

KONZERNLAGEBERICHT



» Geschäftsmodell «

Die EQS Group ist ein führender internationaler Technologieanbieter für Investor Relations, Corporate Communications und Compliance. Die EQS Group verfügt neben der Zentrale in München über Standorte in den wichtigsten Finanzmetropolen der Welt sowie über ein technologisches Zentrum in Indien.

Unsere „**Best Digital Solutions**“ minimieren Risiken durch die sichere Einhaltung lokaler Regularien, erreichen globale Investoren, Medien sowie alle relevanten Adressatenkreise und sparen dank digitaler Arbeitsprozesse wertvolle Zeit und Geld. Unsere Vision ist es, die EQS Group AG bis zum Jahr 2025 als den führenden europäischen Cloud-Anbieter für globale Investor Relations und Corporate Compliance Lösungen zu positionieren.

Die Basis hierzu stellen die konzernweit gelebten **Werte** dar: Leidenschaft, Teamgeist, unternehmerische Initiative, offene Kultur und flache Hierarchien.

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.

Das EQS COCKPIT, eine cloudbasierte Plattform, bildet dazu die Arbeitsprozesse von IR-, Communications- und Compliance-Managern digital ab, kommuniziert mit der Unternehmenswebsite und verbreitet Mitteilungen über eines der wichtigsten globalen Newswire. Produkte wie Websites, IR Tools, digitale Unternehmensberichte und Webcasts machen EQS Group zum digitalen Komplettanbieter. Diese bilden wir in den zwei Segmenten Regulatory Information & News (Plattform) und Products & Services (Agenturgeschäft) ab.

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

Unser **Preismodell** im Newsbereich basiert zumeist auf der Zahlung pro Nachricht in Abhängigkeit vom gewählten Verbreitungsnetz. Zusätzlich erzielen wir Lizenzerlöse aus der Bereitstellung von Software. Im Agenturbereich erhalten wir wiederkehrende Erlöse für die Berichtskonvertierung und Lieferung an den Bundesanzeiger und für die Durchführung von Audio und Video Webcasts. Einmalzahlungen erhalten wir für das Setup von Webseiten, Apps, Charts, Tools oder digitalen 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* (bis 2017), EBITDA** (ab 2018) Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterengagement.

**Non-IFRS Kennzahlen vor planmäßigen Abschreibungen auf die erworbenen Kundenstämme, Kaufpreisallokation & Akquisitionskosten.*

***EBITDA=Gesamtleistung (Umsatzerlöse, sonstige betriebliche Erträge sowie aktivierte Eigenleistungen) abzüglich bezogene Leistungen, Personalaufwand und sonstige betriebliche Aufwendungen*

Neben den finanziellen Leistungsindikatoren messen wir die nichtfinanziellen Leistungsindikatoren **Kunden- und Mitarbeiterzufriedenheit** mindestens alle zwei Jahre. Die Mitarbeiterzufriedenheit wird anhand einer Umfrage gemessen, bei der die Mitarbeiter in einer anonymisierten Online Umfrage über die Zufriedenheit mit dem Arbeitgeber auf einer Skala von 1-5 abstimmen. Dabei steht die Wahl der 1 für sehr unzufrieden und die 5 für sehr zufrieden. Die Kundenzufriedenheit wird ebenfalls anhand einer anonymisierten Online Umfrage gemessen, bei der alle teilnehmenden Kunden anhand von Schulnoten abstimmen. Die Note 1 stellt die beste und 6 die schlechteste Note dar.

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 «

Konzern

EQS Group AG

Deutschland
 Österreich

100%

EQS Group AG

Schweiz

100%

EquityStory RS, LLC

Russland

100%

EQS Asia Ltd. (EQS TodayIR)

Hongkong
 China
 Singapur
 Taiwan

100%

EQS Group Ltd.

UK

100%

EQS Group Inc.

USA

100%

EQS Web Technologies Pvt. Ltd.

Indien

100%

EQS Financial Markets & Media GmbH

Deutschland
 Österreich
 Schweiz

100%

EQS Group FZ-LLC

VAE

100%

EQS Group SAS

Frankreich

67,5%

ARIVA.DE AG

Deutschland
 Österreich
 Schweiz

9,7%

Issuer Direct Corp.

USA

» Forschung und Entwicklung «

Auch im Jahr **2017** entwickelten wir unsere bestehenden Produkte weiter und arbeiteten an neuen Lösungen für unsere Kunden. Im Jahresverlauf wurde zudem die strategische Entscheidung zur Erschließung des Geschäftsfelds Governance, Risk & Compliance und damit verbunden eine Investitionsoffensive zum Ausbau des Konzerns in ein Technologieunternehmen getroffen. Dies führte zu einer deutlichen Erhöhung der Produktentwicklungsaufwendungen gegenüber der Planung zu Jahresbeginn 2017.

Dabei stellt die Neuentwicklung und Erweiterung des **EQS COCKPIT**, unserer **zentralen webbasierten Produktplattform**, ein Kernelement dar. Die Entwicklung des neuen COCKPIT wurde im Jahr 2017 wesentlich vorangebracht. Die Fertigstellung (Go-Live) ist für Q4 2018 geplant. 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.

Das Inkrafttreten der Neufassung der EU-Richtlinie über Märkte für Finanzinstrumente (**MiFID II**) zum 3.1.2018 bringt die Pflicht einer eindeutigen Identifizierung der an einem Handel beteiligten Gegenparteien mit sich. Hierzu wird für jegliche Gegenparteien die Rechtsträgerkennung Legal Entity Identifier (LEI) benötigt. Ohne einen LEI ist ein Handel nicht mehr möglich. Die EQS Group AG hat Ende 2016 bereits den Status einer Local Operating Unit (LOU) im Prozess der Vergabe und Verwaltung der LEI von der Global Legal Entity Identifier Foundation in Basel erworben. Im zweiten Halbjahr 2017 wurde die

Entwicklung der Vergabeapplikation, **LEI-MANAGER**, abgeschlossen. 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. Bereits 2017 konnten knapp 4.000 LEI an Unternehmen vergeben werden.

Zentraler Bestandteil der PRIIPs-Verordnung, welche ebenfalls zum 3.1.2018 europaweit in Kraft trat, ist die Einführung von Basisinformationsblättern (Key Information Documents – KIDs) für bestimmte Anlageprodukte. Damit die Informationsblätter möglichst einheitlich sind, enthält die PRIIPs-Verordnung verbindliche Vorschriften zu deren Form und Inhalt. Hierzu entwickelte unsere Tochtergesellschaft ARIVA.DE AG mit den ARIVA Regulatory Services (**ARS-Workflows**) eigenständige Lösungen für deren Erstellung, Verteilung und Überwachung.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr selbst erstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von € 2,37 Mio. (TEUR 396) aktiviert. Im Berichtsjahr wurde der LEI-MANAGER (TEUR 205) fertiggestellt sowie wesentliche Fortschritte bei der neuen COCKPIT-Plattform (TEUR 847) und den ARS-Workflows (TEUR 976) erzielt. Insgesamt wurden 2017 55% der Entwicklungskosten in Höhe von € 4,32 Mio. aktiviert. Die ausschließlich planmäßigen Abschreibungen auf aktivierte Entwicklungskosten beliefen sich im Berichtszeitraum auf TEUR 198 (TEUR 153).



» Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld «

Das Wachstum der **Weltwirtschaft 2017** gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) wird gemäß des im Januar 2018 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank mit **+3%** erwartet und liegt damit über dem Niveau des Vorjahres (+2,4%). Wesentliche Faktoren des Anstiegs sind dabei steigende Investitionen bedingt durch ein günstiges Finanzierungsumfeld, steigende Gewinne und einem verbesserten Geschäftsklima in den Industrieländern, wie auch in den Schwellenländern. So verstärkte sich der Aufschwung in den USA und in der Europäischen Union 2017 deutlich. Auch die noch 2016 krisengeplagten rohstoffexportierenden Länder wie Russland und Brasilien schafften einen moderaten Turnaround und profitierten von mittelmäßig steigenden Rohstoffpreisen. Indien und China konnten ihr hohes Wachstum der Vorjahre auch 2017 fortsetzen: Die deutliche Erholung der europäischen Volkswirtschaft wertete auch den Euro gegenüber US-Dollar, Schweizer Franken, aber auch gegenüber Rohstoffwährungen wie den russischen Rubel auf.

Die konjunkturelle Lage in **Deutschland** im Jahr **2017** war gekennzeichnet durch ein solides und stetiges Wirtschaftswachstum. Das Bruttoinlandsprodukt (**BIP**) war nach Berechnungen der Bundesbank 2017 um **+2,6%** höher als im Vorjahr (2016: +1,9%). Insbesondere der private und der öffentliche Konsum sowie die Investitionen stiegen gegenüber dem Vorjahr deutlich an, aber auch ein Wiederanziehen der Exportnachfrage aus dem Ausland sorgte für Impulse.

Das **Börsenjahr 2017** war in **Deutschland** ebenfalls von einem deutlichen Wachstum bei zeitweilig größeren Schwankungen geprägt. So stieg der deutsche Leitindex

DAX von knapp 11.600 Punkten zu Jahresbeginn um **+11%** auf rund 12.900 Punkte zum 31.12.2017. Die Anzahl an **Börsengängen** (IPOs und Listings) in Deutschland im Prime- und General Standard lag bei 9. Infolge der gesetzlich erhöhten Anforderungen für Delistings war die Anzahl von Austritten auch 2017 gering. So waren zum 31.12.2017 lediglich 6 Unternehmen weniger im Prime- oder General Standard (insgesamt 451) vertreten. Der Entry Standard der deutschen Börse wurde zudem in das Segment Scale und das Segment Basic Board unterteilt. In Summe waren dort 132 Unternehmen gelistet (-4 ggü. 2016).

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** kam es nach Inkrafttreten der Marktmissbrauchsverordnung (**MAR**) in der Europäischen Union im Juli 2016 zu keiner wesentlichen Ausdehnung der Meldepflichten auf weitere Emittenten. Zum 3.1.2018 trat zudem die Neufassung der Richtlinie 2014/65/EU über Märkte für Finanzinstrumente der Europäischen Union (**MiFID II**) in Kraft. Dies führt zu einer wesentlichen Verschärfung der Meldepflichten von depotführenden Banken, Wertpapierdienstleistungsunternehmen sowie anderen Finanzdienstleistern.

Auch die **PRIIPs-Verordnung**, welche zum 3.1.2018 europaweit in Kraft trat, führt zur Einführung von Basisinformationsblättern für bestimmte Anlageprodukte und damit erweiterten Dokumentationspflichten für Banken und anderen Finanzdienstleistern.



» Highlights 2017 «

- » Umsatz wächst um +16% auf € 30,4 Mio bei Non-IFRS EBIT von € 1,1 Mio.
- » Hohe Investitionen in neue Cloud-Produkte; CTO und 35 Software-Entwickler eingestellt
- » Akkreditierung als offizielle LEI-Vergabestelle; erfolgreicher Start des Hinweisgebersystems SAFE CHANNEL
- » Anteilerhöhung bei ARIVA.DE AG, Kiel, auf 67,5%
- » Erwerb 9,7%-Beteiligung an Issuer Direct Corp., Morrisville zur Stärkung des US-Verbreitungsnetzwerks
- » Zertifizierung als Ad-hoc-Dienstleister und erfolgreicher Markteintritt in Frankreich schließt Lücke im globalen Netzwerk



» Ertragslage «

Die **EQS Group** hat ihre strategische Marktposition im Jahr **2017** durch die Einführung neuer Cloudprodukte und die internationale Expansion deutlich gestärkt. Dies geschieht vor dem Hintergrund eines Marktwachstums, dessen Treiber eine voranschreitende Digitalisierung, eine striktere Regulierung von Unternehmen und wachsende Globalisierung sind.

Nach dem großen Erfolg der neu eingeführten Cloud-Software **INSIDER MANAGER** und der positiven Marktresonanz auf unsere neue **Hinweisgeber-Lösung SAFE CHANNEL** wurde in Q3 2017 die strategische Entscheidung getroffen, das Kerngeschäft um das angrenzende Geschäftsfeld **Governance, Risk & Compliance (GRC) zu erweitern** und hierfür ausschließlich cloud-basierte Produkte zu entwickeln. Die aktuellen Regulierungsinitiativen wie MiFID II in Europa oder SAPIN II in Frankreich schaffen ein gutes Umfeld für den Markteintritt.

Im Jahr 2017 stiegen die **Konzernumsatzerlöse** der EQS Group AG um **+16%** auf **€ 30,36 Mio.** (€ 26,06 Mio.). Die Umsatzerlöse enthalten auch Erlöse der zum 1.7.2016 mehrheitlich übernommenen **ARIVA.DE AG (Höhe der Beteiligung zum Stichtag 31.12.2017: 67,5%)** in Höhe von **€ 7,36 Mio.** (zeitanteiliger Umsatz im Vorjahr ab 1.7.2016: € 4,75 Mio.). Bereinigt um die Umsätze aus der Mehrheitsbeteiligung an der ARIVA.DE AG lag der Umsatzzuwachs bei +8%. Die Umsätze lagen damit leicht unter der im Geschäftsbericht 2016 veröffentlichten Prognose eines Umsatzwachstums von +20% bis +25% auf € 31,20 Mio. bis € 32,50 Mio.

Im Zuge des **Ausbaus** des Konzerns zu einem **Technologieunternehmen** haben wir unsere Investitionen in die Produktentwicklung signifikant erhöht und konnten 2017 wichtige Fortschritte hinsichtlich der Fertigstellung unserer Softwarelösungen machen. Entsprechend deutlich erhöhten sich die **aktivierten Eigenleistungen** auf **€ 2,37 Mio.** (TEUR 396). So entwickeln wir unsere **Cloud-Plattform COCKPIT** neu und erweitern diese um zusätzliche Workflows. Ebenso enthalten ist die Cloud-Software der ARIVA.DE, die **ARS-Workflows**. Diese Software-Plattform wurde speziell für die umfangreichen Regelungen der PRIIP-Verordnung (Verordnung über Basisinformationsblätter für verpackte Anlageprodukte für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukte), welche am 3.1.2018 in Kraft getreten ist, entwickelt. Außerdem wurde eine **LEI- (Legal Entity Identifier) Vergabepattform** erstellt, welche die EQS Group AG für ihre Tätigkeit als akkreditierte LEI-Vergabestelle (LOU) nutzt. Im Zuge von MiFID II wird sich die Anzahl an Unternehmen erhöhen, welche eine LEI-Kennung zwingend benötigen (vgl. Kapitel „Forschung und Entwicklung“). In Summe stieg die **Gesamtleistung (Umsatz plus aktivierte Eigenleistungen plus sonstige betriebliche Erträge) im Geschäftsjahr 2017** um **+23%** auf **€ 33,07 Mio.** (Vorjahr: € 26,93 Mio.).

