

Lagebericht der EQS Group AG

Geschäftsjahr 2015



LAGEBERICHT 2015 der EQS Group AG, München (HGB)

Grundlagen der Gesellschaft

Geschäftsmodell

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

Unsere Vision ist es, die EQS Group AG bis 2020 als der weltweit beste Anbieter für digitale Investor Relations zu positionieren.

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

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

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

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

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

Unser Preismodell im Newsbereich basiert auf der Zahlung pro Nachricht in Abhängigkeit vom gewählten Verbreitungsnetz. Im Agenturbereich erhalten wir wiederkehrende Einmalzahlungen für das Setup von Webseiten, Apps, Charts, Tools und Online-Berichten, für die

Berichtskonvertierung und Lieferung an den Bundesanzeiger und für die Durchführung von Video- und Audiowebcasts. Laufende Subskriptionserlöse erzielen wir für das Hosting und die Pflege der Lösungen.

Zur Messung unseres Unternehmenserfolges bedienen wir uns der vier Kennzahlen: Umsatz, Non-IFRS EBIT, Kundenzufriedenheit und Mitarbeiterengagement. Die Kundenzufriedenheit ermitteln wir alle zwei Jahre mithilfe einer Kundenumfrage, während aus der Auswertung der jährlichen Mitarbeitergespräche das Engagement hervorgeht. Jede Kennzahl korreliert direkt mit unserer Fähigkeit, unseren Kapitalgebern Rendite zu liefern. Letztlich sind aber engagierte Mitarbeiter ausschlaggebend für die Loyalität unserer Kunden und den Unternehmenserfolg.

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

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

Strategie und Ziele

Die EQS Group nutzt ihre führende Position im deutschsprachigen Raum für Digital Investor Relations um international zu expandieren. Im Mittelpunkt der Wachstumsstrategie steht dabei unsere Plattform-Lösung für den Workflow des IR-Managers, das EQS COCKPIT, die wir an die speziellen Anforderungen unterschiedlicher Zielgruppen und nationaler Rechtssysteme anpassen. Die Ausrichtung unserer Produkte als Software-as-a-Service führen zu Lizenzerlösen sowie zu Erlösen je Newsverbreitung.

Die konzernweite Zielsetzung lautet: Bis zum Jahr 2020 der weltweit beste Anbieter für Digital Investor Relations zu sein. Entscheidend hierbei sind für uns die Kenngrößen Umsatz, Kundenstamm und die Zahl der internationalen Standorte. Im Zentrum unserer finanziellen Ziele steht die nachhaltige Steigerung des Unternehmenswerts der EQS Group AG. In diesem Zusammenhang stehen profitables und nachhaltiges Wachstum im Fokus.

Forschung und Entwicklung

Auch im Jahr 2015 entwickelten wir unsere Produkte weiter und arbeiteten an neuen Lösungen für unsere Kunden. Das EQS Cockpit ist unsere zentrale Webplattform für die Verbreitung von Unternehmensnachrichten. Innovationen und die ständige Anpassung der Software an neue

geänderte Aufgabenstellungen sichern, dass diese Anwendung den aktuellen und zukünftigen Anforderungen unserer Kunden stets in höchster Qualität entspricht.

Zudem wurde an der Neuentwicklung eines nutzerfreundlichen CMS-Systems – dem EQS SITE MANAGER – gearbeitet. Dieser ermöglicht unseren Kunden zukünftig ihre IR zu pflegen, ohne sich dabei um technische Details kümmern zu müssen.

Komplexe Abläufe und Aufgabenstellungen unserer Kunden über moderne Webanwendungen sicher und effizient zu lösen und damit moderne Techniken einfach zugänglich zu machen, dafür steht auch die neu überarbeitete EQS MAILING Applikation, die im Dezember 2015 veröffentlicht wurde. Die Software bietet eine intuitive Benutzeroberfläche, mit deren Hilfe unsere Kunden im EQS COCKPIT ihre multilingualen E-Mails und Newsletter noch einfacher und flexibler gestalten und an die im EQS CONTACT MANAGER hinterlegten Adressen versenden können.

