bringen, mit dem die Unternehmen ihre stark wachsende Anzahl von Arbeitsanweisungen digital managen können. Große Chancen sehen wir zusätzlich im Bereich Whistleblowing mit unserem Produkt Integrity Line, nach der jüngsten Einigung zwischen EU-Staaten und EU-Parlament zur Etablierung von Meldekanälen für Hinweisgeber.

Mit dem neuen COCKPIT setzen wir global Maßstäbe. Im Segment **Investor Relations** bieten wir die einzige Plattform, welche die Workflows Newswire, CRM, CMS, Shareholder ID und Analytics intelligent miteinander verknüpft. Vor dem Hintergrund von **MIFID II** werden unsere Kunden somit ihre Investorenkommunikation und -suche selbst in die Hand nehmen können und sich von Brokern ein Stück weit emanzipieren.



» Software-as-a-Service – Einführung neuer Kennzahlen «

Mit unserer strategischen Ausweitung und dem Ausbau zum Technologieunternehmen mit Erlösen aus **Software-as-a-Service** (SaaS) haben wir neue Steuerungskennzahlen zur Geschäftsentwicklung und damit auch im Berichtswesen eingeführt.

Im Vordergrund steht dabei der Anteil wiederkehrender Umsatzerlöse (RR-Quote), welcher die Umsatzqualität und das Skalierungspotenzial aufzeigt. Entscheidend für die Wachstumsdynamik ist jedoch das vertraglich neu abgeschlossene wiederkehrende Geschäftsvolumen (Neu-ARR), die Anzahl an Neu- und Gesamtkunden in der Berichtsperiode sowie der durchschnittliche Umsatz je Kunde im Quartal (QRPC).

Zusammen mit den durchschnittlichen Akquisitionskosten je Kunde (**CAC**) und der Schwundrate (**Churn Rate**) kann die, mit der Investition in das Wachstum, zukünftige Rentabilität der Kunden bestimmt werden.

So ergeben sich für die Kunden **"Konzerne" für Deutschland** folgende SaaS-Kennzahlen für Q1 bis Q4 2018*

*Die Kennzahlen wurden teilweise erst ab 2018 erhoben, somit fehlen einige Vergleichswerte für 2017

Konzerne	Q4 2018	Q3 2018	Q2 2018	Q1 2018
Neu-ARR (in TEUR)*	281	396	-	-
RR-Quote	86%	83%	86%	78%
Neukunden	31	30	34	12
Gesamtzahl Kunden	1.166	1.143	1.115	1.081
QRPC (in €)	3.075	2.850	3.100	3.300
CAC (in €)	5.350	4.500	4.200	4.200
Churn Rate*	0,7%	0,2%	0,0%	-

^{*}Diese Kennzahl wurde intern erstmalig im Jahresverlauf erhoben

» Umsatzentwicklung 2018 «

Die Konzernumsatzerlöse erhöhten sich 2018 um +19% auf € 36,21 Mio. (€ 30,36 Mio.) und damit im Rahmen der Guidance. Bedingt durch die bereits bestehenden Softwaremodule im aktuellen COCKPIT sowie durch die Akquisition des Softwareanbieters für interne Hinweisgebersysteme Integrity Line GmbH, Zürich, Schweiz (100%; rückwirkende Verschmelzung auf die EQS GROUP AG, (Schweiz), zum 1.1.2018), erhöhte sich der prozentuale Anteil wiederkehrender Umsätze von 75% in Q4 2017 auf 79% in Q4 2018. In den Konzernumsatzerlösen sind in 2018 erstmalig Erlöse der Integrity Line in Höhe von € 1,68 Mio. enthalten.

Durch die Entwicklung des neuen **COCKPITs** erhöhten sich in 2018 die Aktivierten Eigenleistungen auf € 3,84 Mio. (€ 2,37 Mio.) deutlich. Mit dem Relaunch erwarten wir eine Ausweitung der Subskriptionserlöse und damit eine weitere Steigerung der wiederkehrenden Umsätze.

» Segmentumsätze – neue Aufteilung «

Durch die strategische Erweiterung führen wir die bestehende Segmenteinteilung (Regulatory Information & News und Products & Services) in 2018 nicht weiter fort, sondern berichten entsprechend der beiden Märkte, in denen wir aktiv sind: Compliance und Investor Relations.

Das Segment **Compliance** umfasst alle Produkte zur Erfüllung einer gesetzlichen bzw. regulatorischen Pflicht. Dies beinhaltet die Meldepflichten im Nachrichtenbereich (Disclosure), die Einreichung beim Bundesanzeiger (Filing) und die neuen Produkte Insider Manager, Integrity Line, LEI sowie die ARIVA Workflows. Aufgrund einheitlicher rechtlicher Voraussetzungen für alle Kunden werden hier ausschließlich Cloudlösungen angeboten. Um sowohl kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) als auch Konzernkunden optimal zu bedienen, unterteilen wir zukünftig bei der Vertriebs- und Angebotsstrategie im Bereich Compliance zudem in "KMU" und "Konzerne".

Das Segment **Investor Relations** beinhaltet die Produkte im Bereich Finanz- und Unternehmenskommunikation. Diese sind insbesondere News, Websites, Portals, Webcasts und Media sowie die neuen COCKPIT Module Investors und CRM.

Im **Segment Compliance** erzielten wir eine Umsatzsteigerung von **+46%** auf **€ 18,50 Mio**. (€ 12,69 Mio.). Insbesondere das Geschäft mit KMU im Bereich XML und LEI sowie der Anstieg des Meldevolumens waren für das Umsatzwachstum ausschlaggebend. So erhöhte sich die Anzahl aktiver LEI in Q4 2018 um 9.963 auf insgesamt 29.766 zum Bilanzstichtag. Bei den XML-Einreichungen konnte die Kundenanzahl um 236 auf insgesamt 4.303 (Jahresbasis) gesteigert werden.