Im Kontext der Ausweitung des Geschäfts auf GRC erfolgte auch die **Akquisition** von 100% der Anteile der **Integrity Line GmbH, Zürich, Schweiz**, zum **1.1.2018**. Die Integrity Line implementiert und betreut interne Hinweisgebersysteme ähnlich dem SAFE CHANNEL der EQS Group AG. Die Hinweisgebersysteme sind für eine Vielzahl von Unternehmen gemäß der SAPIN II Regulierung in Frankreich zwingend zu implementieren und werden in Deutschland vom Deutschen Corporate Governance Kodex empfohlen.

» Geschäftsverlauf im Überblick «

Entwicklung im Inland

Das **Inlandsgeschäft** verzeichnete 2017 einen deutlichen Anstieg der **Umsatzerlöse** von **+21%** auf **€ 24,62 Mio.** (€ 20,38 Mio.) und profitierte damit von einer Verschärfung der Finanzmarktregulierung in Europa. Dabei gibt es einen Basiseffekt aufgrund der anteiligen Konsolidierung der ARIVA.DE AG im Vorjahr (1.7.2016 – 31.12.2016). Wäre die ARIVA.DE AG bereits in 2016 für das ganze Jahr konsolidiert worden, läge der Umsatz des Vorjahres bei € 23,07 Mio. und der Anstieg entsprechend bei 7%.

Die **EQS Group AG** steigerte ihre Umsätze um **+12%** und erzielte damit das erwartete zweistellige Umsatzwachstum. Die im Juli 2016 in Kraft getretene europaweite Regulierung, die Marktmissbrauchsverordnung (MAR), hat zu einer Ausweitung bestimmter Meldepflichten wie Ad-hoc-Mitteilungen auf einen deutlich größeren Emittentenkreis geführt und den potenziellen Kundenkreis der EQS Group AG erhöht. Das 2016 eingeführte neue Softwaremodul im COCKPIT, der INSIDER MANAGER, konnte auch 2017 sehr erfolgreich vertrieben werden. Ebenso erhöhten sich infolge der MAR die Umsätze im Bereich der Nachrichtenverbreitung. Neben den Umsatzzuwächsen im Zusammenhang mit der MAR konnte der Bereich Reports & Webcasts ein deutliches Wachstum verzeichnen.

Die **ARIVA.DE AG** profitierte weiter von Aufträgen im Vorfeld des Inkrafttretens der PRIIP-Verordnung. Aufgrund höherer Projektumsätze 2016 gegenüber 2017 und der Priorisierung der Softwareentwicklung für das ARS-COCKPIT im Jahresverlauf gingen die **Umsätze 2017** leicht auf **€ 7,36 Mio.** zurück (**-1%**). Die anteilig konsolidierten Umsatzerlöse (1.7.2016 – 31.12.2016) betragen 2016 € 4,75 Mio. von € 7,44 Mio. für das Gesamtjahr. Trotz des Wachstums bedingt durch den Basiseffekt der Konsolidierung lagen die Umsätze unterhalb der Erwartungen.

Unsere Tochtergesellschaft **EQS Financial Markets & Media GmbH** verzeichnete nach einem schwachen Jahresstart, der von einer niedrigen Emissionsaktivität bei Anleihen und Aktien geprägt war, im Jahresverlauf wieder eine leichte Erholung blieb jedoch mit einem Umsatz von **TEUR 344** hinter dem Vorjahr (TEUR 524) zurück und damit unter den Erwartungen (Umsatzerholung).

Bedingt durch die hohen Aufwendungen in die Infrastruktur- und die Produktentwicklung in Deutschland lag das **Non-IFRS EBIT** im **Inland** mit **€ 1,70 Mio.** unter der Vorjahresperiode (€ 3,57 Mio.). Das EBITDA lag bei € 2,84 Mio.



Entwicklung im Ausland

Im Ausland liegt der Fokus auf den Märkten, die umfassend reguliert werden. Zu diesen Kernmärkten zählen wir UK, Frankreich, Schweiz und die USA.

Unsere Tochtergesellschaft **EQS Group Ltd. (UK)** konnte 2017 einen deutlichen Umsatzanstieg von **+35%** auf **TEUR 473** verzeichnen. Damit war der Anstieg geringer als die erwartete Verdopplung für 2017. Das Wachstum ist wesentlich auf den INSIDER MANAGER und unseren Newswire-Service zurückzuführen.

In **Frankreich** verzeichnete die 2017 gegründete **EQS Group SAS** nennenswerte Vertriebsfolge. Mittlerweile zählen wir eine Vielzahl an CAC 40-Kunden in Frankreich, welche unseren INSIDER MANAGER nutzen. Darüber hinaus konnten wir unmittelbar nach der Zulassung zum PIP (Primary Information Provider) bereits den ersten Kunden für unseren Newswire-Service in Frankreich gewinnen. Ebenso konnten wir bereits erste Kunden für unsere Whistleblowing-Lösung gewinnen. Die **ersten nennenswerten Umsätze** sind für **2018** zu erwarten.

Unsere **Schweizer Gesellschaft** erzielte einen leichten Umsatzrückgang von **-6%** auf **€ 2,02 Mio.** (Vorjahr: € 2,15 Mio.). Während sich das Geschäft im Bereich der Nachrichtenverbreitung und bei digitalen Geschäftsberichten stabil entwickelte, sank die Anzahl an Websteuprojekten im Vergleich zum Vorjahr. Damit lag die Gesellschaft unterhalb der Erwartungen (einstelliges Umsatzwachstum), was schwerpunktmäßig auf einen vorgezogenen Managementwechsel zurückzuführen ist.

In den **USA** konnten wir 2017 eine zweistellige Anzahl an Kunden gewinnen, darunter viele, die unseren Newswire-Service nutzen (Umsatzerlöse: **TEUR 82**). Mit dem **Kauf** von knapp **10%** der Anteile an der **Issuer Direct Corporation**, Morrisville, North Carolina, USA, stärken wir zusätzlich die Kooperation im Newswire-Bereich und in unserem globalen Mediennetzwerk.

Unsere Tochtergesellschaft **EQS Group FZ-LLC** in den Vereinigten Arabischen Emiraten erwirtschaftete 2017 ebenfalls erstmalig nennenswerte Umsätze von **TEUR 124** und lag damit im Rahmen der Erwartungen.

In **Russland** erzielte die EquityStory RS 2017 ein Umsatzwachstum von **+26%** auf **TEUR 916** bei deutlich überproportionaler EBIT Entwicklung. Dieses Wachstum ist insbesondere auf die Produkte digitale Geschäftsberichte und Webcasts zurückzuführen. So hat sich die Gesellschaft auf der Umsatzseite im Rahmen der Erwartungen entwickelt.

Unser Ziel in Asien für 2017 war das Erreichen des operativen Break-Even (gemessen am erzielten Non-IFRS EBIT), was auch erreicht werden konnte. Der Fokus wurde daher im Jahresverlauf auf profitable Produkt- und Kundenbereiche gelegt. In diesem Kontext verzeichnete der asiatische Teilkonzern **EQS Asia Ltd.** 2017 einen Umsatzrückgang um **-14%** auf **€ 2,11 Mio.** (€ 2,45 Mio.). Gleichzeitig führte ein geringerer Aufwand im Vergleich zur Vorjahresperiode zu einem **positiven operativen Ergebnis** (Non-IFRS EBIT).



Bedingt durch die Rückgänge in den beiden größten Auslandsmärkten Asien und Schweiz blieb das **Auslandsgeschäft** der EQS Group 2017 mit **€ 5,74 Mio.** nahezu auf Vorjahresniveau (€ 5,68 Mio.). Der **Anteil des Auslandsumsatzes** (ausländische Gesellschaften) am Konzernumsatz sank aufgrund des Basiseffektes aus der Konsolidierung der ARIVA.DE AG gegenüber dem Vorjahr auf **19%** (22%). Das **Non-IFRS EBIT** lag mit **TEUR -585** aufgrund gleichzeitiger Aufbauinvestitionen in sechs Standorte, darunter der neu hinzugekommene Standort in Frankreich, unter Vorjahresniveau (Vorjahr: TEUR -289). Das EBITDA lag bei TEUR -489.