Im Bereich mobiler Anwendungen konnten wir unsere Entwicklungsprozesse weiter optimieren und erfolgreich in unsere App-Entwicklungen einfließen lassen. Direkt zum Verkaufsstart der Apple Watch veröffentlichten wir unsere DGAP News App für Deutschland. Die neue App bietet den Nutzern Ad-hoc-Mitteilungen, Corporate News und Stimmrechtsmitteilungen von über 1.800 börsennotierten Unternehmen.

Insgesamt wurden im Geschäftsjahr selbsterstellte immaterielle Vermögenswerte in Höhe von TEUR 300 (TEUR 337) aktiviert. Im Berichtsjahr wurden das EQS MAILING (TEUR 153) sowie Anpassungen beim COCKPIT aufgrund gesetzlicher Neuerungen bei den Meldepflichten (TEUR 65) fertiggestellt.

Geschäft und Rahmenbedingungen

Das wirtschaftliche und regulatorische Umfeld

Das Wachstum der Weltwirtschaft gemessen am globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP) lag 2015 mit +2,4% leicht unter dem Niveau des Vorjahres (+2,6%), blieb damit jedoch hinter den Erwartungen zurück. Während sich der wirtschaftliche Aufschwung in den USA fortsetzte, wirkte sich insbesondere die Abschwächung der chinesischen Wirtschaft belastend aus. Die schwächere Industrieproduktion in Asien sowie der deutliche Angebotsüberschuss sorgten für einen drastischen Rückgang des Ölpreises, der nicht zuletzt in Russland die wirtschaftliche Krise verschärfte. Die russische und weitere Schwellenländerwährungen schwächten sich in diesem Umfeld deutlich gegenüber Euro und US-Dollar ab. Die expansive Geldpolitik der FED und der EZB konnten dieser Entwicklung nichts anhaben. Dagegen wertete der Schweizer Franken bereits zu Jahresbeginn deutlich auf, als die Schweizer Notenbank den Mindestkurs gegenüber dem Euro plötzlich aufgab. Auch das britische Pfund wertete gegenüber dem Euro auf. Deutschland wuchs mit +1,4% nur moderat. Hier wirkte sich die schwächere Nachfrage der Schwellenländer nachteilig auf die Exportwirtschaft aus. In Deutschland war das Börsenjahr 2015 wie das Vorjahr von Zuwächsen und zeitweilig großen Schwankungen geprägt.

Der DAX überschritt in der ersten Jahreshälfte die Marke von 12.000 Punkten, fiel bis Anfang Oktober jedoch, geprägt von deutlichen Verlusten an den asiatischen Börsen, wieder bis unter 9.500 Punkte. Im Anschluss stieg der DAX dann wieder kräftig auf deutlich über 11.000 Punkte, konnte das Kursniveau jedoch nicht halten und schloss zum Jahresende mit einem Gewinn von immerhin noch +9% bei 10.743 Punkten. Die Anzahl an Börsengängen (IPOs und Listings) in Deutschland erhöhte sich deutlich gegenüber dem Vorjahr auf 34 (18). Im Prime- und im General Standard gab es 2015 allein 18 Neuzugänge. Dennoch sank aufgrund der weiterhin hohen Anzahl von De- und Downlistings die Anzahl an Unternehmen im Regulierten Markt auch in 2015 weiter auf 461 Unternehmen (-36 Emittenten) zum 31.12.2015. Mit Blick auf eine nachteilige Behandlung von Kleinaktionären wurden die gesetzlichen Anforderungen für Delistings in der zweiten Jahreshälfte 2015 jedoch erschwert.

Geschäftsverlauf im Überblick

Für die EQS Group AG verlief das Geschäftsjahr 2015 dank deutlicher Umsatzzuwächse sehr positiv. In Deutschland und der Schweiz konnte die Marktposition weiter ausgebaut werden. In Asien wurde die Integration der TodayIR-Gruppe erfolgreich abgeschlossen und die Expansion vorangetrieben. Zusätzlich erfolgten die Markteintritte in UK und im Nahen Osten.