Bei den **Kunden "Konzerne"** konnte die Anzahl in 2018 um **212** auf insgesamt **1.142** Kunden erhöht werden. Auch wenn sich die neuen Kunden für Compliance-Lösungen noch nicht voll im Umsatzwachstum niederschlagen, so erhöht sich hierdurch der Umsatzvortrag auf die kommenden Quartale und damit zukünftig der Anteil wiederkehrender Umsätze.

Bedingt durch die Investitionen in die Produktentwicklung ging das **EBITDA** im Bereich Compliance trotz Umsatzanstiegs um **-17%** auf **€ 1,65 Mio.** (€ 2,00 Mio.) zurück.

In 2018 konnten wir im Segment Investor Relations die Konzernkundenzahl um 108 auf global 2.038 erhöhen. Dennoch lagen die Segmenterlöse nahezu unverändert bei € 17,71 Mio. (€ 17,66 Mio.). Dies ist auf den deutlichen Umsatzrückgang im Bereich der Fremdvermarktung des Portals bei ARIVA zurückzuführen, während die IPOs in Deutschland im Kerngeschäft für Wachstum sorgten.

Bedingt durch die hohen Investitionen für das neue COCKPIT bei gleichbleibenden Umsätzen war das **EBITDA** in 2018 mit € -1,35 Mio. negativ (TEUR 351).

Segmente FY 2018	Compliance	%	Investor Relations	%
Umsatz Konzerne	€ 7,88 Mio.	+49%	€ 13,31 Mio.	+6%
Konzernkunden	1.142	+23%	2.038	+6%
Umsatz XML	€ 6,06 Mio.	+20%		
XML-Kunden (Jahresbasis)	4.303	+6%		
Umsatz LEI	€ 1,57 Mio.	>100%		
LEI-Kunden	29.766	>100%		
Umsatz ARIVA	€ 3,00 Mio.	+36%	€ 4,40 Mio.	-15%
ARIVA Kunden	19	0%	69	+21%
Gesamtumsatz	€ 18,50 Mio.	+46%	€ 17,71 Mio.	0%
EBITDA	€ 1,65 Mio	-17%	€-1,35 Mio.	>-100%

» Geographische Expansion «

Inland

Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete in 2018 einen Anstieg der **Umsatzerlöse** von **+17% auf € 28,75 Mio.** (€ 24,62 Mio.) und profitierte damit von einer Verschärfung der Finanzmarktregulierung in Europa (MAR, MiFID II, PRIIP) sowie der positiven Kapitalmarktstimmung und den damit verbundenen Börsengängen (IPOs). So konnten wir auch in 2018 alle IPOs als Neukunden gewinnen.

Die **Kundenanzahl "Konzerne"** (ohne Einzelkunden LEI-Service, XML-Service und ARIVA) stieg in **2018** um **97** auf 1.166. In 2018 gab es lediglich 10 Kundenverluste in Deutschland. Dies entspricht einer Churn Rate von 0,9%.

Die **EQS Group AG** (ohne ARIVA und EQS Financial Markets & Media) steigerte ihre Umsätze 2018 überdurchschnittlich um **+24%** auf **€ 20,99 Mio.** (€ 16,91 Mio.) und übertraf damit unsere Erwartungen. Bei **ARIVA** zeigte sich die für das zweite Halbjahr erwartete Wachstumsdynamik im vierten Quartal dagegen nicht. Anstelle des einstelligen Wachstums lag der Umsatz nahezu unverändert bei **€ 7,40 Mio.** (€ 7,36 Mio.).

Bedingt durch die hohen Investitionen in die Produktentwicklung lag das **EBITDA** im Inland mit $\mathbf{\in 2,06 \ Mio}$. erwartungsgemäß unter der Vorjahresperiode ($\mathbf{\in 2,91 \ Mio.}$).

Our Mission

We deliver the



- to minimize risks by complying with local regulations,
- to reach stakeholders **globally** and
- to save time and money
 by managing workflows digitally

Ausland

Unser **Auslandsgeschäft** weist in 2018 einen **Umsatzanstieg** von **+30%** auf **€ 7,46 Mio.** (€ 5,74 Mio.) auf. Bereinigt um die erstmalig bilanzierten Umsätze der Integrity Line waren die Umsätze mit € 5,78 Mio. nahezu unverändert (+1%). Jedoch hat sich das Umsatzwachstum im Jahresverlauf deutlich beschleunigt und ist in Q4 mit +54% auf € 1,91 Mio. am höchsten. Optimistisch stimmt uns auch der **Kundenzuwachs** um **175** Unternehmen, welcher doppelt so hoch wie im Inland ist und wodurch das zukünftige Umsatzwachstum beschleunigt wird.

Insbesondere die jüngeren Standorte **Frankreich, UK und USA** konnten ihre Umsätze in 2018 deutlich steigern, wenngleich noch von einer niedrigen Basis aus. Unsere etablierten Auslandsmärkte Schweiz und Russland hatten eine solide Entwicklung.

Im Einklang mit unserer Unternehmensstrategie wurde in Asien auf weniger profitable Projektumsätze verzichtet und Umsatzrückgänge in Kauf genommen. Die **Churn Rate** ist im Ausland mit **4,8%** daher höher.