Die **operativen Aufwendungen**, darunter bezogene Leistungen, Personalaufwand, Abschreibungen und sonstige betriebliche Aufwendungen, erhöhten sich in Summe überproportional um **+35%** auf **€ 32,72 Mio.** (Vorjahr: € 24,27 Mio.) und damit deutlich stärker als in der ursprünglichen Planung bei Veröffentlichung der Geschäftszahlen 2016. Maßgeblich hierfür war der Mitarbeiterausbau, der Bezug von Programmierleistungen von Freelancern für die Produktentwicklung und damit verbundenen Infrastrukturaufwendungen (u.a. Personalvermittlung, IT) im Zuge der Investitionsoffensive.

Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, stieg um **+32%** auf **€ 17,00 Mio.** (€ 12,90 Mio.) und damit überproportional zu den Gesamterträgen. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Konzern weltweit 358 Mitarbeiter, was einem Anstieg von +38% entspricht (Vorjahr: 260 Mitarbeiter).

Die **bezogenen Leistungen** stiegen insbesondere durch den Anstieg der von Freelancern bezogenen Unterstützungsleistungen in der Produktentwicklung um **+38%** auf **€ 5,72 Mio.** (Vorjahr: € 4,14 Mio.).

Die **Abschreibungen** erhöhten sich 2017 aufgrund der gestiegenen planmäßigen Abschreibung selbsterstellter Vermögensgegenstände sowie des Kundenstamms der ARIVA.DE AG um **+33%** gegenüber dem Vorjahr auf **€ 2,00 Mio.** (€ 1,51 Mio.). Sämtliche erworbenen Kundenstämme werden planmäßig abgeschrieben.

Die **sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen überproportional um **+40%** auf **€ 8,00 Mio.** (Vorjahr: € 5,72 Mio.) an. Der Anstieg ist auf die erhöhten Investitionen und damit verbundener Infrastrukturaufwendungen, darunter Personalbeschaffung, IT, Miete aber auch Vertriebsaufwendungen, zurückzuführen.

Das **Non-IFRS EBIT**, das EBIT vor einmaligen Akquisitionskosten (TEUR 71), Kaufpreisallokation (TEUR 0) sowie planmäßigen Abschreibungen auf erworbene Kundenstämme (TEUR 696) sank infolge des höheren Gesamtaufwands entsprechend um **-66%** auf **€ 1,11 Mio.** (Vorjahr: € 3,28 Mio.). Das Non-IFRS EBIT liegt damit wesentlich unterhalb der Planung zu Jahresbeginn (Erwartung: +10% bis +20%). Dies wurde mit Blick auf die strategische Entscheidung zur Erschließung des Geschäftsfelds Governance, Risk & Compliance und die damit verbundene Investitionsoffensive bewusst in Kauf genommen. Das **EBIT** sank um **-87%** auf **TEUR 346** (Vorjahr: € 2,66 Mio.). Das EBITDA lag bei € 2,35 Mio.

Wechselkursveränderungen des Euro (EUR) zum Hong Kong Dollar (HKD) sowie zum britischen Pfund (GBP) hatten 2017 eine negative Auswirkung auf das Finanzergebnis. Diese meist nicht zahlungswirksamen **Verluste aus Währungsdifferenzen** in Höhe von **TEUR -822** resultieren hauptsächlich aus Bilanzpositionen der Muttergesellschaft in Relation zu den Tochtergesellschaften (u.a. Intercompany-Darlehen). Aufgrund des rein bewertungstechnischen Sachverhalts wird keine aktive Währungssicherung durchgeführt. Im Zuge der gegenseitigen Optionsvereinbarung mit den Minderheitsaktionären (Wirkung zum 1.1.2017) ergibt sich für die Kaufoption der EQS Group AG zudem ein finanzieller Vermögenswert der Kategorie Fair Value through Profit and Loss in Höhe von TEUR 659. Ebenso ergibt sich eine Finanzverbindlichkeit aus dem Andienungsrecht der Minderheitsaktionäre. In Summe führte dies 2017 zu einem **negativen Finanzergebnis** von **TEUR -285**. Für 2016 ergab sich dagegen im Rahmen der Kaufpreisallokation der ARIVA.DE AG ein nicht zahlungswirksamer Aufwand aus der Ausbuchung der Beteiligung von TEUR 758, was ursächlich für das negative Finanzergebnis war (TEUR -888).

Trotz des geringeren Ergebnisses sank der Steuer Aufwand nur unterproportional auf **TEUR 634** (Vorjahr: TEUR 960). Infolge dessen sank das **Konzernergebnis** 2017 auf **TEUR -574** nach TEUR 814 im Vorjahr. Der **Non-IFRS Konzernfehlbetrag** betrug **TEUR -218** (2016: Konzernüberschuss von € 1,44 Mio.).

(in Mio. €)	2017	2016
EBIT	0,35	2,66
Kundenstammabschreibungen	0,70	0,6
Akquisitionskosten	0,07	0,13
Kaufpreisallokation	0,00	-0,11
Non-IFRS EBIT	1,11	3,28

» Segmente «

Unser operatives Geschäft haben wir in **zwei Segmenten** unterteilt. Im Bereich Regulatory Information & News (**RI&N**) sind Cloud-Produkte für die Compliance-Pflichten, Workflowlösungen sowie der Newswire-Service gebündelt. Das Segment Products & Services (**P&S**) bietet zusätzlich Media- und Weblösungen an. Sowohl das Segment Regulatory Information & News als auch das Segment Products & Services konnten im Vorjahresvergleich ihren Umsatz zweistellig steigern.

Segment Regulatory Information & News (RI&N)

Mit Inkrafttreten der EU-Marktmisbrauchsverordnung (**MAR**) am 3.7.2016 verschärfte sich die Bestimmungen im Bereich der Meldepflichten und weiteten sich auf die Freiverkehrswerte in Europa aus. So sind in Deutschland die Emittenten des Freiverkehrs, darunter die neuen Segmente der Deutschen Börse Scale und Basic Board, von der **Regulierung** betroffen und verpflichtet, Ad-hoc-Mitteilungen und Managers' Transactions zu veröffentlichen sowie umfassende Insiderlisten zu führen. Die Anzahl der Unternehmen im regulierten Markt sank zum Ende des Jahres um sechs auf 451 gegenüber Jahresbeginn, die in Scale und Basic Board lag bei 132 Unternehmen (-4 im Vergleich zum 1.3.2017).

Das über das COCKPIT verbreitete **Nachrichtenvolumen** stieg 2017 infolge der MAR um **+9%** auf **20.971** Nachrichten gegenüber der Vorjahresperiode. Vor allem die Ad-hoc-Mitteilungen legten im Zuge von MAR deutlich zweistellig zu. Neben der Nachrichtendistribution konnte im Rahmen der MAR der INSIDER MANAGER erfolgreich eingeführt und der Anteil an volumenunabhängigen Umsätzen im Segment RI&N erhöht werden. Durch den Basiseffekt der konsolidierten Umsätze bei ARIVA.DE (ab 1.7.2016) sowie der Umsatzbeiträge im Rahmen der MAR ergibt sich ein **Umsatzanstieg des Segments RI&N um +18%** auf **€ 11,62 Mio.** (Vorjahr: € 9,87 Mio.).