In den einzelnen Geschäftsfeldern gab es in 2015 unterschiedliche Entwicklungen. Infolge der Einführung des COCKPITs in Asien stieg vor allem das Volumen im **Meldepflichten- und Nachrichtengeschäft**. Zahlreiche Börsengänge in Deutschland sorgten zusätzlich für einen positiven Impuls. Jedoch blieb der Trend der Delistings im Inland auch in 2015 bestehen und reduzierte unsere Kundenbasis börsennotierter Unternehmen.

Der **Markt für Mittelstandsanleihen** in Deutschland hat sich im Gegensatz zum IPO-Markt in 2015 nochmals schwächer entwickelt. Bei einigen der bestehenden Anleiheemittenten kam es im Jahresverlauf zur Insolvenz, was zu einer weiteren Verschlechterung des Marktsentiments führte.

Ein deutliches Umsatzwachstum erzielte die EQS Group dagegen im Bereich der **Websites**. Sowohl durch die führende Marktstellung und dem deutlichen Wachstum der chinesischen Tochtergesellschaft EQS ASIA Ltd. als auch durch ein positives IPO-Umfeld im Inland. Von den positiven Impulsen der Börsengänge profitierte ebenso unser **Webcastgeschäft**. Unser **Einreichungsservice beim Bundesanzeiger** konnte auch in 2015 wieder zweistellig zulegen. Neben der Akquise von Neukunden führten Preisanpassungen bei Bestandskunden und ein starkes Wachstum bei den Fondsberichten zu dem Anstieg.

Die Schweizer Tochtergesellschaft **EQS Schweiz AG** konnte das Geschäft ebenfalls weiter ausbauen und verzeichnete eine Umsatzsteigerung in 2015. **Mit der Akquisition der Tensid AG** (zum 1. Januar 2016) nehmen wir zukünftig die marktführende Position in der Schweiz ein.

Unsere **russische Tochtergesellschaft** profitiert weiter von ihrer marktführenden Stellung und den starken Kundenbeziehungen und operiert erfolgreich in einem sehr schwierigen Umfeld und konnte in 2015 weiter profitabel wachsen.

Mit den Markteintritten im **Nahen Osten** durch die **Kooperation** mit dem IR-Beratungsunternehmen Iridium sowie in **UK** durch die **Übernahme** von **Obsidian IR Ltd.** wurden in 2015 zusätzliche Weichen für die Zukunft gestellt.

Im Folgenden wird ein detaillierter Überblick über die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage der EQS Group AG gegeben.

Ertragslage

Ertragslage

Die EQS Group AG konnte im Geschäftsjahr 2015 die **Umsatzerlöse** um **+8%** auf **TEUR 14.861** (TEUR 13.712) steigern. Damit liegen die Umsatzerlöse leicht über Plan (Abweichung 5%-10%). Die **Gesamterträge** erhöhten sich ebenfalls um **+9%** auf **TEUR 15.378** (TEUR 14.128). Darin enthalten sind aktivierte Eigenleistungen in Höhe von TEUR 300 (TEUR 337) insbesondere für die Realisierung der neuen MAILING Lösung, dem COCKPIT für UK sowie Erweiterungen des IR COCKPITS im Rahmen gesetzlicher Änderungen bei den Meldepflichten.

Die operativen Aufwendungen erhöhten sich im Zuge des Mitarbeiteraufbaus, des Ausbaus der Geschäftsbeziehungen zum Technologiestandort Kochi sowie durch Akquisitionsaufwendungen für die Übernahme der Tensid AG in der Schweiz und von Obsidian IR in UK überproportional um **+11%** auf **TEUR 11.589** (TEUR 10.481). Die größte Aufwandsposition, die **Personalaufwendungen**, stieg um **+8%** auf **TEUR 5.722** (TEUR 5.311) und damit proportional zum Umsatz. Im Jahresdurchschnitt beschäftigte die EQS Group 103 Mitarbeiter. Die **Bezogenen Leistungen** stiegen durch den Ausbau des Technologiestandort Kochi und dem damit verbundenen Bezug von Entwicklungsleistungen um **+22%** auf **TEUR 2.457** (TEUR 2.017). Die **Abschreibungen** erhöhten sich in 2015 aufgrund der Abschreibung selbsterstellter Vermögenswerte sowie von Mietereinbauten um **+28%** gegenüber dem Vorjahr auf **TEUR 589** (TEUR 461). Die im Zuge der Akquisitionen erworbenen Kundenstämme von euro adhoc sowie Obsidian IR werden planmäßig abgeschrieben.