Das **EBITDA** im Ausland war bedingt durch die geographische Expansion mit € -1,76 Mio. deutlich unter dem Vorjahresniveau (TEUR -565). Im Jahr 2018 befinden sich die Hälfte der Standorte noch im Aufbau, weshalb der Anteil des Auslandsumsatzes mit 21% (19%) noch gering ist

Geographischer Markt	Inland	%	Ausland	%
Umsatz FY 2018	€ 28,75 Mio.	+17%	€7,46 Mio.	+30%
Konzernkunden	1.166	+9%	1.094	+19%
EBITDA	€ 2,06 Mio.	-29%	€ -1,76 Mio.	>-100%



» Unsere Prinzipien für Erfolg «



Put the client first (company, result)



Be ambitious and humble



Challenge decisions, but once they're made, commit wholly



Have integrity and demand it from others



Confront brutal facts, yet never lose faith



Take responsibility for poor results ("look in the mirror")



Give praise for good results ("look out of the window")



Make mistakes, but learn Support and develop your from them ("fail well")



team members



Lead by example

Um die EQS-Werte zu leben, setzen wir auf 10 Prinzipien für eine erfolgreiche Zusammenarbeit

» Aufwandsentwicklung «

Die **operativen Aufwendungen**, darunter bezogene Leistungen, Personalaufwand, Abschreibungen und sonstige betriebliche Aufwendungen, erhöhten sich in Summe überproportional um **+30%** auf **€ 42,57 Mio**. (€ 32,72 Mio.). Maßgeblich hierfür war der Mitarbeiterausbau, der Bezug von Programmierleistungen von Freelancern für die Produktentwicklung und damit verbundene Infrastrukturaufwendungen (u.a. Personalvermittlung, IT) im Zuge der Investitionsoffensive.

Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, stieg um +33% auf € 22,64 Mio. (€ 17,00 Mio.) und damit erwartungsgemäß überproportional zu den Gesamterträgen. Im Zwölfmonatsdurchschnitt beschäftigte der Konzern weltweit 447 Mitarbeiter (358). Der Anstieg des Personalaufwands ist in erster Linie auf den starken Ausbau des Entwicklungszentrums in München zurückzuführen.

Die **Bezogenen Leistungen** erhöhten sich insbesondere durch den Anstieg von Unterstützungsleistungen in der Produktentwicklung, die von Freelancern erbracht wurden, um +30% auf € 7,44 Mio. (€ 5,72 Mio.).

Die **Sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen um +27% auf € 10,13 Mio. (€ 8,00 Mio.) an. Der Anstieg ist auf die erhöhten Investitionen und damit verbundener Infrastrukturaufwendungen, darunter Recruiting, IT, Miete und Vertriebsaufwendungen, zurückzuführen.

Das **EBITDA** sank infolge des höheren Gesamtaufwands auf **TEUR 301** (€ 2,35 Mio.). Die **Abschreibungen** lagen aufgrund des im Rahmen der Akquisition der Integrity Line erworbenen Kundenstamms und der Software, mit **€ 2,36 Mio. um +18%** über dem Vorjahreswert (€ 2,00 Mio.). Sämtliche erworbenen Kundenstämme werden planmäßig abgeschrieben. Das **EBIT** lag bei **€ -2,06 Mio**. (TEUR 346).

Im Geschäftsjahr 2018 wurden weitere 24,35% der Anteile an der ARIVA.DE AG über ein Termingeschäft gesichert. In diesem Kontext erfolgte die erfolgswirksame Ausbuchung der Put-Option auf die restlichen Anteile was zu einem deutlichen Anstieg des **Finanzergebnis** auf € 1,96 Mio. (TEUR -285) führte.

Das **Ergebnis vor Steuern** lag entsprechend bei **TEUR** -102 (TEUR 60). Die Aktivierung latenter Steuern führte zusätzlich zu einem Steuerertrag in Höhe von **TEUR 913** (Steueraufwand: TEUR -634). Dabei liegt die Bildung der latenten Steuern der Annahme einer planmäßigen Realisierung der Verlustvorträge infolge einer positiven Geschäftsentwicklung zugrunde.

Das **Konzernergebnis** fiel mit **TEUR 811** somit deutlich höher aus als im Vorjahr (TEUR -574).



» Entwicklung der Vermögens- und Finanzlage «

Die **Bilanzsumme** ist zum 31.12.2018 mit € **48,17 Mio**. (31.12.2017: € 47,45 Mio.) leicht angestiegen. Während die Akquisition der Integrity Line GmbH zum 1.1.2018 die Bilanzsumme erhöht hat, führte die vollständige Veräußerung der Anteile an der Issuer Direct Corporation zu einem Rückgang der Aktiva und Passiva.

Die **Liquiden Mittel** aus der Kapitalerhöhung im Dezember 2017 wurden in erster Linie für den Unternehmenskauf der Integrity Line GmbH (1.1.2018) verwendet. Entsprechend gingen diese zum 31.12.2018 von € 6,37 Mio. auf € 1,31 Mio. zurück. Im selben Zuge erhöhten sich die Immateriellen Vermögenswerte von € 26,66 Mio. auf **€ 37,29 Mio**. In den immateriellen Vermögenswerten sind akquirierte Kundenstämme mit einem Buchwert zum 31.12.2018 von € 9,57 Mio., welche über eine jeweilige Gesamtlaufzeit von 15 Jahren linear abgeschrieben werden, sowie gekaufte Software (Integrity Line) und selbsterstellte Software in Höhe von € 7,10 Mio. enthalten. Sämtliche durch die Kapitalkonsolidierung entstandenen Geschäfts- oder Firmenwerte der akquirierten Unternehmen wurden zu 100% aktiviert. Das Sachanlagevermögen lag zum 31.12.2018 bei € 2,24 Mio. und damit um +9% höher als zum Jahresende (€ 2,05 Mio.).

Im Vergleich zum Vorjahr lagen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum Stichtag um **+15%** höher bei **€ 4,92 Mio.** (**€** 4,30 Mio.). Der zum Umsatz unterproportionale Anstieg ist auf aktives Forderungsmanagement und den steigenden Anteil an Vorauszahlungen zurückzuführen.