Das **Segment-EBIT** sank um **-45%** auf **TEUR 854** (Vorjahr: € 1,56 Mio.). Das **Non-IFRS EBIT** im Segment RI&N (vor anteiligen Kundenstammabschreibungen, Kaufpreisllokation & Akquisitionskosten) sank ebenfalls um **-35%** auf **€ 1,17 Mio.** (Vorjahr: € 1,81 Mio.). Das EBITDA lag bei € 1,62 Mio. (Vorjahr: € 2,14 Mio.). Der Rückgang ist auf die hohen Investitionen in die Produktentwicklung und die Infrastrukturaufwendungen zurückzuführen. Bei der Entwicklung des neuen COCKPITS und dem Aufbau zusätzlicher Module sowie der Entwicklung des ARS-COCKPITS für die PRIIP-Verordnung durch ARIVA.DE wurden wesentliche Fortschritte erzielt und Eigenleistungen in Höhe von € 2,03 Mio. aktiviert.



Segment Products & Services (P&S)

Die **Umsatzerlöse** im Segment **Products & Services**, bestehend aus den Bereichen Reports & Webcasts, Websites & Platforms sowie Distribution & Media inklusive der Innenumsätze von TEUR 437 (Vorjahr: TEUR 544), stiegen 2017 um **+15%** auf **€ 19,17 Mio.** (Vorjahr: € 16,73 Mio.). Ohne Innenumsätze lag die Steigerung bei +16%.

Durch den im Zuge der Mehrheitsübernahme von ARIVA.DE hinzugewonnenen Umsatz verzeichnete der Bereich **Websites & Platforms** einen Umsatzanstieg gegenüber dem Vorjahr um **+9%** auf **€ 7,78 Mio.** (Vorjahr: € 7,10 Mio.).

Reports & Webcasts entwickelte sich ebenfalls erfolgreich und konnte einen Umsatzzuwachs um **+15%** auf **€ 8,08 Mio.** (Vorjahr: € 7,02 Mio.) erzielen. So legten insbesondere der XML-Einreichungsservice beim Bundesanzeiger sowie der Bereich Webcasts zu.

Die Auftragslage im Bereich der Mediabuchungen hat sich nach einem schwachen Q1 2017 im Jahresverlauf wieder etwas erholt, blieb jedoch unter dem Vorjahreswert. Mit Konsolidierung der ARIVA.DE stiegen die Werbeumsätze im Portalbereich deutlich. In Summe verzeichnete der Bereich **Distribution & Media** damit einen Umsatzzuwachs von **+48%** auf **€ 3,05 Mio.** (Vorjahr: € 2,06 Mio.).

Das **Segment-EBIT** ging auf **TEUR -508** (Vorjahr: € 1,10 Mio.) zurück. Das **Non-IFRS EBIT** (vor anteiligen Kundenstammabschreibungen, Kaufpreisallokation & Akquisitionskosten) sank auf **TEUR -59** nach € 1,48 Mio. im Vorjahr. Das EBITDA lag bei TEUR 726 (Vorjahr: € 2,03 Mio.). Auch im Bereich Products & Services stehen die globale Expansion und der Ausbau des Produktportfolios im Vordergrund. So wurden Eigenleistungen in Summe von TEUR 339 aktiviert, darunter die Entwicklung einer neuen Webcastplattform.

TEUR	Regulatory Information & News	Products & Services	Konsolidierung	Konzern
Segmenterlöse	11.620	19.172	-437	30.355
Sonstige betriebliche Erträge	128	215	0	343
Aktivierete Eigenleistungen	2.029	339	0	2.368
Operative Aufwendungen	-12.153	-19.000	437	-30.716
EBITDA	1.624	726	0	2.350
Abschreibungen	-770	-1.234	0	-2.004
EBIT	854	-508	0	346
Finanzaufwendungen /-erträge	-168	-118	0	-286
Beteiligungsergebnis assoziierte Unternehmen	0	0	0	0
Segmentergebnis (EBT)	686	-626	0	60
Non-IFRS EBIT	1.172	-59	0	1.113

» Vermögenslage «

Die **Bilanzsumme** stieg deutlich um **+12%** auf **EUR 47,45 Mio.** (EUR 42,40 Mio.), was in erster Linie auf die Kapitalerhöhung zurückzuführen ist. Die **liquiden Mittel** belaufen sich zum Stichtag auf **€ 6,37 Mio.** (Vorjahr: € 6,61 Mio.). Während die Dividendenzahlung, die genannten Kredittilgungen sowie Anteilskäufe an der Issuer Direct Corp. zu einer Reduktion der Mittel führten, glich die Kapitalerhöhung sowie die Aufnahme von weiteren Darlehen diese weitestgehend aus. Der Konzern verfügt zum Bilanzstichtag über vertraglich zugesicherte Betriebsmittellinien in Höhe von € 4,10 Mio., wovon TEUR 648 im Rahmen von Mietavalen und negativen Bankkonten genutzt werden.

Im Vergleich zum Vorjahr stiegen die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** zum Stichtag lediglich um **+10%** auf **€ 4,30 Mio.** (Vorjahr: € 3,91 Mio.) und damit unterproportional zum Umsatz. Dies ist auf ein verbessertes Forderungsmanagement bei ARIVA.DE und auf den Anstieg der Kundenvorauszahlungen unter anderem bei Softwarelizenzen zurückzuführen. Die **sonstigen finanziellen Vermögenswerte** erhöhten sich in der Berichtsperiode durch die Anteilskäufe sowie durch die Call Option auf den Kauf der restlichen Anteile an der ARIVA.DE AG von € 1,25 Mio. auf **€ 6,12 Mio.**

Die **immateriellen Vermögenswerte** lagen zum 31.12.2017 nahezu unverändert bei **€ 26,66 Mio.** (Vorjahr: € 26,31 Mio.). Die Anteilsaufstockung bei ARIVA.DE führte zu keiner Änderung, da diese bereits zum 31.12.2016 vollkonsolidiert im Konzernabschluss berücksichtigt war.

In den immateriellen Vermögenswerten enthalten sind **akquirierte Kundenstämme** mit einem Buchwert zum 31.12.2017 von **€ 8,06 Mio.**, welche über 15 Jahre linear abgeschrieben werden, sowie selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von **€ 3,00 Mio.** Sämtliche durch die Kapitalkonsolidierung entstandenen **Geschäfts- oder Firmenwerte** der akquirierten Unternehmen wurden zu **100% aktiviert**. Das Sachanlagevermögen lag zum 31.12.2017 bei **EUR 2,05 Mio.** und damit abschreibungsbedingt um **4%** von niedriger als im Vorjahr (EUR 2,14 Mio.).

Das **Eigenkapital** erhöhte sich insbesondere durch die Kapitalerhöhung zum 31.12.2017 um **+16%** auf **€ 29,63 Mio.** (Vorjahr: € 25,22 Mio.). Die Aufstockung des Anteils an ARIVA.DE zum 1.1.2017 auf 67,5% führte dagegen zu einer Reduzierung der Minderheitenanteile auf € 1,92 Mio. (€ 2,97 Mio.). Der Bilanzgewinn sank ausschüttungs- und verlustbedingt zum 31.12.2017 auf € 6,30 Mio. (€ 9,92 Mio.). Die **Eigenkapitalquote** stieg insbesondere durch die Kapitalerhöhung auf **62%** (Vorjahr: 59%).