Die **Sonstigen betrieblichen Aufwendungen** stiegen unterproportional um **+5%** auf **TEUR 2.821** (TEUR 2.691) an. Der Anstieg ist insbesondere auf Infrastruktur- und Vertriebsaufwendungen im Rahmen der Expansion sowie auf Einmalaufwendungen durch die getätigten Akquisitionen zurückzuführen. Eine vereinbarte mietfreie Zeit in der neuen Firmenzentrale führte dagegen zu einem geringeren Mietaufwand im Vergleich zum Vorjahr.

Das **EBIT** stieg infolge des überproportionalen Aufwandsanstiegs entsprechend nur um **4%** auf **TEUR 3.790** (TEUR 3.648). Das EBIT liegt damit im Rahmen der Planung (Abweichung <5%).

Das **Finanzergebnis** lag mit **TEUR -78** (TEUR -75) auf Vorjahresniveau. Der Jahresfehlbetrag ist in erster Linie auf den Verlust der Tochtergesellschaft EQS Financial Markets & Media GmbH zurückzuführen, mit der ein Ergebnisabführungsvertrag besteht.

Die **Ertragssteuern** stiegen um **+5%** auf **TEUR 1.246** (TEUR 1.183) an. Der **Jahresüberschuss** stieg auf **TEUR 2.466** (TEUR -2.359). Aufgrund eines Verlustes von TEUR -4.748 durch die Verschmelzung der Tochtergesellschaft Deutsche Gesellschaft für Ad-hoc-Publizität mbH (DGAP) auf die EQS Group AG kam es in 2014 zu einem Jahresfehlbetrag.

Finanzlage

Das **Eigenkapital** erhöhte sich zum 31.12.2015 um **+20%** auf **TEUR 13.397** (TEUR 11.175) bei

einem Bilanzgewinn von TEUR 6.934 (TEUR 5.351).

Aufgrund der teilweisen Fremdfinanzierung der Akquisition der Schweizer Tensid AG erhöhten sich die **Finanzverbindlichkeiten** der AG um **+58%** auf **TEUR 6.615** (TEUR 4.186). Die Akquisition der britischen Obsidian IR Ltd. im Dezember 2015 wurde dagegen vollständig aus eigenen Mitteln finanziert. Die **Liquiden Mittel** stiegen im Zuge der Kreditaufnahme für die Akquisition der Tensid AG dennoch deutlich auf **TEUR 2.894** (TEUR 421) an, da die Kaufpreiszahlung erst zum 4. Januar 2016 erfolgte. Die **Eigenkapitalquote** ging entsprechend auf **58%** (64%) zurück, bleibt jedoch weiterhin auf einem komfortablen Niveau.

Vermögenslage

Die **Bilanzsumme** stieg deutlich um **+31%** auf **TEUR 22.945** (TEUR 17.481). Dies ist in erster Linie auf die Akquisition der Obsidian IR in UK sowie die Kreditaufnahme im Zuge der Akquisition der Tensid AG zurückzuführen. Neben den Liquiden Mitteln erhöhten sich die **Finanzanlagen** entsprechend auf **TEUR 11.129** (TEUR 8.928).