Das **Eigenkapital** sank durch die Veräußerung der Issuer Direct Aktien zum 31.12.2018 um **-4%** auf € **28,31 Mio.** (31.12.2017: € 29,36 Mio.). Infolge einer erfolgswirksamen Ausbuchung der Put-Option auf die restlichen Anteile an der ARIVA.DE AG stieg der **Bilanzgewinn** zum 31.12.2018 auf € **8,10 Mio.** (€ 6,30 Mio.).

Die **Nettofinanzverbindlichkeiten** (Finanzschulden, abzüglich Zahlungsmittel und kurzfristig gehaltene Wertpapiere) stiegen infolge der Investitionen und der damit verbundenen Nutzung von Fremdmitteln zum 31.12.2018 auf **€ 9,13 Mio**. (31.12.2017: **€** 3,56 Mio.). Die **Eigenkapitalquote** sank entsprechend auf **59%** (31.12.2017: 62%). Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über vertraglich zugesicherte Betriebsmittellinien in Höhe von **€** 4,30 Mio., wovon **€** 1,51 Mio. im Rahmen von Mietavalen und Bankkonten mit Negativsaldo genutzt wurden.

Aufgrund des noch geringen Umfangs an Fremdwährungsumsätzen (20% bis 25%), welche überwiegend in Hartwährungen (CHF, GBP, HKD, USD) anfallen und zum Teil von gegenläufigen Entwicklungen geprägt sind, wird gegenwärtig auf **Wechselkurssicherungsgeschäfte** verzichtet.



» Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter «

Wie auch in den vergangenen Jahren leisteten unsere **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** im Jahr 2018 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 ergebnisund leistungsorientierten, variablen Gehaltskomponente zusammen. Die Höhe des variablen Anteils am Gehalt ist von der Stellung im Unternehmen und dem Tätigkeitsbereich abhängig.

Im **Jahresdurchschnitt** (2018) beschäftigte die EQS Group AG **447 Mitarbeiter** (2017: 358). Zum Bilanzstichtag stieg die Zahl der festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr von 387 auf 478. Somit hat sich der Personalbestand in der Stichtagsbetrachtung um **+24%** erhöht. Die Anzahl an Vollzeitäquivalenten (**FTE**) liegt zum 31.12.2018 bei **431**.

Der Mitarbeiteraufbau stellt einen großen 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.

Der Mitarbeiteraufbau im Bereich Software-Entwicklung ist insbesondere für die Erstellung unserer neuen Produkte notwendig. In München haben wir den Bereich daher auf 84 Mitarbeiter (+24) aufgestockt, ebenso haben wir unseren Technologiestandort in Kochi auf 73 Mitarbeiter (+29) weiter ausgebaut. Um die Chancen durch die neuen Regulierungen in Europa und die Erweiterung des Geschäftsbereichs noch besser zu nutzen, haben wir das Management und die Verwaltung auf 57 Mitarbeiter (+7) sowie den Vertrieb und das Marketing in Deutschland, wie in UK, Frankreich, USA und der Schweiz auf 82 Mitarbeiter (+36) deutlich erhöht. Durch die Akquisition und anschließende Verschmelzung der Integrity Line GmbH ist zudem unser Schweizer Team auf 29 Mitarbeiter (+10) angewachsen.

	Development	Marketing/ Vertrieb	Data Services	Management/ Administration	Design/ Content	Newsroom/ ERS-System	Gesamt
31.12.2018	240	82	31	57	59	9	478
31.12.2017	189	46	35	50	59	8	387



» Outlook 2019 «













» Prognosebericht «

Das Wachstum der Weltwirtschaft gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird in 2019 gemäß des im Januar 2019 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank mit +2,9% geringfügig niedriger als 2018 (Prognose: +3,0%) erwartet. So geht die Prognose von einem leicht geringeren Wachstum in den Industrieländern bei einem gleichbleibenden Wachstum in den Schwellenländern aus. Dies wird insbesondere mit der Erholung der rohstoffexportierenden Länder begründet. Während für China ein geringeres Wachstum erwartet wird, sollten Indien und andere asiatische Länder sowie Südamerika weiter zulegen können.

Potentielle Risikofaktoren stellen die weiterhin bestehenden politischen Unsicherheiten wie der Brexit oder die Syrienkrise dar, aber auch eine Rückkehr der Unsicherheit an den Finanzmärkten oder der europäischen Schuldenkrise infolge eines abrupten Zinsanstiegs. Daneben stellen die aktuellen Handelsauseinandersetzungen ein zusätzliches Risiko für die globale Wirtschaft dar. Insgesamt steigt das Risiko einer Abschwächung des Wachstums oder sogar einer Rezession im Vergleich zu 2018 moderat an.

Für die **deutsche Wirtschaft** erwartet die Deutsche Bundesbank im Jahr **2019** in ihrer Jahreswirtschaftsprognose vom Dezember 2018 ein Wachstum des **BIP** von **+1,6%** und damit auf ähnlichem Niveau wie 2018 (+1,5%). Diese stabile Wachstumsprognose lässt sich neben der expansiven Fiskalpolitik insbesondere auf die Zuwächse der realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte zurückführen. Die Wirtschaftsentwicklung stimmt uns für die kommenden Jahre verhalten positiv. Am inländischen Aktienmarkt erwarten wir für 2019 bis zu **15 Börsengänge**. Ebenso gehen wir nicht von einer nennenswerten Anzahl an Delistings aus. In Deutschland profitieren wir auch in 2019 von der europäischen Marktmissbrauchsverordnung, aber auch von weiteren europäischen Regulierungen wie MiFID II.