» Finanzlage «

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

Trotz der hohen Tilgungsleistungen in 2017 stiegen die **kurzfristigen und langfristigen finanziellen Schulden** der EQS Group AG im Zuge der Neukreditaufnahme (Darlehen für den Kauf weiterer 16% der Anteile an ARIVA.DE AG sowie für den Kauf einer Beteiligung von knapp 10% an der Issuer Direct Corporation) sowie

der Finanzverbindlichkeit aus dem Andienungsrecht der Minderheitsaktionäre der ARIVA.DE AG um **+12%** auf **€ 10,37 Mio.** (Vorjahr: € 9,22 Mio.). Sämtliche Darlehen wurden mit einem fixen Zins zwischen 1,00% und 2,57% abgeschlossen und sehen eine Volltilgung bei Restlaufzeiten von 6 Monaten bis 5 Jahren vor. Im Rahmen der Darlehensverbindlichkeiten sind Kennzahlen hinsichtlich des Verschuldungsgrades des Konzerns (Net Debt/EBITDA) sowie ein Verschuldungsverbot für Tochtergesellschaften, bei denen ein Anteil von mindestens 75% besteht, einzuhalten. Es wurden ausschließlich Darlehen in Euro aufgenommen.

In Bezug auf die Angaben zum Bestand und Erwerb eigener Aktien (§ 160 Abs. 1 Nr. 2 AktG) verweisen wir auf die Angaben im Konzernanhang unter 29.

» Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen «

Wie auch in den vergangenen Jahren leisteten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahr 2017 hervorragende Arbeit. Die Expertise und Erfahrung, aber auch die hohe Motivation und der herausragende Teamgeist unserer Mitarbeiter bilden die Grundlage für den nachhaltigen Erfolg der EQS Group AG.

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

Im **Jahresdurchschnitt** (2017) beschäftigte der Konzern **358** Mitarbeiter (2016: 260). Zum Bilanzstichtag 31.12.2017 stieg die Zahl der festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr von 319 auf **387**. Somit hat sich der Personalbestand in der Stichtagsbetrachtung um **+21%** erhöht.

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.

Der Mitarbeiteraufbau im Bereich Entwicklung ist insbesondere für die Erstellung unserer neuen Produkte notwendig. In München haben wir die Zahl an Entwicklern auf 60 (+18) aufgestockt, ebenso haben wir unseren Technologiestandort in Kochi auf 44 Mitarbeiter (+17) 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 50 Mitarbeiter (+9) sowie den Vertrieb auf 46 Mitarbeiter (+4) weiter erhöht. Darin enthalten sind auch die Mitarbeiter der neu gegründeten Tochtergesellschaft EQS Group SAS in Frankreich (2 Mitarbeiter).

	<i>Development</i>	<i>Marketing/ Vertrieb</i>	<i>Data Services</i>	<i>Management/ Administration</i>	<i>Design/ Content</i>	<i>Newsroom/ ERS-System</i>	<i>Gesamt</i>
31.12.2017	189	46	35	50	59	8	387
31.12.2016	144	42	26	41	60	6	319

EQS GROUP

» 400 Mitarbeiter! Schön, Euch an Bord zu haben! «



Und das Wachstum geht weiter:

eqs.com/jobs

» Prognosebericht «

Das Wachstum der **Weltwirtschaft 2018** gemessen am realen Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird gemäß des im Januar 2018 veröffentlichten Halbjahresberichts der Weltbank mit **+3,1%** wieder auf dem Niveau von 2017 (Prognose: +3,0%) erwartet. So geht die Prognose von einem leicht geringeren Wachstum in den Industrieländern und dafür einer Steigerung 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 asiatischen Länder 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. Insgesamt wird das Risiko eine Abschwächung des Wachstums oder sogar einer Rezession als geringer im Vergleich zu 2017 eingeschätzt.

In Summe erwarten wir durch die makroökonomische Lage 2018, wie auch im Vorjahr, keine kurzfristigen Impulse für die Geschäftsentwicklung der EQS Group AG im Ausland. Vielmehr sollten wir auch 2018 wesentlich von Geschäftschancen profitieren, welche sich aus der neuen Regulierung in Europa ergeben.

Für die **deutsche Wirtschaft** erwartet die Deutsche Bundesbank im Jahr **2018** in ihrer Jahreswirtschaftsprognose vom Dezember 2017 ein Wachstum des BIP von **+2,5%** und damit auf ähnlichem Niveau wie 2017. Diese Wachstumsprognose lässt sich insbesondere auf die günstige Arbeitsmarktlage und die Zuwächse der realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte zurückführen. Die aussichtsreiche Wirtschaftsentwicklung stimmt uns für die kommenden Jahre positiv. Am **inländischen Aktienmarkt** erwarten wir für 2018 eine verbesserte IPO-Dynamik **mit bis zu 20 Börsengängen**. Ebenso gehen wir nicht von einer nennenswerten Anzahl an Delistings aus. In Deutschland profitieren wir 2018 wesentlich von der europäischen Marktmissbrauchsverordnung, aber auch von weiteren europäischen Regulierungen wie MiFID II. Durch die strategische Erweiterung des Kerngeschäfts um das angrenzende Geschäftsfeld Governance, Risk and Compliance (GRC) ergibt sich zusätzliches Umsatzpotenzial. Das erste reine Compliance-Produkt stellt dabei die Whistleblowing-Lösung INTEGRITY LINE dar.

Unter diesen Rahmenbedingungen plant der Vorstand für das Geschäftsjahr 2018 daher mit einem **Umsatzanstieg von 19% bis 24%** auf dann **€ 36,0 Mio. bis € 37,6 Mio.**

Für das **Segment Regulatory Information & News** wird für das Geschäftsjahr 2018 ein Umsatzplus von **+35% bis +40%** prognostiziert. Dieses ergibt sich aus den bereits 2016 unterschriebenen Lizenzverträgen für den INSIDER MANAGER. Zusätzlich konnten sukzessive weitere Neukunden für Meldepflichten infolge der Marktmissbrauchsverordnung (MAR) gewonnen werden und auch für 2018 besteht deutliches Wachstumspotenzial. Ebenfalls ergeben sich nennenswerte Umsatzwachstumsimpulse durch Neukunden für unsere Whistleblowing-Lösung INTEGRITY LINE sowie aus dem Geschäft als LEI-Vergabestelle.

Ein Umsatzwachstum von **+10% bis +20%** erwarten wir für das **Segment Products & Services**. Diese Steigerung ist insbesondere auf das geplante Wachstum im Bereich XML und Webcasts zurückzuführen.

Die Erweiterung des Kerngeschäfts um das angrenzende Geschäftsfeld GRC und damit einhergehend die Investitionsoffensive zum Ausbau des Konzerns in ein Technologieunternehmen führt in 2018 zu einer temporären Ergebnisbelastung. So erwarten wir für **2018** ein **EBITDA zwischen € 1,50 Mio. und € 2,10 Mio.** (2017: € 2,35 Mio.).

Auf Basis der Investitionen planen wir mit Blick auf die **Fünfjahresperiode von 2018 bis 2022** ein durchschnittliches jährliches Umsatzwachstum (**CAGR**) von **+15% bis +20%**. Dies führt aufgrund des skalierbaren Geschäfts zu einem **überdurchschnittlichen jährlichen EBITDA Anstieg** und damit mittelfristig deutlich zweistelligen operativen Margen. 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 damit verbundenen Folgeinvestitionen in Betracht gezogen.

Neben den finanziellen Leistungsindikatoren messen wir die **nichtfinanziellen Leistungsindikatoren Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterzufriedenheit** mindestens alle zwei Jahre. Für 2018 erwarten wir eine gleichbleibend hohe Mitarbeiterzufriedenheit (2017: 4,26 von 5 erreichbaren Stufen). Bei der Kundenzufriedenheit erwarten wir für 2018 ebenso eine stabil bleibende, hohe Zufriedenheit (2017: 94% der Teilnehmer (124) vergaben die Note 1 oder 2 von insgesamt 6 Schulnoten; 1 stellt die beste und 6 die schlechteste Note dar).