Die **Forderungen aus Lieferungen und Leistungen** stiegen gegenüber dem Vorjahr nur leicht und um **+3%** auf **TEUR 2.309** (TEUR 2.231) und damit unterproportional zum Umsatz. Dies ist insbesondere auf ein effizientes Forderungsmanagement zurückzuführen. Die Forderungen an verbundene Unternehmen stiegen im Rahmen der globalen Expansion entsprechend weiter an auf **TEUR 2.165** (TEUR 1.819)

Nachtragsbericht

Angabe von Vorgängen von besonderer Bedeutung

Es haben sich nach Ablauf des Geschäftsjahres keine entscheidenden Änderungen bezüglich der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen oder unserer Branchensituation ergeben.

Wir können von keinen weiteren Ereignissen, wie beispielsweise Vertragsunterzeichnungen, berichten, die von Bedeutung für die EQS Group AG wären.

Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter

Wie auch in den vergangenen Jahren leisteten unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Jahr 2015 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** (2015) beschäftigte die EQS Group AG **103** Mitarbeiter. Zum **Bilanzstichtag** stieg die Zahl der festangestellten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gegenüber dem Vorjahr von 90 auf **108**. Somit hat sich der Personalbestand in der Stichtagsbetrachtung um +20% erhöht.

Die Aufteilung nach Tätigkeitsbereichen:

| Ende GJ. | Software-Entwicklung | Marketing/Vertrieb | Data Services | Management/Administration | Design/Content | Newsroom/ | | Gesamt |
|----------|----------------------|--------------------|---------------|---------------------------|----------------|------------|--|--------|
| | | | | | | ERS-System | | |
| 2015 | 37 | 17 | 22 | 13 | 12 | 7 | | 108 |
| 2014 | 28 | 13 | 19 | 15 | 10 | 5 | | 90 |

Prognose-, Chancen- und Risikobericht

Prognosebericht

Das Wachstum der Weltwirtschaft gemessen am **globalen Bruttoinlandsprodukt (BIP)** wird in **2016 bei +2,3%** (2015:+2,4%) erwartet. Während sich das Wachstum in Europa und in den USA stabil entwickelt, hält die Abschwächung in den Schwellenländern auch in 2016 an. Für die **deutsche Wirtschaft** erwartet die Deutsche Bundesbank im **Jahr 2016** in ihrer Jahreswirtschaftsprognose vom 4.12.2015 ein Wachstum von **+1,7%**. Diese Wachstumsprognose lässt sich insbesondere auf die günstige Arbeitsmarktlage und die kräftigen Zuwächse der realen verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte zurückführen. Die trotz der angespannten europäischen Wirtschaftssituation sowie einer schwächeren Nachfrage aus den Schwellenländern aussichtsreiche Wirtschaftsentwicklung stimmt uns für die kommenden Jahre positiv.

In **Deutschland** wird von einer Fortsetzung der positiven Konjunktur ausgegangen. Die Budgets für digitale Unternehmenskommunikation werden sich entsprechend des anhaltenden Wachstumstrends in der IT-Wirtschaft im Bereich Software und IT-Services weiter erhöhen (+3% in 2016 gemäß BITKOM). Am inländischen Aktienmarkt erwarten wir für 2016 eine etwas nachlassende IPO-Dynamik mit rund 10 Börsengängen und damit weniger als im letzten Jahr (18). Aufgrund einer gesetzlichen Änderung im vierten Quartal 2015 gehen wir jedoch auch von weniger Delistings aus. In Summe erwarten wir einen weiteren Rückgang der Anzahl an Unternehmen in regulierten Marktsegmenten.

Im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen führt die Novelle des Transparenzrichtlinie-Umsetzungs-Gesetz welche Ende November 2015 in Deutschland in Kraft getreten ist, zu Veränderungen im Bereich der Meldepflichten, der sich unter anderem in einer Vereinfachung der Stimmrechtsmitteilungen und dem Wegfall der Pflicht zur Erstellung von Quartalsberichten ausdrückt. Infolgedessen reduziert sich zukünftig die Nutzung damit verbundener Services der EQS Group AG durch die Emittenten. Gleichzeitig tritt in 2016 eine europaweite Regulierung, die Marktmissbrauchsrichtlinie, in Kraft, welche bestimmte Meldepflichten auf einen deutlich größeren Emittentenkreis ausweitet und somit den potenziellen Kundenkreis der EQS Group erhöht.