Unter diesen Rahmenbedingungen plant der Vorstand für das Geschäftsjahr 2019 daher mit einem **Umsatzanstieg** von +15% bis +20% auf dann € 41,5 Mio. bis € 43,5 Mio.

Durch die strategische Erweiterung führen wir die bestehende Segmenteinteilung (Regulatory Information & News und Products & Services) nicht weiter fort, sondern berichten entsprechend der beiden Märkte, in denen wir aktiv sind: Compliance und Investor Relations.

Das Segment **Compliance** umfasst alle Produkte zur **Erfüllung einer gesetzlichen bzw. regulatorischen Pflicht**. Dies beinhaltet unter anderem die Meldepflichten im Nachrichtenbereich (Disclosure), die Einreichung beim Bundesanzeiger (Filing) und die neuen Produkte Insider Manager, Integrity Line und LEI. Aufgrund einheitlicher

rechtlicher Voraussetzungen für alle Kunden werden hier ausschließlich Cloudlösungen angeboten.

Das Segment **Investor Relations** beinhaltet die Produkte im Bereich **Finanz- und Unternehmenskommunikation.** Diese sind insbesondere News, Websites, Portals, Webcasts und Media.

Für das **Segment Compliance** prognostizieren wir für das Geschäftsjahr 2018 ein **Umsatzplus** von **+15% bis +20%**. Neben einer Fortsetzung des Umsatzwachstums des LEI-Vergabeservices, einem hohen Volumen an Meldepflichten sowie anhaltenden Wachstumseffekten aus der Marktmissbrauchsverordnung (MAR) erwarten wir zusätzliche Umsatzsteigerungen aus den Compliance-Softwaremodulen Integrity Line und Policy Manager.

Für das **Segment Investor Relations** erwarten wir ein **Umsatzwachstum** von **+15% bis +20%**. Diese Steigerung ist insbesondere auf das geplante Umsatzwachstum bei Bestandskunden durch das neue COCKPIT und weitere IR Services sowie Neukunden im Rahmen von IPOs zurückzuführen

Für den **ARR** erwarten wir für 2019 ein neu akquiriertes Volumen von mindestens **€ 4 Mio**. bei bis zu **400 Neukunden** im Bereich Konzerne.

Die Investitionsoffensive zum Ausbau des Konzerns in ein Technologieunternehmen führt auch noch in 2019 zu einer Ergebnisbelastung. Für das **EBITDA** erwarten wir aufgrund weiterhin erhöhter Investitionen in die Produktentwicklung für **2019** einen Betrag **zwischen** € 1,0 Mio. und € 2,0 Mio.

Infolge unserer Investitionen planen wir mit Blick auf die **Siebenjahresperiode** von **2019 bis 2025** ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum (**CAGR**) von **+15% bis +20%**. Dies führt aufgrund des skalierbaren Geschäfts zu einem überdurchschnittlichen jährlichen EBITDA-Anstieg und damit in **2025** zu **EBITDA-Margen** von **mindestens +25%**. Die EQS Group 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 strategischen Investitionen in Betracht gezogen.

Neben den finanziellen Leistungsindikatoren messen wir die **nichtfinanziellen Leistungsindikatoren** Kundenund Mitarbeiterzufriedenheit. Für 2019 erwarten wir eine **gleichbleibend hohe Mitarbeiterzufriedenheit** (2018: **4,20 von 5** erreichbaren Stufen). Für die Kundenzufriedenheit gemessen am **Net Promoter Score** erwarten wir für 2019 einen **stabil hohen Wert** (2018: **38%** bei 414 Teilnehmern).

» Risikobericht «

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

Systematisches Risikomanagement zur frühzeitigen Erkennung und Bewertung von Risiken sowie die Nutzung entsprechender Maßnahmen zur Risikoreduzierung 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 den folgenden Komponenten:

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

Das Steuerungssystem orientiert sich an Umsatzplanungen, an Zielsetzungen für EBITDA und EBITDA-Margen. Die Planung für die vier darauffolgenden Geschäftsjahre erfolgt anhand von prozentualen Steigerungssätzen. Die Annahmen für die Umsatzplanung werden auf Unternehmensebene durch den Bereich Vertriebandie Finanzabteilung und den Vorstand geliefert, dort kritisch gegengeprüft und in den Gesamtplanungszusammenhang gestellt. Die relevanten Aufwandspositionen werden sowohl durch die Finanzabteilung auf

Basis der historischen Daten des Rechnungswesens und Informationen der Kostenstellenverantwortlichen geplant (Top-Down) als auch von den Kostenstellenverantwortlichen selbst (Bottom-Up) und im Anschluss mit dem Vorstand abgestimmt und verabschiedet. 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

Die **Risikoidentifikation** erfolgt 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** 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.

	Erhebung der Bedeutung Von welcher Bedeutung ist ein Schadensfall des Einzelrisikos?					
	extrem gering (Note 1)	sehr gering (Note 2)	gering (Note 3)	hoch (Note 4)	sehr hoch (Note 5)	extrem hoch (Note 6)
Schadenspotenzial (TEUR)	bis 10	10-25	25-75	75-250	250-1.000	ab 1.000

Erhebung der Wahrscheinlichkeit Wie wahrscheinlich ist der Schadenseintritt?						
in %	extrem gering (Note 1)	sehr gering (Note 2)	gering (Note 3)	hoch (Note 4)	sehr hoch (Note 5)	extrem hoch (Note 6)
	0,10%					25%
Häufigkeit des Eintritts	max. alle	0,50%	1%	1,75%	5%	mehrmals
	5 Jahre	1-3 Jahre	jährlich	quartalsweise	monatlich	pro Monat

Für die Risikoberechnungen verwendete Skalierungen:

Bezeichnung	Note	Volumen (€)	Wahrscheinlichkeit
extrem gering	1	10.000	0,10%
sehr gering	2	25.000	0,50%
gering	3	75.000	1%
hoch	4	250.000	1,75%
sehr hoch	5	1.000.000	5%
extrem hoch	6	>1.000.000	25%

Umfeldrisiken

Die langfristige 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. Der bevorstehende Brexit sorgt nach wie vor für Verunsicherung bei den Marktteilnehmern, hatte bis dato aber keine negativen Effekte auf das Geschäft der EQS Group AG. Generell wird die Regulierung im Finanzmarkt in UK weiterhin vergleichbar hoch bleiben. Durch eine Stabilisierung der politisch-rechtlichen Entwicklung in Russland und Asien konnte die Wahrscheinlichkeit mit sehr gering bewertet werden.

