

Neukundenwachstum beschleunigt sich

Die EQS Group AG, die im Tigris Small & Micro Cap Growth Fund mit 4,8% gewichtet ist, hat Mitte August Zahlen für das zweite Quartal respektive das erste Halbjahr 2023 veröffentlicht, die erfreulich ausgefallen sind. Nachdem das Hinweisgeberschutzgesetz zur Jahresmitte in Deutschland und weiteren EU-Ländern beschlossen wurde, ist nun in den Neukundenzahlen eine Belebung sichtbar.

Im zweiten Quartal konnte EQS die Wachstumsdynamik aus dem ersten Quartal (+13,2% / fortgeführter Bereich +15,5%) fortsetzen und erzielte einen Umsatzanstieg von 13,1% im Konzern respektive 15,6% im fortgeführten Bereich. Infolge der Aufgabe der Geschäfte in Russland und Serbien wurden diese Gesellschaften als aufgegebenen Geschäftsbereich ausgewiesen, wodurch es hier zu Differenzen kommt. Auf Halbjahressicht ergab sich ein Umsatzanstieg im Gesamtkonzern von 13,1% bzw. 15,5% im fortgeführten Geschäft.

Basis des deutlichen Wachstums war weiterhin das Segment Compliance, welches die Umsatzerlöse in der ersten Jahreshälfte um 19,0% auf 23,91 Mio. € steigern konnte. Für das zweite Quartal ergibt sich hier ein nahezu identisches Bild bezogen auf die Wachstumsraten (12,83 Mio. € / +18,9%). Hierbei stiegen die Umsätze mit Cloud-Produkten (HJ1: +16,7% / Q2: +18,1%) vor allem durch die sehr erfreulichen Kundengewinne im Bereich Hinweisgeberschutz. Die Cloud-Services stiegen laut Unternehmensangaben aufgrund von zusätzlichen Erträgen mit Filing-Kunden im Zusammenhang mit der ESEF-Regulierung.

Der zweite Bereich Investor Relations konnte die Umsätze um 1,3% auf 9,94 Mio. € respektive 0,9% auf 5,05 Mio. € steigern. Dabei ergaben sich jedoch gegenläufige Effekte. Während die Cloud-Produkte infolge der gestiegenen Subskriptionserlöse für das IR COCKPIT (3,45 Mio. € / +10%) weiter gestiegen sind, führte die Einstellung des Russlandgeschäfts zu einem Rückgang der Cloud-Services Umsätze.

<u>Konzern Kennzahlen</u>	<u>HJ 2022</u>	<u>HJ 2023</u>	<u>Δ in %</u>
Umsatzerlöse	29,92	33,85	+13,1%
EBITDA	1,14	3,21	+181,2%
EBITDA-Marge	3,8%	9,5%	
Operativer Cashflow	1,45	5,45	+275,4%
Free Cashflow (inkl. Leasingtilgung)	-1,08	3,17	
Neu-ARR	3,55	4,59	+29,3%
ARR	26,30	30,02	+14,1%
Anzahl Neukunden	456	730	+60,1%
Anzahl Saas-Kunden	4.591	5.688	+23,9%

Quelle: EQS Group AG, Darstellung Tigris Capital GmbH, Angaben in Mio. €, wenn nicht anders angegeben

Marketing-Anzeige

<u>Konzern Kennzahlen</u>	<u>Q2 2022</u>	<u>Q2 2023</u>	<u>Δ in %</u>
Umsatzerlöse	15,80	17,88	+13,1%
EBITDA	0,89	1,91	+114,6%
EBITDA-Marge	5,6%	10,7%	
Operativer Cashflow	-1,07	1,76	
Free Cashflow (inkl. Leasingtilgung)	-2,29	0,74	
New-ARR	1,74	2,73	+56,9%
Anzahl Neukunden	240	459	+91,3%

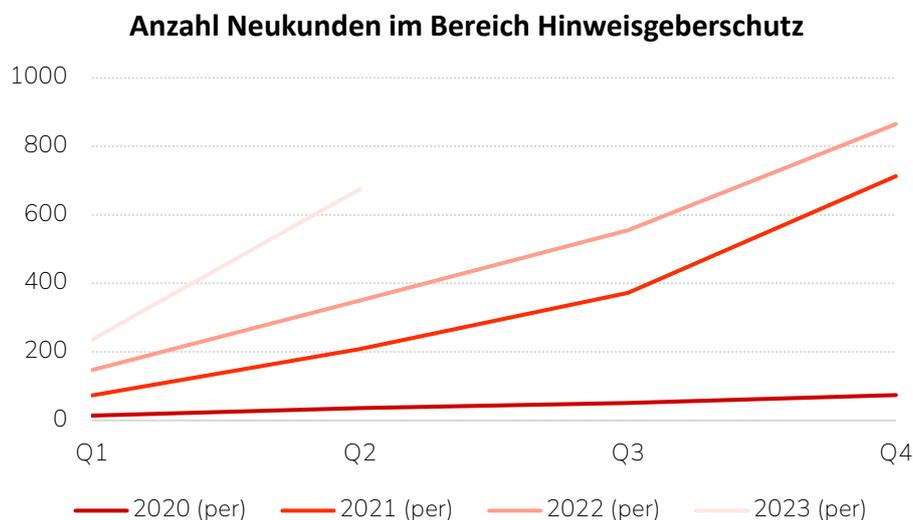
Quelle: EQS Group AG, Darstellung Tigris Capital GmbH, Angaben in Mio. €, wenn nicht anders angegeben