Für das Segment **Regulatory Information & News** prognostizieren wir für das laufende Geschäftsjahr 2016 aufgrund der beschriebenen Neuerungen ein **Umsatzplus von bis zu +10%**.

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

Für das **EBIT** erwarten wir aufgrund der Wachstumsbereiche eine überproportionale Steigerung von bis zu **+10%**.

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

Risikobericht

Risikobericht

Risikopolitik

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

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

Das unternehmensinterne Steuerungssystem

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

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

Das Steuerungssystem orientiert sich an Umsatzplanungen, an Zielsetzungen für EBIT, EBIT-Margen sowie an budgetierten, kalkulatorischen Cash Flows im Monatsvergleich für die jeweils folgenden zwölf Monate (Forecast). Die Planung für die beiden darauf folgenden Geschäftsjahre erfolgt anhand von prozentualen Steigerungssätzen. Die Annahmen für die Umsatzplanung werden auf Unternehmensebene durch den Bereich Marketing/Vertrieb geliefert, auf Marktebene fließen Regulierungsvorhaben, Kapitalmarktaussichten und Branchentrends ein. Ergebnisrelevante Veränderungen innerhalb einer Komponente werden in Form einer Sofortberichterstattung direkt zwischen der Geschäftsführung und den Geschäftsbereichsleitern kommuniziert. Die Organisationsstruktur und die Elemente des

Steuerungssysteme bilden somit einen ganzheitlichen Mechanismus zwischen strategischen und operativen Unternehmensebenen.

Risikomanagement-System

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

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

Durch Erhebung potenzieller **Eintrittswahrscheinlichkeiten** sowie **Schadenshöhen** und der damit möglichen 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 den Risikoverantwortlichen in einem **Risikokatalog** im Rahmen des Risikohandbuchs zusammengefasst. Dieser liefert dem Vorstand eine kontinuierliche und aktuelle Einschätzung der Gesamtrisikosituation und bietet die Möglichkeit, Anpassungen der getroffenen Maßnahmen vorzunehmen, um somit Schäden möglichst zu vermeiden beziehungsweise die im Schadenfall entstehenden Kosten zu minimieren.

Umfeldrisiken

Die weitere Entwicklung der EQS Group AG wird maßgeblich von **den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen** in den Märkten im Inland beeinflusst. Dabei spielen konjunkturelle Entwicklungen, gesetzliche Rahmenbedingungen und ganz besonders die Kapitalmarktentwicklungen eine Rolle. Infolge der Abschwächung der Wirtschaft in den Schwellenländern insbesondere der Chinesischen Wirtschaft, aber auch der anhaltenden Krise in Russland kam es auch an den Kapitalmärkten zu starken Schwankungen der Aktienkurse im Geschäftsjahr 2015.

Im Bereich der **gesetzlichen Rahmenbedingungen** führte die Novelle des Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz zum Jahresende in Deutschland zu Veränderungen im Bereich der Meldepflichten. Unter anderem führte die Novelle zu einer Vereinfachung der Stimmrechtsmitteilungen und dem Wegfall der Pflicht zur Erstellung von Quartalsberichten. Infolgedessen reduziert sich zukünftig die Nutzung damit verbundener Services der EQS Group AG durch die Emittenten. Gleichzeitig tritt im laufenden Jahr eine europaweite Regulierung, die

Marktmissbrauchsrichtlinie, in Kraft, welche bestimmte Meldepflichten auf einen deutlich größeren Emittentenkreis ausweitet und somit den potenziellen Kundenkreis der EQS Group AG erhöht.

In Deutschland besteht unverändert eine führende Marktposition. Für die Zukunft sehen wir einen weiteren Ausbau der klaren Differenzierung zu den Wettbewerbern. Vor diesem Hintergrund haben die Umfeldrisiken in 2015 gegenüber dem Vorjahr in Summe etwas abgenommen.