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 weiterhin erhöht und damit der Umsatz mit Bestandskunden sowie die Kundenanzahl. Im Zuge der europäischen Regulierungsinitiativen wurde das Produktportfolio (z.B. Insider Manager, LEI) deutlich ausgebaut und die marktführende Position in der D-A-CH Region gefestigt.

In Europa wurden zudem Marktanteile hinzugewonnen. Daher ist das Risiko der EQS Group AG im Bereich Markt- und Branchenentwicklung weiter mit gering zu bewerten, jedoch steigt die potentielle Schadenshöhe durch Unternehmenswachstum und -größe auf extrem hoch an.

Durch die Ausweitung des Geschäfts auf den Bereich (GRC, folgend auch Compliance) sowie den Vertrieb von Software für den Bereich Investorenkommunikation (u.a. Datenbanken, Mailings) steigt der Anteil an konjunkturunabhängigen Einnahmen. Mit der Akquisition der Integrity Line wurde das Produktportfolio für Compliance-Lösungen durch ein Hinweisgebersystem weiter ausgebaut, was das Marktrisiko ebenfalls diversifiziert.

Das **Wettbewerbsrisiko**, insbesondere über niedrigere Preise, stellt für die EQS Group als Qualitätsführer ein wesentliches Risiko dar. Unser Angebot von Produktbündeln und unsere hohe Reputation im Markt ermöglichen uns, Preise zu verteidigen und für den Kunden einen gebündelten Mehrwert zu liefern. Durch neue



Lösungen (z.B. Whistleblowing-Software, Investorendaten) konnte der Kundennutzen des Produktbündels weiter erhöht und die Kundenbindung gestärkt werden. Daher wird das Wettbewerbsrisiko weiter als stabil eingestuft. Für die Zukunft sehen wir den weiteren Ausbau der Differenzierung zu den Wettbewerbern als Schlüssel für den Erfolg. Aufgrund der gestiegenen Schadenhöhe durch das Unternehmenswachstum sowie den Eintritt in den GRC Markt haben die Umfeldrisiken 2018 gegenüber dem Vorjahr in Summe weiter zugenommen.

Unternehmensspezifische Risiken

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

Risikopotenziale ergeben sich vorrangig in den Bereichen der Internationalisierung sowie der Entwicklung von Produkten. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab im Vergleich zum Vorjahr ein leicht höheres Risikoniveau.

Die vielzähligen **Wachstumsaktivitäten** der EQS Group werden unter Verwendung von Marktrecherchen, Business-Case-Berechnungen und umfassendem Austausch zwischen Vertrieb, Entwicklung sowie Management geprüft und dann umgesetzt.

Die Internationalisierungsstrategie der EQS Group ist bereits fortgeschritten und es sind 2018 keine weiteren Standorte hinzugekommen. Der operative Break-even eines neuen Standorts wird nach circa fünf Jahren erwartet. Durch den kontinuierlichen Aufbau der Standorte reduzieren sich die Verluste aus der Auslandsexpansion in den kommenden Jahren. Dennoch ist aufgrund der höheren operativen Verluste 2018 die Schadenshöhe mit extrem hoch einzuordnen.

Die Marktposition konnte im Bereich Investor Relations durch Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit bestehenden Kunden sowie dem signifikanten Neukundenzugewinn infolge des Inkrafttretens der Marktmissbrauchsverordnung (07/2016) deutlich verbessert werden. Gleichzeitig sind die Umsätze mit den Kunden in hohem Maße diversifiziert: 95% unserer Kunden repräsentieren einen Umsatzanteil von unter einem Prozent und in keinem Fall übersteigt der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden fünf Prozent des Gesamtumsatzes. Durch den Einstieg in den Compliance-Markt und weiterer Regulierungen (u.a. MiFID II, SAPIN II) bietet sich weiteres Neukundenpotenzial, auch bei nichtbörsennotierten Kunden. Der

Compliance-Markt wächst zudem laut Gartner aktuell durchschnittlich um 13,4% und damit deutlich schneller als der IR-Markt. Durch die **Akquisition** der Integrity Line zum 1.1.2018 bleibt das daraus resultierende **Strategierisiko** auf einem extrem hohen Niveau.

Die umfangreiche **Neuentwicklung** der **COCKPIT-Plattform**, Produktanpassungen im Rahmen unserer globalen Expansion sowie Neuprodukte für den Compliance-Markt, führen zu einer weiterhin hohen Risikobewertung im Bereich Produkt- und Leistungsrisiken. Die Schadenswahrscheinlichkeit sinkt dagegen, da die Entwicklungsschwerpunkte auf standardisierter Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen. Es wurde eine kanalisierte Produktentwicklung für standardisierte Produkte sowie eine agile Produktentwicklung für Neuprodukte eingeführt, die laufend alle Stakeholder wie z.B. Kunden, Produktmanager und Vertrieb berücksichtigt.