Neben dem Umsatz hat sich auch das Ergebnis stark verbessert und zeigt die Skalierbarkeit des Geschäftsmodells. Aufgrund der eingestellten Geschäftsaktivitäten im Bereich Investor Relations in Russland hat sich die Rohmarge gegenüber dem Vorjahreszeitraum im ersten Halbjahr von 85,8% auf 86,9% im fortgeführten Geschäft erhöht. Aber auch im Gesamtkonzern ergab sich durch den geringeren IR-Anteil eine Steigerung der Rohmarge von 85,5% auf 86,8%. Da sich die durchschnittliche Mitarbeiterzahl gegenüber dem Vorjahr sogar leicht reduziert hat (-2,4%), stieg der Personalaufwand mit 6,0% deutlich unterproportional zum Umsatz. Ebenso die sonstigen betrieblichen Aufwendungen stiegen lediglich um 2,8% und profitierten von geringeren Rechts- und Beratungsaufwendungen, denen höhere IT-Infrastrukturkosten gegenüberstanden. Folglich stiegen die rein operativen Kosten (exkl. sbE, aktivierte Eigenleistungen, Wertberichtigungen auf Forderungen) lediglich um 4,9% im Gesamtkonzern bzw. 6,2% im fortgeführten Geschäft. Daraus resultierend hat sich das EBITDA in der ersten Jahreshälfte auf 3,21 Mio. € fast verdreifacht und im zweiten Quartal auf 1,91 Mio. € mehr als verdoppelt. Im fortgeführten Geschäft ergab sich ein EBITDA von 3,48 Mio. € (+194,0%) respektive 2,12 Mio. € (+99,3%).

Basis des erzielten und zukünftigen Wachstums ist die Neukundengewinnung. In Anbetracht des abzusehenden Gesetzbeschlusses in Deutschland und weiteren EU-Ländern hat sich die Zahl der Neukunden in diesem Bereich gegenüber den Vorquartalen deutlich erhöht. In der Darstellung auf Seite 3 ist dies sehr gut erkennbar, wie sich die Anzahl der Neukunden für den Bereich Hinweisgeberschutz von Jahr zu Jahr erhöht und in diesem Jahr nochmals eine weitere Beschleunigung erfahren hat. So konnte EQS im ersten Halbjahr 675 neue Kunden für ihre Hinweisgeberschutzlösungen gewinnen, nach 350 im Vorjahr. Kunden aus Deutschland waren beispielsweise Dürr, Tchibo oder Vodafone. Mit 499 Kunden konnte der Großteil der Whistleblowingkunden allerdings im Ausland gewonnen werden, wo beispielsweise ebenfalls zur Jahresmitte in Italien, Österreich und Spanien die Gesetzbeschlüsse erfolgten. Damit dürfte die Gesamtkundenzahl im Bereich Whistleblowing im ersten Halbjahr die 3.000 Kundenmarke überschritten haben. Laut Angaben des Managements ist die Pipeline für neue Kunden unverändert hoch und man erwarte eine Verkürzung des Vertriebszyklus. Eine nochmalige Beschleunigung in Deutschland wird zum Jahresende erwartet, wenn die Unternehmen dann auch mit Strafen infolge der Nichteinhaltung rechnen müssen. Einen weiteren Erfolg konnte EQS im August in Österreich