Unternehmensspezifische Risiken

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

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

Die vielzähligen Wachstumsaktivitäten der EQS Group wurden unter Verwendung konservativer Planungen durchgeführt. Hier ergab sich bei der Risikobetrachtung gegenüber dem Vorjahr eine gleichbleibende Risikosituation. Die Marktposition konnte in 2015 weiter verbessert werden. Zudem repräsentieren 95% unserer Kunden einen Umsatzanteil von unter einem Prozent. Gleichzeitig übersteigt der Umsatzanteil eines einzelnen Kunden in keinem Fall fünf Prozent des Gesamtumsatzes.

Durch die umfangreiche Weiterentwicklung der COCKPIT-Plattform, sowie Produktanpassungen im Rahmen unserer globalen Expansion hat sich die Risikobewertung im Bereich **Produkt- und Leistungsrisiken** im Vergleich zum Vorjahr erhöht. Durch umfassende Kostenstellenanalysen und einem engen Profitabilitätscontrolling konnten jedoch die Rentabilitätsrisiken in diesem Bereich reduziert werden.

Der Bedarf an Fachkräften sowie die Qualifizierung der zweiten Führungsebene im Konzern sorgten für eine Erhöhung der Risikosituation des **Personalbereichs**. Die Risikowahrscheinlichkeit bezüglich des Verlustes von Schlüsselpersonen hat sich im Vergleich zum Vorjahr weiter erhöht. Auch der Fachkräftemangel im Bereich IT hat sich in Deutschland weiter verschärft. Gleichzeitig hat sich das Risiko durch den Ausbau der Tochtergesellschaft in Indien weiter reduziert.

Dagegen verschärfen sich im Zuge der genannten Gesetzesänderungen auch für die EQS Group als börsennotiertes Unternehmen die Compliancepflichten. Auch wenn wir bereits über entsprechende Kontrollmechanismen verfügen, haben wir aus Vorsichtsgründen die Schadenwahrscheinlichkeit erhöht. Insgesamt ergibt sich daher im Personalbereich eine Erhöhung des Risikos.

Im Bereich der **Informationstechnischen Risiken** ergibt sich im Betrachtungszeitraum ein erhöhtes Risikoniveau. Als Technologieunternehmen legen wir großen Wert auf die stetige

Modernisierung unserer IT-Infrastruktur, um die Faktoren Sicherheit, Hochverfügbarkeit und Geschwindigkeit stetig zu optimieren und effiziente Arbeitsprozesse abbilden zu können. Daneben arbeiten wir fortlaufend an der Verbesserung bestehender IT-Prozesse, was das Risiko reduziert. Die Risikosituation für den Bereich **Systemrisiken** hat sich im Vergleich zum Vorjahr daher nicht verändert. Dagegen haben wir im Bereich Datensicherheit und Schutzrechte die Risikobewertung erhöht, nachdem in 2015 ein Angriff auf die Systeme unserer amerikanischen Wettbewerber festgestellt wurde. So wurden in 2015 mehrere Sicherheitsmaßnahmen eingeführt, um unsere Systeme noch besser vor externen Angriffen zu schützen.

Finanzwirtschaftliche Risiken

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

Das Risiko niedriger Rentabilität von Investments belief sich nach aktueller Betrachtung auf Vorjahresniveau. Umfassende Erfahrungen der letzten Jahre bei der Investition innerhalb oder in angrenzenden Bereichen unseres operativen Geschäfts helfen uns dabei, die Investitionsrisiken einzuschätzen und weiterhin vergleichsweise gering zu halten.

Trotz unserer hohen Eigenkapitalquote, unseres stabilen Geschäftsmodells sowie der hohen Cash Flows wurde die Bewertung des **Liquiditätsrisikos** angehoben, was hauptsächlich vor dem Hintergrund von Kreditrückführungen für Akquisitionen und Auslandsinvestitionen geschah. Hingegen war es uns auf Basis der Ergebnisse aus der Historienanalyse möglich, das **Risiko durch Zahlungsausfälle** auf dem Vorjahreswert zu belassen und damit die Ausfallquote bezogen auf die Umsätze weiter zu reduzieren. Unser Exposure ist durch die relativ niedrigen Umsätze pro Einzelkunden und die im Marktvergleich hohe Bonität börsennotierter Unternehmen limitiert. Zur Risikominimierung werden in einigen Bereichen Vereinbarungen zur Vorkasse sowie Kreditkartenzahlungen eingesetzt. Zusammenfassend sind jedoch keine finanzwirtschaftlichen Risiken bekannt, die zu einer wesentlichen Beeinträchtigung der Finanzlage des EQS Group AG führen könnten.