Der Bedarf an Fachkräften, eine erhöhte Fluktuaktion sowie die steigende Anzahl an Schüsselmitarbeitern im Konzern sorgen weiterhin für eine Risikosituation im Personalbereich. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des Verlusts von Schlüsselpersonen ist im Vergleich zum Vorjahresniveau als höher zu bewerten. Auch der Fachkräftemangel im Bereich IT ist 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 Umsatzwachstum und umfassende Investitionen in neue Produkte, Geschäftsbereiche und geographische Märkte erhöhen zudem die Komplexität des Managements. Um der erhöhten Komplexität Rechnung zu tragen, sind sukzessive weitere Kontrollstrukturen, wie z.B. zweiwöchige Strategie-Meetings, quartalsweise Review-Meetings der einzelnen Gesellschaften sowie die Einführung eines Kostencontrollings eingeführt worden. Insgesamt ergibt sich infolge des Unternehmenswachstums ein Anstieg der unternehmensspezifische Risiken und der damit verbundenen Schadenshöhe. Durch die weitere Diversifikation des Geschäfts und der Anpassung der Monitoring- und Reportingstrukturen bleibt der Anstieg der unternehmensspezifischen Risiken jedoch unterproportional.

Informationstechnische Risiken

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 zu optimieren und effiziente Arbeitsprozesse abzubilden. Daneben arbeiten wir an der Verbesserung bestehender IT-Prozesse und an unserem Information Security Management System (ISMS), was das Risiko reduziert. Das internationale Ausrollen dieser Infrastruktur im Rahmen der globalen Expansion erhöht dagegen das Risiko, da dies aufgrund der gestiegenen Anzahl der Tochtergesellschaften eines umfassenderen Rollouts bedarf.

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 die EQS bedingt durch das Unternehmenswachstum mehr in den Fokus für Angriffe auf die Serverinfrastruktur geraten könnte. So wurden 2018 weitere Sicherheitsmaßnahmen eingeführt, um unsere Systeme noch besser vor externen Angriffen zu schützen. Vertragliche Haftungsrisiken aus Fehlfunktionen der Software-Module bestehen nicht.

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Die **Investitionsrisiken**, das Rentabilitätsrisiko von Investments, erhöhen sich infolge des Investitionsanstiegs gegenüber dem Vorjahr und werden nun, der Höhe nach, mit extrem hoch bewertet. 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 zu managen und die Schadenswahrscheinlichkeit weiterhin gering zu halten.

Die Wahrscheinlichkeit eines **Liquiditätsrisikos** ist aufgrund erhöhter Investitionen für die Produktentwicklung und für die Internationalisierung gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen. Durch die Nutzung von kurzfristigen Finanzierungsmitteln steigt die Schadenshöhe. Durch unser intensiviertes Forderungsmanagement konnten wir die Quote der Zahlungsausfälle und damit das Zahlungsausfallrisiko dagegen weiter senken. Unser

Risiko ist durch die relativ niedrigen Umsätze pro Einzelkunde und die im Marktvergleich hohe Bonität börsennotierter Unternehmen sehr limitiert. Zur Risikominimierung werden zudem in einigen Bereichen Vereinbarungen zur Vorkasse sowie Kreditkartenzahlungen eingesetzt.

Das Risikopotenzial durch **Wechselkursrisiken** resultiert hauptsächlich aus Bilanzpositionen der Muttergesellschaft in Relation zu den Tochtergesellschaften (u.a. Intercompany-Darlehen). Die Schadenshöhe der Wechselkursrisiken der Intercompany-Darlehen erhöhen sich durch die höhere Inanspruchnahme. Zusammenfassend haben sich die Finanzrisiken für die EQS Group im vergangenen Jahr erhöht, jedoch sind keine Risiken bekannt, die zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Finanzlage der EQS Group führen könnten.

Sonstige Risiken

Beim **Organisations- und Führungsrisiko** gab es in den Punkten Dokumentations-, Kontroll- und Steuerungsrisiko sowie Informations- und Kommunikationsmanagement keine substanzielle Veränderung zum Vorjahr. Aufgrund des Unternehmenswachstums haben wir den generellen Puffer jedoch entsprechend der Unternehmensgröße angepasst.

Gesamtrisikosituation

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

Die gestiegenen Personalrisiken können in erster Linie Auswirkungen auf die Umsetzbarkeit und damit auf Umsatzziele haben. Der Anstieg bei den informationstechnischen Risiken kann sowohl zu geringeren Umsätzen als auch höheren Aufwendungen als geplant führen. Die gestiegenen finanzwirtschaftlichen Risiken haben neben Auswirkungen auf den Geschäftserfolg auch eine Risikoerhöhung des Solvenzrisikos zur Folge.

Das **Gesamtrisiko der EQS Group** ist zum Bilanzstichtag 31.12.2018 gemäß Risikokatalog um **+20%** gestiegen.

Das absolute Risikoniveau gemessen am durchschnittlich benötigten Risikokapital ist auf **TEUR 991** (Vorjahr: TEUR 827) unterproportional zur Geschäftsausweitung angestiegen. Einerseits sind die hohen Risiken als Folge des Unternehmenswachstums, sowie Investitionen in die Produktentwicklung im Rahmen der Gesamtstrategie unvermeidbar. Andererseits reduziert gerade die Expansion in neue Märkte und Produktstreuung die Abhängigkeit vom Heimatmarkt und sorgt sukzessive für eine Risikodiversifikation. Zum jetzigen Zeitpunkt sind darüber hinaus keine Risiken bekannt, die einzeln oder in Wechselwirkung mit anderen Risiken zu einer dauerhaften Beeinträchtigung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage führen könnten.