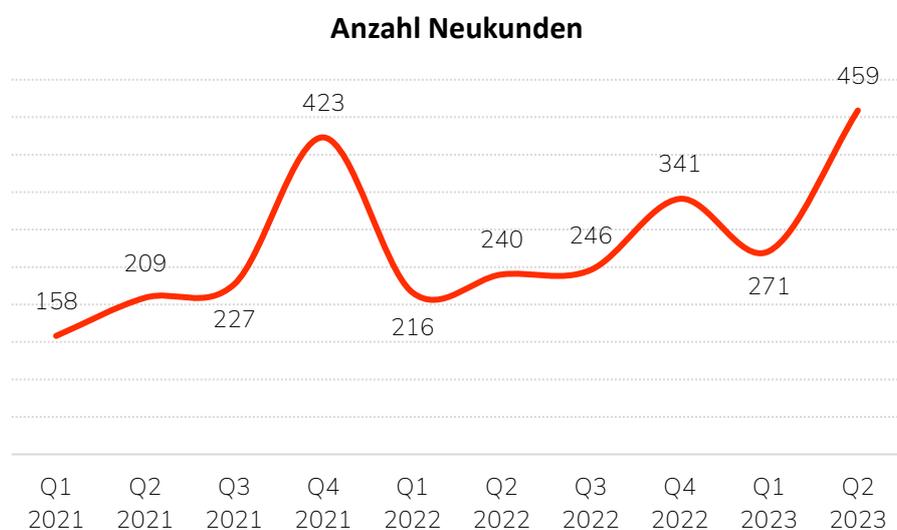
Marketing-Anzeige

erzielen. Mit der österreichischen Bundesbeschaffung GmbH (BBG), dem Einkaufspartner der öffentlichen Hand, konnte eine Rahmenvereinbarung geschlossen werden. Damit haben die nun 2.550 öffentlichen Einrichtungen in Österreich die Möglichkeit, die von der EQS angebotenen Lösungen Integrity Line und BKMS ohne individuelle Ausschreibungen bestellen zu können und somit die Anforderungen des Hinweisgeberschutzgesetzes, das am 25. August in Österreich in Kraft tritt, zu erfüllen.



Quelle: EQS Group AG, Darstellung Tigris Capital GmbH

Folglich hat sich auch die Zahl der Neukunden im Konzern wieder beschleunigt. Mit 730 Neukunden im ersten Halbjahr stieg dieser Wert um 60,1% gegenüber dem Vorjahr, sodass sich die Gesamtkundenzahl auf 5.688 (+23,9%) erhöht hat. Daraus resultierend verbesserte sich der neu hinzugewonnene Annual Recurring Revenue (ARR) ebenfalls deutlich um 29,3% auf 4,59 Mio. € im ersten Halbjahr bzw. um 56,9% auf 2,73 Mio. € im zweiten Quartal. Der unterproportionale Anstieg des Neu-ARR gegenüber der Neukundenzahl dürfte auf die stärkere Neukundengewinnung über Partner sowie kleinere Kunden zurückzuführen sein.



Quelle: EQS Group AG, Darstellung Tigris Capital GmbH

Marketing-Anzeige

Für das Gesamtjahr hat das Management die Gesamtjahresprognose bestätigt und erwartet weiterhin ein Wachstum von 15-20% sowie ein EBITDA zwischen 9 und 11 Mio. €. Darüber hinaus ist es unverändert das Ziel 2.000-3.000 Neukunden in diesem Jahr zu akquirieren, die vor allem aus der Umsetzung der Hinweisgeberschutzgesetzgebung in Deutschland aber auch weiteren EU-Ländern resultieren sollen. Daraus folgend soll der Neu-ARR in diesem Jahr bei 9-12 Mio. € liegen. Bis 2026/27 strebt das Management nach wie vor einen deutlichen Umsatzanstieg auf 130 Mio. € sowie ein EBITDA von 39 Mio. € (30% EBITDA-Marge) an. Ob EQS bis dahin jedoch noch an der Börse gelistet ist, bleibt in Anbetracht des Handelsblatt-Artikels¹ vom 03. August abzuwarten, in dem über strategische Erwerbungen durch Goldman Sachs berichtet wurde.

¹ Vgl. <https://amp2.handelsblatt.com/technik/it-internet/computer-compliance-software-firma-eqs-sucht-private-equity-investor/29292700.html>

Rechtliche Hinweise

Dies ist eine Marketing-Anzeige.

Bitte lesen Sie den Verkaufsprospekt des Tigris Small & Micro Cap Growth Fund [https://fondswelt.hansainvest.com/uploads/documents/verkaufsprospekt/VKP_Tigris_Small_MicroCap_Growth_01_01_2023.pdf], das Basisinformationsblatt [<https://fondswelt.hansainvest.com/de/fonds/details/1491>] und das Factsheet [https://fondswelt.hansainvest.com/uploads/documents/fs_retail/BI_DE000A2QDSH1_retail_2023_08_11_de.pdf], bevor Sie eine endgültige Anlageentscheidung treffen

Die frühere Wertentwicklung lässt nicht auf zukünftige Renditen schließen.

Bei den dargestellten Szenarien handelt es sich um eine Schätzung der zukünftigen Wertentwicklung, die auf Erkenntnissen aus der Vergangenheit über die Wertentwicklung dieser Anlage und/oder den aktuellen Marktbedingungen beruht und kein exakter Indikator ist. Wie viel Sie tatsächlich erhalten, hängt davon ab, wie sich der Markt entwickelt und wie lange Sie die Anlage/das Produkt halten

Herausgeber: Tigris Capital GmbH, Oskar-von-Miller-Ring 20, 80333 München, handelnd als vertraglich gebundener Vermittler (§ 3 Abs. 2 WpIG) im Rahmen und der Anlageberatung gem. §2 Abs. 2 Nm. 3 und 4 WpHG ausschließlich auf Rechnung und unter Haftung der NFS Netfonds Financial Service GmbH tätig.

Datum: 16. September 2023.