Sonstige Risiken

Das **Organisations- und Führungsrisiko** konnte im Betrachtungszeitraum durch die Einführung und Nutzung eines neuen CRM sowie umfassender Dokumentationen interner Prozesse das potenzielle Risiko reduziert werden.

Gesamtrisikosituation

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

Das **Gesamtrisiko** der EQS Group AG hat sich zum Bilanzstichtag 2015 nur leicht erhöht. Dieser Anstieg ist insbesondere auf die rechtliche Änderungen sowie die Personalrisiken zurückzuführen. Dennoch bleibt das Risikoniveau im Verhältnis zu unserer Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vergleichsweise niedrig. So wird das ermittelte Risikokapital mehrfach durch das Konzern-EBIT gedeckt.

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

Chancenbericht

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

Diese unterteilen wir in folgende drei Kategorien:

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

Chancen aus der Entwicklung von Rahmenbedingungen

Diese Chancenkategorie beschreibt Wertzuwachspotenziale, die auf günstigen Marktentwicklungen, auf Anpassungen von Gesetzgebungen sowie auf Änderungen des regulatorischen Umfelds oder Trends im Branchenumfeld sowie im Kundenverhalten beruhen. Für das laufende Geschäftsjahr ergeben sich in diesem Bereich folgende Chancen:

- › Trend zu weiter steigenden Regulierungen für börsennotierte Unternehmen durch die Gesetzgeber, Regulierungsbehörden und Börsen
- › Verstärkte Überwachung und schärfere Sanktionen in Fällen der Marktmanipulation oder Missachtung der Regularien durch die Finanzaufsicht BaFin.
- › Best-Practice-Anspruch institutioneller Investoren an Unternehmen
- › Forderung privater Investoren nach einem verbesserten Zugang zu Unternehmensinformationen
- › Kontinuierlicher Anstieg des Budgets für Digital Investor Relations
- › Verstärktes Kundenbedürfnis einer umfassenden und integrierten Produktpalette aufgrund wachsender Komplexität der Medienwelt
- › Prognose einer positiven konjunkturellen Entwicklung für 2015 und die Folgejahre

Unternehmensstrategische Chancen

Unternehmensstrategische Chancen entstehen aus der Umsetzung von übergeordneten Konzernstrategien.

- › Strategische Erweiterung der Produktpalette im Bereich Investor Relations um die Zusammenarbeit mit den Kunden zu intensivieren und den Gesamtumsatz pro Kunde zu erhöhen
- › Cross-Selling-Potenziale für den Bereich Corporate Communications
- › Wachstumschancen durch verstärkte Vermarktung der Premium-Distribution im Bereich Regulatory Information & News
- › Strukturiertes Claim-Management für die Abrechnung von Zusatzleistungen

Leistungswirtschaftliche Chancen

Leistungswirtschaftliche Chancen sind eng mit der Geschäftstätigkeit des Unternehmens verbunden. Darunter werden Effizienzverbesserungen ebenso wie Wertsteigerungspotenziale zusammengefasst.

- › Höhere Effizienz der Vertriebsprozessabläufe sowie nachfolgender interner Arbeitsabläufe mithilfe eines ERP-Systems
- › Flexibilisierung und Modernisierung der IT-Architektur
- › Weitere Steigerung der Kundenzufriedenheit über attraktive, innovative Produkte und intensive Beratung und Betreuung
- › Individuelle Personalentwicklungskonzepte zur nachhaltigen Förderung und Motivation der Mitarbeiter

München, 31. März 2016



Achim Weick
(Vorstandsvorsitzender)



Christian Pflieger
(Vorstand)