» 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-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 darauffolgenden 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, dort kritisch geprüft und in den Gesamtplanungszusammenhang gestellt. Die relevanten Aufwandsposten werden durch die Finanzabteilung auf Basis der historischen

Daten des Rechnungswesens 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

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?

	<i>extrem gering (Note 1)</i>	<i>sehr gering (Note 2)</i>	<i>gering (Note 3)</i>	<i>hoch (Note 4)</i>	<i>sehr hoch (Note 5)</i>	<i>extrem hoch (Note 6)</i>
Schadenspotenzial (TEUR)	bis 10	10-25	25-75	75-250	250-1.000	ab 1.000

Erhebung der Wahrscheinlichkeit
Wie wahrscheinlich ist der Schadenseintritt?

<i>in %</i>	<i>extrem gering (Note 1)</i>	<i>sehr gering (Note 2)</i>	<i>gering (Note 3)</i>	<i>hoch (Note 4)</i>	<i>sehr hoch (Note 5)</i>	<i>extrem hoch (Note 6)</i>
Häufigkeit des Eintritts	0,10% max. alle 5 Jahre	0,50% 1-3 Jahre	1% jährlich	1,75% quartalsweise	5% monatlich	25% mehrmals pro Monat

Für die Risikoberechnungen verwendete Skalierungen:

<i>Bezeichnung</i>	Note	<i>Volumen (€)</i>	<i>Wahrscheinlichkeit</i>
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	5.000.000	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. Die für 2016 bereits für Verunsicherung bei den Marktteilnehmern führende Brexit-Abstimmung hatte keine negativen Effekte für 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 weiter auf sehr gering herabgesetzt 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. 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 zum 3.1.2018 wirksam. 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, PRIIP-KID) 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 Governance, Risk & Compliance (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 Markt-



risiko 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. INSIDER MANAGER) konnte der Kundennutzen des Produktbündels weiter erhöht und die Kundenbindung gestärkt werden. Daher wird das Wettbewerbsrisiko weiter als stabil eingestuft.

Die Unternehmensgröße sowie der Eintritt in den GRC Markt bringen generell ein erhöhtes Risiko mit sich, für die Zukunft jedoch sehen wir einen weiteren Ausbau der klaren Differenzierung zu den Wettbewerbern sowohl im D-A-CH-Raum als auch global. Vor diesem Hintergrund haben die Umfeldrisiken 2017 gegenüber dem Vorjahr in Summe zugenommen.

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, Neukundengewinnung** sowie der **Entwicklung von Kernkompetenzen und Individualleistungen** im Compliance-Markt. Die Analyse unternehmensspezifischer Risikofaktoren im Berichtszeitraum ergab im Vergleich zum Vorjahr ein höheres Risikoniveau.

Die vielzähligen Wachstumsaktivitäten der EQS Group werden unter Verwendung von Marktrecherchen, Business Case-Berechnungen und umfassenden Austausch zwischen Vertrieb, Entwicklung sowie Management geprüft und dann umgesetzt. Hier ergab sich bei der Risikobetrachtung gegenüber dem Vorjahr eine erhöhte Risikosituation.

Die **Internationalisierungsstrategie** der EQS Group ist fortgeschritten, es sind keine weiteren Standorte in Planung. Der Break-even ist an den ausländischen Standorten nach circa 5 Jahren zu erwarten, die 2017 gegründete EQS Group SAS (Frankreich) ist in diesem Kontext die letzte bestehende Einheit, die 2022 den Break-even erwartet. Somit reduzieren sich sukzessive die Verluste aus der Auslandsexpansion in den kommenden

Jahren. Dadurch ist die bestehende Bewertung der Schadenswahrscheinlichkeit mit hoch ausreichend.

Die Marktposition konnte im Kernmarkt Digital Investor Relations durch Ausweitung der Geschäftsbeziehung mit bestehenden Kunden sowie dem signifikanten Neukundenzugewinn infolge des Inkrafttretens der Marktmissbrauchsverordnung 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 in Europa (u.a. MiFID II, SAPIN II) bietet sich weiteres Neukundenpotenzial, auch bei nichtbörsennotierten Kunden. Der Compliance-Markt wächst zudem laut Gartner in den kommenden Jahren um 13,4% und damit deutlich schneller als der IR-Markt.

Aufgrund der Unternehmensgröße infolge des Wachstums 2017 ist die potentielle Schadenshöhe jedoch in die größte Kategorie einzuordnen.

Durch die **Akquisition** der Integrity Line zum 1.1.2018 steigt das daraus resultierende **Integrations- und Strategierisiko** auf ein extrem hohes Niveau. Das Umsatzwachstum und umfassende Investitionen in neue Produkte, Geschäftsbereiche und geographische Märkte erhöhen zudem die Komplexität des Managements der EQS Group. Um der erhöhten Komplexität Rechnung zu tragen werden sukzessive weitere Kontrollstrukturen, wie z.B. ein monatliches Reporting an den Aufsichtsrat, quartalsweise Review-Meetings der einzelnen Gesellschaften sowie die Einführung eines Kostencontrollings eingeführt. Insgesamt ergibt sich durch das Unternehmenswachstum eine größere Komplexität der Steuerung der Integration und der Strategie und damit steigt das Risiko.

Die umfangreiche Neuentwicklung der COCKPIT-Plattform, Produkthanpassungen im Rahmen unserer globalen Expansion sowie Neuprodukte für den Compliance-Markt, führt zu einer erhöhten Risikobewertung im Bereich Produkt- und Leistungsrisiken im Vergleich zum Vorjahr. Die Schadenswahrscheinlichkeit sinkt dagegen, da die Entwicklungsschwerpunkte auf standardisierte Cloud-Software anstelle von Projektleistungen für Einzelkunden liegen. Die Akquisition von Integrity Line reduziert das Risiko zusätzlich.

Der **Bedarf an Fachkräften** sowie die steigende Anzahl an Schlüsselmitarbeitern im Konzern sorgen weiterhin für

eine Risikosituation im Personalbereich. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des **Verlustes von Schlüsselpersonen** ist jedoch im Vergleich zum Vorjahresniveau als geringer zu bewerten, da an Schlüsselstellen mehr Vertreter eingeführt wurden. 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.

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 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, 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 immer weiter in den Fokus für Angriffe auf die Serverinfrastruktur gerät. So wurden 2017 weitere 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** haben sich für die EQS Group im vergangenen Jahr reduziert. Darunter fallen die Investitionsrisiken, Liquiditätsrisiken, Kreditrisiken sowie Zahlungsausfallrisiken, Haftungsrisiken, Wechselkurs- und Wertpapierrisiken.

Die **Investitionsrisiken**, das Rentabilitätsrisiko von Investments, sind infolge des Investitionsanstiegs gegenüber dem Vorjahr weiter als sehr hoch zu bewerten. Umfassende Erfahrungen innerhalb oder in angrenzenden

Bereichen unseres operativen Geschäfts und eine Softwareentwicklung, die sich eng an den Kundenbedürfnissen orientiert helfen uns jedoch dabei, die Investitionsrisiken einzuschätzen und weiterhin vergleichsweise gering zu halten. Daher ist dieses Risiko im Betrachtungszeitraum stabil geblieben.

Die Wahrscheinlichkeit eines Liquiditätsrisikos ist gleichbleibend gering wie im Vorjahr. Es bestehen nicht ausgeschöpfte Kontokorrentrahmen von über € 3,45 Mio. Durch unser intensiviertes Forderungsmanagement konnten die Zahlungsausfälle auf Vorjahresniveau gehalten werden, das heißt, die Ausfallquote bezogen auf die Umsätze konnte weiter reduziert werden. Unser Risiko ist durch die relativ niedrigen Umsätze pro Einzelkunden und die im Marktvergleich hohe Bonität börsennotierter Unternehmen 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) sowie aus dem Anteilserwerb der Issuer Direct Corp. Die Wechselkursrisiken der Intercompany-Darlehen reduzieren sich jedoch sukzessive durch das Erreichen der Profitabilität an internationalen Standorten (z.B. in Asien). Damit sinkt die Schadenswahrscheinlichkeit aus Fremdwährungsumsätzen.