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

Risikobereich	2018	2017	2016
Umfeldrisiken	250	205	101
Unternehmensspezifische Risiken	582	531	437
Finanzwirtschaftliche Risiken	158	91	140
Benötigtes Risikokapital	991	827	678



» Chancenbericht «

Neben den Risiken werden auch regelmäßig die sich aus der Strategie ergebenden Chancen des Unternehmens bewertet. Diese unterteilen wir in die drei Kategorien: Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen, unternehmensstrategische Chancen und leistungswirtschaftliche Chancen.

Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen

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

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

Der Trend zu weiter **steigenden Regulierungen für börsennotierte Unternehmen** durch die Gesetzgeber, Regulierungsbehörden und Börsen führt zu zusätzlichem Umsatzpotenzial für die EQS Group AG. Eine verstärkte Überwachung und schärfere Sanktionen in Fällen der Marktmanipulation oder die Missachtung der Regularien durch die Finanzaufsichten BaFin und ESMA sind hierbei die wesentlichen Treiber. Das Chancenpotenzial ist unverändert hoch gegenüber dem Vorjahr. Das daraus resultierende Umsatzpotenzial liegt bei € 1,0 bis € 2,0 Mio. für 2019 durch die bestehenden Produkte.

Ebenso gibt es einen Trend zu **steigender Regulierung** im Bereich Governance, Risk und Compliance für Unternehmen. In diesem Bereich ist die EQS Group AG seit 2017 aktiv. Das Potenzial schätzen wir auf zusätzlich TEUR 500 bis € 1,0 Mio. für 2019.

Im Bereich Investor Relations steigen die **Anforderungen institutioneller Investoren** an Unternehmen kontinuierlich. Daraus ergeben sich freiwillige "Best practise" Standards in der Investorenkommunikation. Dies führt zu der Chance einer steigenden Nachfrage bestehender Lösungen des Segements Investor Relations der EQS Group AG. Die Wahrscheinlichkeit kann als sehr hoch eingestuft werden und führt zu einem zusätzlichen Umsatzpotenzial von TEUR 100 bis TEUR 500 für 2019.

Die **Digitalisierung der Unternehmenskommunikation** nimmt kontinuierlich zu und führt zu einer Verschiebung der Budgetanteile hin zu Digital. Ein Anstieg des Budgets für Digital Investor Relations ermöglicht zusätzliche Umsätze von TEUR 100 bis TEUR 500 in 2019. Ein verstärktes Kundenbedürfnis nach einer umfassenden und integrierten Produktpalette für eine einheitliche und konsistente Kommunikation bietet der EQS Group AG die Chance sich mit Produktbündeln von den Wettbewerbern zu differenzieren und Marktanteile zu gewinnen. Durch Marktanteilsgewinne sind zusätzliche Umsätze in Höhe von TEUR 100 bis TEUR 500 p.a. ab 2019 erzielbar. Die Wahrscheinlichkeit wird als hoch eingestuft.



Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

Die **Erweiterung unserer Plattform COCKPIT** bietet mittelfristig ein hohes zusätzliches Umsatzpotenzial. Ab 2019 werden mit hoher Wahrscheinlichkeit erste wiederkehrende Umsätze erzielt, die von rund TEUR 500 auf mittelfristig bis zu € 5,0 Mio. pro Jahr führen können.

Die Erhöhung des Anteils an Lizenzerlösen durch Erweiterung der Produktpalette um Compliance-Software führt zu einem höheren durchschnittlichen Umsatz je Kunde sowie zu Neukunden ab 2019. Hieraus sind mit einer hohen Wahrscheinlichkeit jährliche Umsatzerlöse von TEUR 500 bis € 2,50 Mio. möglich.

Auch die Gewinnung von weiteren **Neukunden** durch ausgeweitete gesetzliche Pflichten im Rahmen der **Marktmissbrauchsverordnung** ermöglicht mit hoher Wahrscheinlichkeit zusätzlich TEUR 100 bis TEUR 500 Umsatz in 2019.

Wachstumschancen bietet ebenso die verstärkte Vermarktung der **Premium-Distribution** im Segment Investor Relations. Hier ist aufgrund des Marktpotenzials die Wahrscheinlichkeit hoch, dass auch 2019 weiteres Umsatzwachstum möglich ist. Die geschätzte Höhe liegt hier bei TEUR 100 bis TEUR 250 für 2019.

Leistungswirtschaftliche Chancen

Leistungswirtschaftliche Chancen sind eng mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens verbunden. Darunter werden Effizienzverbesserungen ebenso wie Wertsteigerungspotenziale zusammengefasst, wobei hier der monetäre Effekt nicht direkt quantifizierbar ist.

Zu diesen Chancen gehört die Einführung eines **Balanced Scorecard Systems** zur effizienten Zielsteuerung der Mitarbeiter. Dies wurde 2018 eingeführt und soll zukünftig eine verbesserte Steuerung der Unternehmensziele auf Abteilungseben ermöglichen.

Auch die Einführung des **quartalsweisen Reviews der Geschäfts- und Produktentwicklung** anhand relevanter Kennzahlen ist eine solche Chance. Dies trägt zu besseren und schnelleren Entscheidungen bei. Die Einführung einer **kontinuierlichen Kostenbudgetierung** unterstützt die effiziente Ressourcennutzung zusätzlich.

Ereignisse nach dem Bilanzstichtag

Bezüglich der Ereignisse nach dem Bilanzstichtag verweisen wir auf die Ausführungen zu Note 50 im Konzernanhang.

München, im April 2019

Achim Weick (Gründer und CEO)

Christian Pfleger

(COO)

André Silvério Marques (CFO)

Marcus Sultzer (CRO)

» Unsere Vision «

EQS Group is the LEADING

EUROPEAN

CLOUD PROVIDER
FOR CORPORATE COMPLIANCE
& GLOBAL INVESTOR RELATIONS

SOLUTIONS



*EQS Group 2025