Zusammenfassend sind keine finanzwirtschaftlichen Risiken bekannt, die zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Finanzlage des EQS Group führen könnten.

Sonstige Risiken

Beim **Organisations- und Führungsrisiko** hat sich das **Dokumentationsrisiko** in der potentiellen Schadenshöhe durch die Nutzung des unternehmensweiten Intranets als Dokumentations- und Knowledge-Sharing Plattform verringert. In Hinblick auf das Informations- und Kommunikationsmanagement steigt das Risiko begründet durch das Unternehmenswachstum in der Schadenshöhe auf extrem hoch an. Um dem Anstieg entgegenzuwirken, wurden weitere Kontrollmechanismen wie die Einführung des INSIDER MANAGERS und eines Incident Reportings implementiert.

Gesamtrisikosituation

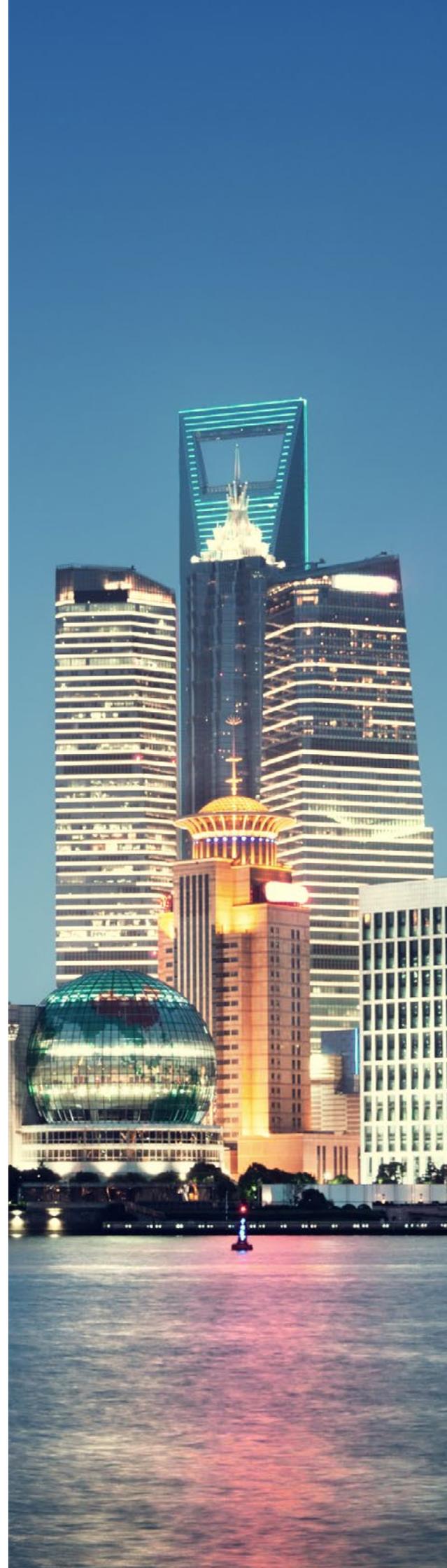
Die Einschätzung des Gesamtrisikos für die EQS Group erfolgt auf Grundlage des Risikomanagementsystems. Durch die Kombination der eingesetzten Planungs-, Steuerungs- und Kontrollsysteme und der Quantifizierung des Risikos in Form von allokiertem Risikokapital sowie der Analyse von Risikokorrelationen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

Die gestiegenen Umfeldrisiken können in erster Linie Auswirkungen auf die Marktposition und den Vertriebs-erfolg und damit auf Umsatzziele haben. Der Anstieg bei den unternehmensspezifischen Risiken kann sowohl zu geringeren Umsätzen als auch höheren Aufwendungen als geplant führen. Die gesunkenen finanzwirtschaftlichen Risiken haben neben Auswirkungen auf den Geschäfts-erfolg auch eine Risikoverringung des Solvenzrisikos zur Folge.

Das **Gesamtrisiko der EQS Group** ist zum Bilanzstichtag 31.12.2017 gemäß Risikokatalog um **+22%** gestiegen. Das absolute Risikoniveau gemessen am durchschnittlich benötigten Risikokapital ist auf **TEUR 827** (Vorjahr: TEUR 677) angestiegen und bleibt damit auf einem hohen Niveau. Einerseits sind die hohen Risiken als Folge des Unternehmenswachstums, kontinuierlicher rechtlicher Änderungen und damit verbunden neuer Marktanforderungen 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	2017	2016	2015
Umfeldrisiken	205	101	141
Unternehmensspezifische Risiken	531	437	379
Finanzwirtschaftliche Risiken	91	140	103
Benötigtes Risikokapital	827	677	623



» 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 zusätzlichen Umsatzerlösen von TEUR 500 bis € 1,00 Mio. für 2018 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 € 1,00 Mio. für 2018. Die Wahrscheinlichkeit ist jedoch als gering einzustufen.

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 Segments Products & Services 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 2018.

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 2018. Die Wahrscheinlichkeit, dass dies bereits in 2018 der Fall ist, ist als hoch einzustufen. 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 2018 erzielbar. Die Wahrscheinlichkeit wird als hoch eingestuft.



Eine **positive konjunkturelle Entwicklung** in 2018 und daraus resultierend eine höhere Anzahl an erwarteten Börsengängen in Deutschland führt auch hier zu einem zusätzlichen Potenzial für 2018. Die Wahrscheinlichkeit wird als sehr hoch eingeschätzt, dass dies zu weiteren TEUR 100 bis TEUR 200 Umsatz führt.

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

Die **strategische Erweiterung der Plattformfunktionen und -module im Bereich Investor Relations** um pro Kunde mehr Lösungen zu vertreiben, bietet mittelfristig ein hohes zusätzliches Umsatzpotenzial. Für 2018 wird jedoch noch nicht mit einem Umsatzbeitrag gerechnet. Ab 2019 werden mit hoher Wahrscheinlichkeit zusätzliche Umsätze erzielt, die von € 1,00 Mio. auf mittelfristig bis zu € 5,00 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 2018.

Wachstumschancen bietet ebenso die verstärkte **Vermarktung der Premium-Distribution** im Segment Regulatory Information & News. Hier ist aufgrund des Marktpotenzials die Wahrscheinlichkeit hoch, dass auch 2018 weiteres Umsatzwachstum möglich ist. Die geschätzte Höhe liegt hier bei TEUR 100 bis TEUR 250 für 2018.

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 wird 2018 final eingeführt und soll eine verbesserte Steuerung der Unternehmensziele auf Abteilungsebene ermöglichen.

Auch die Einführung eines umfassenden **quartalsweisen Reviews der Geschäfts- und Produktentwicklung** ist eine solche Chance. Dies wird im ersten Quartal 2018 eingeführt und verbessert die Visibilität des Geschäfts- und Produktentwicklungsfortschritts und kann damit zu Effizienzverbesserungen beitragen. Die Einführung eines kontinuierlichen **Kostencontrollingprozesses** unterstützt dies zusätzlich.

Ebenso erhöht sich die Effizienz der **Vertriebsprozessabläufe** und der nachfolgenden internen Arbeitsabläufe mithilfe eines umfassenden ERP-Systems.

München, April 2018

Achim Weick
(Gründer & CEO)

Christian Pflieger
(COO)